

**INFORME DE GERENCIA DE TRAVELBOUND TOURS S.A.
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2012**

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 2012 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 tercer 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.

2.- RESULTADOS DEL 2012

Durante el año 2012 la empresa generó USD 656579.07 (seiscientos cincuenta y seis mil quinientos setenta y nueve 29/100 dólares americanos) en ventas netas y por otro lado hubo un gasto operacional de USD 647949.12 (quinientos veinte mil seiscientos setenta y seis 88/100 dólares americanos), dando como resultado una ganancia al término del período de USD 8.629.95 (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.

También hemos contratado un representante de ventas que se está encargando 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. Así mismo se encarga también de la actualización a tiempo de nuestra página web y de mantener nuestra presencia en las redes sociales como son Facebook y twitter.

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