Quito, 18 de mayo del 2012

Señores accionistas
GALAPAGOS Y MONTAÑAS GALAMOUNTAIN CIA. LTDA.
INFORME DE GERENCIA:
P r e s e n t e.-

Debo comenzar señalando que debido a la imparable caída de flujo de dinero, se decide cerrar, a partir de enero del 2011, la sede de ventas ubicada en la calle Juan León Mera. Un doloroso acontecimiento al cual acompaña el despido de todo el departamento de ventas y termina con la colaboración de todos los trabajadores de la compañía, quedando para mantenerla en vida, solo su presidenta y mi persona. Con el cierre del departamento de ventas, sin duda alguna el motivo de la hemorragia de capital que ha llevado a la empresa a mantenerse en pérdida, se procede a mantener las cuentas provenientes desde Inglaterra con las cuales se intenta recuperar las pérdidas generadas. La acción llevada, está comenzando a dar sus frutos, en cuanto se ha logrado eliminar los costos fijos, directos e indirectos que afectaban de sobremanera la correcta gestión de empresa. Es así entonces, que los objetivos planteados por la empresa para el 2012, si bien en medida inferior a lo esperado, comienzan a darse, visto que para el 2012 está previsto un mejoramiento de los ingresos gracias a la ya consolidada confianza que depositan nuestros clientes ingleses, que nuevamente nos han elegido para mover una masa suficiente como para disminuir en un 20% la deuda total de la empresa que, desde el 2012, puede considerarse en camino hacia la generación de utilidades relevantes.
Con los objetivos del 2010 completamente fallados, debido a lo impredecible de esta nueva crisis del sector turístico; el completo cambio de estrategia en el 2011, que vio cerrar la sede histórica de ventas, así como la completa separación de los trabajadores, dejando solo a los socios y familia, el difícil camino para mejorar la empresa.
Es entonces que siguiendo los pasos ideales para sanear la empresa y generar mejores utilidades hemos de mantenernos en la línea de austerity y racionalización de gastos y consumos.

Quedan entonces como puntos principales para lograr nuestra única meta, los siguientes aspectos y puntos a seguir:

1.- Racionalización de gastos
2.- Colaboración con partner empresariales para conseguir tours ya preparados y realizar solo las ventas.
3.- Desarrollo de una estrategia de ventas directamente en el exterior, evitando la sobre oferta existente en el país.
4.- Generación de un plan de mercadeo que satisfaga las necesidades de la empresa en cuestiones de ventas por grandes volúmenes, evitando la pérdida de energía que representa el buscar un cliente individual.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
29 MAYO 2012
OPERADOR 11
QUITO

5.- Ventas enfocadas, exclusivamente a grupos.

Después de un año muy complicado, por cuanto las ventas eran nulas, se ha operado económicamente con capitales de socios; este año es el primero, desde la fundación de la empresa, que se generará dinero suficiente como para reducir la deuda, por lo tanto está previsto que para el 2013, siguiendo la nueva política de ventas, se genere utilidades derivadas del core business.

Atentamente

Leonardo Ramírez Andrade
GERENTE GENERAL
GALAMOUNTAIN CIA. LTDA.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
29 MAYO 2012
OPERADOR 11
QUITO