Quito, 19 Marzo 2013

Señor
Ing. Robin Slater
PRESIDENTE DE JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
SANGAY TOURING
Presente

De mi consideración

En cumplimiento a las disposiciones de la Ley y de los Estatutos de la Compañía tengo a bien solicitar muy comedidamente se dé a conocer el Informe de Gerencia a los Socios de las Agencia de Viajes Sangay Touring Warmington Alban Cia Ltda., correspondiente al ejercicio financiero del año 2012, que detallo a continuación:

INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO 2012

a) Sobre el cumplimiento de los objetivos y disposiciones de la Junta General previstos para el ejercicio económico materia del informe:

El proceso solicitado por la Junta de accionistas como actividad importante de crear un nuevo plan de marketing, acorde a la nueva realidad de la empresa y del nuevo mercado en que se encuentra Sangay Touring, no se pudo aplicar en forma total. La planificación en parte se fundamentaba sobre las fortalezas de los vendedores y los productos que se podía ofrecer. Pero en el último trimestre del año 2012, los empleados de la área de comercialización y ventas decidieron renunciar. Evidentemente no se pudo aplicar la planificación de marketing y se tubo que introducir un plan emergente para contratar y reestructurar esta área. Esto provoco que el problema se agudizara. Debemos tomar en cuenta que veníamos arrastrando problemas financieros, por disminución continuas en ventas, desde el año 2010.

Como paso emergente se apresuró la reestructuración de las páginas web, y los contenidos de los blogs y otros medios de comunicación eléctronica con el objeto de fortalecer rápidamente la captación de clientes para el turismo receptivo. Esta acción no fue suficientemente fuerte y a tiempo; provocando el aumento de la iliquidez de la empresa.

Adicionalmente, los empleados que salieron de la empresa que supuestamente eran de confianza venían trabajando muy escondidamente y actuaron en contra de nosostros, a tal punto que crearon su propia agencia de viajes. Ahora se entiende porque ninguno de los planes emergentes de marketing funcionaba o porque las ventas no crecían. Básicamente era porque no les interesaba continuar con la empresa, pero les interesaba conocer como funcionaba estos programas de marketing y ventas.

Adicionalmente copiaron en forma parcial informacion contenida en las páguinas web. Estos exempleados con todo su bajo nivel de creatividad se sienten muy tranquilos porque saben que no podemos proceder en una accion legal debido a nuestra debilidad económica.

Especificamente el Sr. Roberto Andaluz que cumplía las funciones de counter internacional,

La utilidad gravable en el año 2011 fue de $8.171,12 teniendo un decremento para el año 2012 llegando a la cantidad de 895,70. El patrimonio de la empresa ha tenido un decremento de 22.733,40 en el año 2011 a 14.378,64 para el año 2012. El total de los ingresos para el año 2011 fue de 466.576,82 y descendió para el año 2012 al valor de 325.466,14. A finales del 2012 no se pudo levantar los ingresos y las ganancias de la empresa. La renuncia de todos los empleados en ventas, y el arraste de los problemas financieros del año anterior a ocasionado inestabilidad en la empresa y por eso se refleja una pérdida en el ejercicio económico.

Los gastos para el año 2011 fue de 120.449,91 teniendo un incremento a la cantidad de 124.025,29 para el año 2012. Los gastos han subido ha pesar de mantener un plan de austeridad, esto es debido a liquidaciones de empleados e implementación de las NIIFS.

d) Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico

No existe utilidades por lo tanto no hay nada que repartir. Pero se informa que se debe pagar utilidades de años anteriores a los accionistas; se les ha pedido que nos den tiempo para cumplir con esta obligación.

e) Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

- Es urgente invertir en promoción para incrementar las ventas. Por lo tanto es necesario realizar un plan estratégico con el proposito de promocionar y fortalecer las ventas de nuestros mejores productos y reposicionar los productos que no se están vendiendo.
- Se sugiere reestructurar el plan de marketing, que fue aplicado parcialmente ajustando a la nueva realidad y situación de la empresa. Hacer un sondeo más profundo de la competencia tanto por ubicación del local como por la competencia que se tiene en la web.
- Se pide que el jefe de ventas fortalezca las relaciones comerciales con los operadores, busque convenios de mejor beneficio para la empresa
- Se pide analizar la situación explicada el punto b) párrafo dos, de este documento. (con referencia a la situacion económica y procedimiento contable de los haberes del Gerente General).
- Se solicita realizar un proyecto y análisis para generar el concepto del vendedor virtual para el mercano ecuatoriano. Esto cubriria lo que seria las ventas de paquetes turisticos fuera del Ecuador y boletos aereos internacionales.
- Se solicita mantener como propósito de largo plazo la busqueda de un local comercial para la compra y eliminar el gasto del arriendo.
- Continuar con la capacitacion del personal.

Atentamente,

Ing. Santiago Acosta
GERENTE GENERAL
SANGAY TOURING