INFORME DE GERENCIA DE TRAVELBOUND TOURS S.A.
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2010

Señores Accionistas:

En calidad de Gerente General de Travelbound Tours S.A., pongo en consideración el informe de labores cumplidas por esta administración en el ejercicio económico terminado al 31 de diciembre del 2011 de acuerdo con los siguientes aspectos:

1.- ENTORNO EMPRESARIAL

El negocio de Mayoristas de Turismo, se desarrolla en un medio altamente competitivo en el cual debemos marcar diferenciadores que nos separen del resto de las empresas que ofrecen servicios y precios similares.

Estos diferenciadores se basan en la rapidez en tiempos de respuesta a los pedidos que realizan los clientes, márgenes de comisiones interesantes para los mismos, y herramientas de trabajo que faciliten a los agentes vendedores del producto el proceso de cotización y venta al cliente final. También es de vital importancia mantener un plan de incentivos para los agentes de viaje que los motiven a escoger nuestros servicios por sobre los de la competencia.

Durante este segundo año, hemos logrado mantener una presencia en el mercado que ha dado hasta el momento buenos resultados. Debemos continuar con esta labor para alcanzar una mayor participación en el mercado de viajes nacional hacia el exterior.

Se han hecho esfuerzos en ventas. La rentabilidad de los productos vendidos se ha visto menoscabada debido principalmente a la competencia de precios y los altos costos bancarios y administrativos que representa el pago de servicios de viaje a los corresponsales en el exterior, sobre todo con el incremento del impuesto de salida de divisas al exterior y a la competencia directa de los proveedores de servicios en el internet.

Las operaciones Charter a los destinos de moda, han hecho que el cliente prefiera optar por tomar estas opciones en lugar de considerar paquetería con vuelos comerciales en los diferentes transportadores que operan en el Ecuador. Debido a la diferencia en precios, sin embargo de lo cual si existen todavía clientes que prefieren pagar más y no estar sujetos a la incertidumbre en los horarios de operación de las compañías de charter.

18 MAYO 2012
OPERADOR 6
QUITO

2.- RESULTADOS DEL 2011

Durante el año 2011 la empresa generó USD 524978.29 (quinientos veinte y cuatro mil novecientos setenta y ocho 29/100 dólares americanos) en ventas netas y por otro lado hubo un gasto operacional de USD 520676,88 (quinientos veinte mil seiscientos setenta y seis 88/100 dólares americanos), dando como resultado una ganancia al término del período de USD 4.301.41 (cuatro mil trescientos uno 41/100 dólares americanos).

3.- ASPECTO OPERATIVO

Seguimos ampliando nuestro abanico de productos y hemos incrementado acuerdos con operadores en el exterior lo cual nos permite al momento ofrecer una gama mas variada de productos y servicios a nivel mundial, con tiempos de respuesta inmediatos en muchos de estos casos.

Contamos al momento con una agente de operaciones y ventas en oficina que trabaja a tiempo completo de Lunes a Viernes, y que se encarga de reservaciones, cotizaciones y algunos aspectos administrativos de la oficina.

Es de vital importancia el contratar un representante de ventas quien se encargara de visitar las agencias de la ciudad entregando promociones y realizando labor de ventas fuera de la oficina. Este es un punto primordial para el crecimiento de las mismas.

Realizamos también periódicamente envíos masivos por correo electrónico a la base de datos de agencias y clientes que tenemos con nuestros últimos productos y servicios.

4.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL

Luego de conocer el informe del comisario, el mismo que coincide con el análisis realizado anteriormente, recomiendo a la Junta General aprobar el balance de la Compañía.

Quiero agradecer al Directorio por el apoyo y confianza brindados en todo momento.

Atentamente,

Santiago Chiriboga
GERENTE GENERAL

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
18 MAYO 2012
OPERADOR 6
QUITO