

Quito a 15 de Marzo del 2017

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2016

Estimados Socios y Colaboradores:

Me es grato dirigirme a ustedes, para comunicarles las actividades realizadas a lo largo del año 2016, un período lleno de esfuerzo y trabajo de todos aquellos que formamos nuestra organización, buscando el mantener el continuo crecimiento y mejora en beneficio de todos ustedes.

Al año 2016 lo podemos catalogar como un año de crecimiento para la compañía, dentro de los parámetros de crecimiento normal que hemos manejado a lo largo de estos años. El crecimiento de las ventas de este año 2016 en relación a las ventas efectuadas en el 2015 fue de un 10.01% Lastimosamente no se logró la meta de crecimiento esperada que se fijó en el 15%, la misma que fue fijada tomando en cuenta el porcentaje de crecimiento del año 2014 al 2015.

El mencionado crecimiento nos permite contar con un Balance de Resultados positivo presentándose utilidad al final del ejercicio tal como lo muestran los Balances adjuntos a este informe.

Me es grato también comunicarles que el año 2016 se ha convertido nuevamente en el año con mayor facturación en la historia de la compañía lo que reafirma el potencial de crecimiento y desarrollo de la compañía apalancado en el auge de Ecuador como destino turístico. Vale recalcar que este ha sido un factor continuo desde el inicio de la compañía.

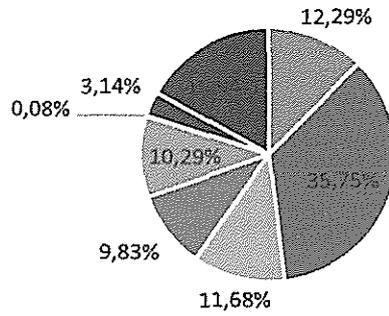
Este análisis nos ha dado la pauta para poder fijar nuevas metas ambiciosas de crecimiento para el año 2017, en las cuales nos encontramos trabajando arduamente para poder cumplirlas.

Para el año 2017 se han fijado 2 metas, la primera meta se basa en el CRECIMIENTO MINIMO ESPERADO, el cual estimamos sea de un 10% sobre lo facturado en el 2016, y la segunda meta que es la óptima esperada, que esperamos sea de un 30% sobre lo facturado en el 2016.

En cuanto a la participación de nuestros clientes indudablemente nuestro principal mercado lo constituyen las Mayoristas u Operadoras Internacionales, quienes aportan con el 83% de la facturación anual. Nuestro principal cliente sigue siendo Holbrook Travel (48%), seguido de Aktivferien con un 10% y Georgia Hardy con un 10%. Otras agencias u operadores locales representaron casi un 15% de participación en ventas, lo que muestra un aumento considerable en relación al año anterior (10%). La participación del Mercado directo, fue del 17%.

A continuación incluyo grafico para revisión.

RESUMEN VENTAS POR CLIENTE



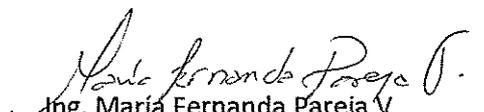
- Holbrook Travel
- Holbrook - Road Scholar
- Destination Southwest
- Aktivferien
- Georgia Hardy
- Caprice Tours
- Prometour
- Directos

Es grato también el comunicarles que el Balance General arroja un Patrimonio Positivo, gracias al aporte de realizado por los Socios Accionistas para la recapitalización de la empresa. Sin embargo, este patrimonio sigue siendo menor que el dinero destinado a Inversiones, por lo que mantengo mi recomendación de seguir destinando un monto de los dividendos a socios para futuras capitalizaciones hasta lograr al menos igualar al monto entregado a Zabus por inversiones.

En resumen, el año 2016 nos ha dado la pauta para impulsar nuevas estrategias de crecimiento para el año 2017 con mucho positivismo y confianza de que es posible lograrlo.

Quiero finalmente, expresar un agradecimiento al personal y a todas las personas que han colaborado con LATINROOTS TRAVEL COMPANY S.A. durante el año 2016.

Atentamente


Ing. María Fernanda Pareja V.
Gerente General
LATINROOTS TRAVEL COMPANY S.A.