

## **INFORME DE GERENCIA DE TRAVELBOUND TOURS S.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2013**

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 2013 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, variedad de productos y herramientas de trabajo que faciliten a los agentes vendedores del producto el proceso de cotización y venta al cliente final. Estos diferenciadores serán los que motiven a escoger nuestros servicios por sobre los de la competencia.

Este ha sido un año bastante complicado, Durante este cuarto periodo, hemos logrado mantener una presencia en el mercado que ha dado hasta el momento resultados satisfactorios pero no los deseados, nuestro crecimiento no ha llegado al superar el 10% por sobre el del año pasado. 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.

### **2.- RESULTADOS DEL 2013**

Durante el año 2013 la empresa generó USD 592.361,60 (Quinientos noventa y dos mil trescientos sesenta y uno 60/100 dólares americanos) en ventas netas y por otro lado hubo un gasto operacional de USD 579.326,68 (quinientos setenta y nueve mil trescientos veinte y seis 68/100 dólares

americanos), dando como resultado una ganancia al término del período de USD 13.034.92 (trece mil treinta y cuatro 92/100 dólares americanos).

### **3.- ASPECTO OPERATIVO**

Contamos al momento con dos agentes de operaciones y ventas en oficina que trabaja a tiempo completo de lunes a viernes, y que se encargan de reservaciones, cotizaciones y algunos aspectos administrativos de la oficina relacionados directamente con sus labores.

Una de ellas, 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**