INFORME DE GERENCIA DE TRAVELBOUND TOURS S.A.
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2014

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 2014 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 distingan del resto de empresas que ofrecen servicios y precios similares o en muchas ocasiones exactamente iguales.

Estos diferenciadores se basan en la rapidez en tiempos de respuesta a los pedidos que realizan los clientes, seguimiento a las cotizaciones y cerrado de ventas, 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.

Además de crear un programa de incentivo directo al agente vendedor que sea económicamente gratificante para que él nos escoja por sobre los otros.

El 2014 ha sido un año bastante difícil, siendo un año de Mundial de Futbol y de incertidumbre económica en el país, las ventas se vieron afectadas considerablemente en un promedio del 15% a la baja. Hemos perdido participación de mercado, ya que nos enfocamos en atención telefónica a las agencias, sin visitar personalmente las mismas, como se hizo en el periodo anterior y hemos dejado de hacer publicidad en medios de prensa escrita al 100%.

Se han hecho esfuerzos en ventas. La rentabilidad de los productos vendidos se ha visto menoscabada debido principalmente a la competencia de precios, los altos costos bancarios y administrativos que representa el pago de servicios de viaje a los corresponsales en el exterior, valga mencionar que a partir de Enero de 2015 un rubro importante de nuestras ventas, que es la renta de carros también se vio afectada por la baja de comisión que nos ofrece el representante del producto, reducción que la hemos pasado al cliente final.

También hay que recalcar la agresividad con que ciertas empresas como Ultra viajes y Despegar.com, están entrando en el mercado creando un vínculo directo con las agencias de viaje a traves de un motor de búsqueda y ventas de hoteles, mismo que facilita la venta directa del producto y nos saca de la jugada. Es imperativo el movernos con el cambio y adaptar nuestros servicios a la tendencia del mercado, siguiendo los ejemplos de otros que ya lo están haciendo.

2.- RESULTADOS DEL 2014

Durante el año 2014 la empresa generó USD 624.548,57 (Seiscientos veinte y cuatro mil quinientos cuarenta y ocho 57/100 dólares americanos) en ventas netas y por otro lado hubo un gasto operacional de USD 624.973,72 (seiscientos veinte y cuatro mil novecientos setenta y tres 72/100), dando como resultado una perdida al término del período de USD 425,15 (cuatrocientos veinticinco con 15/100).

3.- ASPECTO OPERATIVO ACTUAL

Contamos al momento con un 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 relacionado directamente con sus labores.

Una persona externa 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 y de realizar envíos masivos a nuestras bases de datos. Esta persona cobra un valor mensual por su trabajo y no se encuentra en nómina de la compañía.

Este año retomaremos con fuerza la visita constante a las agencias de viajes, misma que en el periodo anterior (2013) si nos dio buenos resultados y volveremos a pautar en revistas como transport y Ladevi, para crear una presencia en el mercado. Para esto contrataremos a una agente de ventas/representante comercial que tenga experiencia en el medio, que la gente lo conozca y sepa del negocio para poder impulsar este rubro sin demora alguna.

Es importante el avanzar con el mundo en que vivimos, debemos tomar muy en serio la posibilidad de invertir en un sistema automatizado de reservas para que el cliente pueda acceder de manera rápida a nuestros 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.

También es de vital importancia el considerar invertir en la empresa si es que deseamos que llegue a posicionarse y obtener buenos resultados como desde su inicio, con excepción de este año, lo ha venido haciendo, la empresa necesita un capital de trabajo.

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

Atentamente,

Santiago Chiriboga
GERENTE GENERAL