

Quito, 13 mayo de 2014
Señores Accionistas/Socios
VIAJANDOX S.A
Ciudad.-

De mi consideración:

Cumpliendo con lo dispuesto en la Ley, en los estatutos de la compañía y en el Art. 2 de la Resolución No. 13 de la Superintendencia de Compañías, publicada en el Registro Oficial No. 44 de 13 de octubre de 1992, sobre la presentación de informes anuales de administración, pongo a disposición de los señores socios, el informe sobre las actividades administrativas de la compañía, correspondientes al ejercicio económico

1. INFORMAR SOBRE CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO MATERIA DEL INFORME.

Entorno Económico

En la empresa turística se desenvuelve en el proceloso mundo de lo intangible, a veces de lo irreal y casi siempre de las expectativas. Las empresas turísticas no crean, gestionan, comercializan, administran y prestan solamente viajes, alojamientos, recreación, gastronomía o servicios similares. Además de todo ello, crean, gestionan, administran y prestan confort, seguridad, esparcimiento, cultura, historia, ilusiones, calidad, tradiciones, expectativas, anhelo, etc. Por tanto el verdadero valor de la empresa turística está en cubrir las expectativas del cliente, adelantarse a sus deseos, ofrecerle un abanico de posibilidades y prestándole un servicio impecable.

Cualquier actividad económica necesita valorar su evolución y proyectarse al futuro para el logro de determinados fines o metas. Para orientarse en el complejo laberinto de los fenómenos o sucesos económicos y tomar decisiones acertadas se requiere de procedimientos y métodos adecuados.

La empresa Viajandox S.A. en el 2013 legalmente se constituyó, por esta razón en dicho año no se generó un crecimiento desde su constitución hasta Diciembre 2013.

Se proyecta para el ejercicio económico 2014, generar ventas para así poder ser una agencia de viajes potencial en el sector turístico, y encabezar las listas de las mejores agencias de viajes en el Ecuador.

El potencial de crecimiento que tendrá Viajandox S.A. es importante en todos nuestros servicios si consideramos que en el Ecuador se está motivando al turismo, y por diferentes lugares para visitar en el país, tenemos un gran mercado que podremos explotar este año 2014.

INFORME DE LABORES QUE PRESENTA EL GERENTE GENERAL POR EL EJERCICIO 2013 A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA VIAJANDO SA, CELEBRADA EN LA CIUDAD DE QUITO, EL DIA 13 DE MAYO DEL 2014.

A los señores Accionistas de la Empresa Vinjandox S.A

Según lo establecido en los estatutos de la compañía y en el art. 2 la Resolución No. 13 de la Superintendencia de compañías, publicada en el Registro Oficial No. 44 del 13 de octubre de 1992, sobre la presentación de informes anuales de administración, pongo a disposición de los señores accionistas, el informe de labores del periodo 2013.

1. ENTORNO ECONOMICO Y OBJETIVOS:

El mercado de turismo en el Ecuador es muy competitivo. El negocio, es muy atractivo para nuevos clientes. Los gestores que actualmente se reparten el mercado son muy agresivos y en muchos casos recurren a prácticas dañinas como ofrecer más descuentos a los diferentes clientes, entregándoles a su vez, mayor accesibilidad.

Esta tendencia en el mercado de turismo nos ha obligado a tomar estrategias de servicio y diversificación, de manera que se pueda mantener en el futuro con un nivel óptimo de ventas y rentabilidad.

En este sentido y con la obligación de construir una empresa sostenible en el largo plazo, estamos obligados a mejorar nuestros procesos internos para cumplir con estándares de calidad y a su vez diversificar los ingresos, buscando nuevas oportunidades de negocio.

2. CUMPLIMIENTO DE LAS RESOLUCIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS:

La administración ha dado cumplimiento a las disposiciones de la Junta General. En este sentido, debo informar que en el ámbito administrativo y laboral la empresa se ha manejado adecuadamente y sin novedades.

La situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio, se encuentra reflejada en el Balance General que se adjunta y que ha sido puesto a disposición de los accionistas. En efecto el Balance General al 31 de diciembre del 2013, refleja que no se tuvo ningún tipo de movimiento.

Finalmente pongo en su conocimiento que la empresa ha dado cumplimiento a las disposiciones legales aplicables en materia de propiedad intelectual e industrial.

3. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL SOBRE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL AÑO 2014:

La empresa cuenta con capital de trabajo positivo, lo que permitirá hacer nuevas inversiones para el crecimiento y posicionamiento de nuestros productos. La empresa no ha presentado utilidades en el ejercicio fiscal 2013, pero estas se deben a la falta de movimiento de la empresa en dicho año.

En el periodo 2014 la empresa arrancará con proyectos y con movimiento tanto en sus compras como ventas, y esperamos nuestros proyectos marcarán un diferenciador en el mercado. Por lo que se debe acoplar los procesos a un nuevo modelo de negocio flexible y dinámico que nos permita mantener competitividad en el mercado.

4. ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR POR PARTE DE LA COMPAÑIA:

Debo informar que la empresa ha dado cumplimiento a las disposiciones legales aplicables en materia de propiedad intelectual e industrial, durante el ejercicio económico 2013.

Sin más por informar a los señores accionistas, agradecer por la confianza en estos meses de gestión. Espero estar a la altura de las circunstancias que esta gran empresa lo requiere.

Atentamente,



GERENTE GENERAL
VIAJANDO S.A.

PRINCIPALES EVENTOS DEL AÑO 2013

En el Ejercicio Fiscal 2013 no tuvimos eventos principales que compartirlos con los socios.

PLANIFICACION ESTRATEGICA 2014

El eje de la planificación para el 2014 es el crecimiento en ventas y participación de mercado. Estará dado en un objetivo que será el de centrarnos en ser competencia en el mercado. El modelo primordial será prepago, pero eventualmente y en condiciones muy estrictas se puede entregar crédito, pero siempre y cuando exista un sustento de rentabilidad de por medio.

En lo que se refiere a las Ventas es importante adquirir nuevos clientes, retener a los clientes actuales a través de una propuesta de valor sólida y competitiva, desarrollar nuevos negocios y alianzas estratégicas.

En lo que se refiere a control de costos se está buscando automatizar todo cuanto se pueda y de esta manera lograr una mayor eficiencia en los procesos.