

Quito a 10 de Junio del 2020

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2019

Estimados Socios y Colaboradores:

Me es grato dirigirme a ustedes, para comunicarles las actividades realizadas a lo largo del año 2019, un período de retos pero cuyo esfuerzo y trabajo de todos aquellos que formamos nuestra organización permitió generar beneficios.

El año 2019 se proyectaba como un año que nos permitiría continuar con nuestra meta de crecimiento en base a lo obtenido el año inmediato anterior, donde logramos por primera vez sobrepasar la meta de USD 1' 000.000,00 (Un millón de dólares) en ventas. Lastimosamente, algunos eventos imprevistos entre los que se encontraron los deslaves en el área de la Amazonía y sobre todo la paralización de Octubre debido a problema político ampliamente conocido contribuyeron a que nuestra meta inicial no sea posible de alcanzar. A pesar de esto, la empresa logró un buen volumen de ventas, lo que se traduce en utilidades.

En comparación al año 2019, la empresa tuvo un decrecimiento en ventas aproximadamente del 15%, y en comparación del 2018 se generó un aumento del 17%. Nuestro porcentaje de crecimiento esperado se fijaron en base a dos parámetros; a) MFC (Meta en función del crecimiento mínimo esperado) cuyo porcentaje de crecimiento está fijado en base al promedio de crecimiento de los últimos 3 años, y b) BCS / Best Case Scenario cuya meta está fijada tomando en cuenta el escenario ideal.

Para el año 2020 se habían fijado nuevas metas ambiciosas de crecimiento y las proyecciones apuntaban a que era posible lograrlas sin mayores inconvenientes, apoyadas en el refuerzo de nuestra imagen, página web, redes sociales y la implementación de estrategia comunicacionales enfocada a operadores en el exterior. Lastimosamente debido a la pandemia actual, se prevé un panorama incierto en ventas y el principal objetivo de la compañía se convierte el subsistir y salir airosos de esta crisis mundial.

En cuanto a la participación de nuestros clientes indudablemente nuestro principal mercado lo constituyen las Mayoristas u Operadoras Internacionales, quienes aportan con el 80% de la facturación anual. Nuestro principal cliente sigue siendo Holbrook Travel (60%), seguido de Aktivferien con un 15% Otras agencias u operadores locales representaron casi un 15% de participación en ventas, lo que muestra un aumento considerable en relación al año anterior. La participación del Mercado directo, fue del 17%.

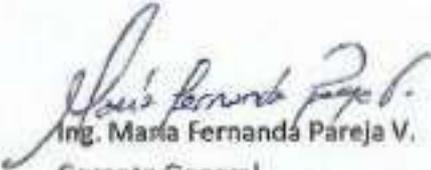
Es grato también el comunicarles que el Balance General arroja un Patrimonio Positivo, gracias al aporte de realizado por los Socios Accionistas para la recapitalización de la empresa. Nuestro objetivo es que el patrimonio sea equivalente al valor que tenemos como Activo fijo.

En resumen, el año 2019 fue un buen año, nos permitió salir airosos de una crisis política, social y económica lo que nos da la confianza necesaria para creer que superaremos la crisis actual ya que a lo largo de estos años hemos construido una empresa sólida, solvente y transparente.

Quiero finalmente, expresar un agradecimiento al personal y a todas las personas que han colaborado con LATINROOTS TRAVEL COMPANY S.A. durante el año 2019.

Saldremos adelante!

Atentamente



Ing. María Fernanda Pareja V.

Gerente General

LATINROOTS TRAVEL COMPANY S.A.