

Quito, 29 Marzo 2009

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

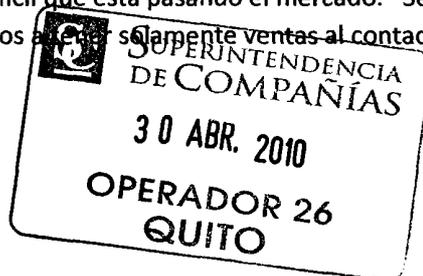
De mi consideración

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 2009, que detallo a continuación:

INFORME DE GERENCIA  
EJERCICIO 2009

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

Uno de los objetivos de la Junta de Accionistas que se planteo para este año 2009 fue buscar estrategias para rescatar ventas perdidas y fortalecer el marketing para cautivar clientes nuevos. Esto fue una orden prioritaria ya que comenzamos a perder cuentas de clientes. Las reservas de ventas futuras se redujeron drásticamente a finales del año 2008 y para el 2009 se tenía un panorama desalentador. Para ayudar a las ventas comenzamos a vender productos con descuento y entregar los transfer ida y vuelta al aeropuerto sin costo a quienes compren paquetes turísticos o boletos aéreos. Adicionalmente se comenzó a aceptar cheques posfechados y dar crédito a clientes frecuentes de 30 y 45 días. Esto ocasiono que aumente nuestras ventas, con un altísimo riesgo y realizando un mayor esfuerzo por conseguir ventas efectivas (mayor cantidad de horas trabajadas). Adicionalmente en el área contable se ha tenido que implementar controles adicionales para ser efectivos en cobranzas. Este proceso que sale del comportamiento normal de las políticas de ventas, se indica que es de carácter temporal, únicamente se aplica por este periodo difícil que está pasando el mercado. Se espera que para el año 2010 se corrija esto y volvamos a hacer solamente ventas al contado.



- b) Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo laboral y legal:

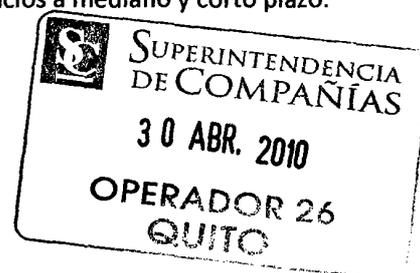
Como las desgracias no vienen solas, al problema de pérdida de clientes por una crisis global financiero, en Ecuador comenzamos a tener cortes eléctricos por horas extendidas esto perjudico aun mas nuestro trabajo, de la siguiente manera: Nuestras ventas de reservas para futuros servicios comenzaron a caer ahora por falta de atención oportuna por no poder contestar a la rapidez que exige el cliente (como no se tenía el servicio de luz los equipos electrónicos se mantenían apagados). Una solución a esto fue comprar 2 computadores portátiles de última generación con baterías de alto rendimiento que podían resistir hasta 6 horas continuas de trabajo. También se cambio el horario a uno de los vendedores. Otra solución que no era factible fue la de comprar un generador eléctrico siendo un aparato que resolvía temporalmente el problema pero invertir un valor promedio de 3000 dólares para luego guardar este equipo no era una solución optima. Se estima que se perdió un 30% de posibles ventas y bajo drásticamente la efectividad de comunicación con nuestros clientes.

- c) Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparados con los del ejercicio precedente:

Se pudo sacar una utilidad de 6734.14 que fue menor al del año 2008 en un porcentaje de 19.87%. Se ha podido incrementar los ingresos, para el año 2009 el valor llego a \$ 889.229,89, en comparación al año anterior que fue de \$ 739.339,57 teniendo un incremento del 16.86%. EL total de costos y gastos tiene un valor de \$882.495,75 en el año 2009 y para el 2008 fue de \$730.936,04 teniendo un incremento del 17.17%. Los gastos están incrementados porque se aumento nuestro esfuerzo para dar mejor atención, precios más baratos y aumento de gastos administrativos dando como resultado el aumento de nuestros costos en los productos que se vende, dejando una utilidad menor a pesar de que se ha realizado un mejor volumen de ventas. Los factores exógenos a la empresa afecto de una forma muy fuerte. Se ha tenido que incrementar el esfuerzo para no bajar drásticamente en comparación al año anterior. Por otra parte las mismas circunstancias se ha observado en la competencia y forzosamente nos ha llevado a este escenario.

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

Se recomienda a los accionistas que las utilidades generadas en este periodo contable, no se repartan. Principalmente se sugiere esto es para presentar un mejor Patrimonio de la empresa. Adicionalmente se pide que la Junta de Accionistas considere la posibilidad de realizar un proyecto de inversión que pueda dar beneficios a mediano y corto plazo.



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

- Se sugiere continuar con los procesos de marketing, que han sido el pilar de este año y volver al criterio de realizar las ventas al contado y no dar crédito a los clientes.
- Continuar con el fortalecimiento de las páginas web, blogs, y otros medios de comunicación electrónica.
- Se pide continuar con la política de utilizar software libre. Realizar compras de nuevos computadores portátiles específicamente portátiles ya que estos han demostrado su gran utilidad sobre todo cuando no se tiene electricidad.
- La capacitación del personal que no fue posible en el año 2009 se pide que se considere como un punto importante para el 2010, en cursos de ventas, atención al público, marketing, sistemas electrónicos computacionales, mejoramiento de actitud personal, entre otros cursos.
- Se pide que se invierta en reemplazar los equipos telefónicos, sillas y escritorios ya que su vida útil se encuentra casi a termino
- Una de las debilidades que tiene la empresa es no tener un local propio. El marketing que se ha diseñado se fundamenta en la posición física que tiene la empresa. Es urgente buscar la manera de tener un bien inmueble propio.

Atentamente

  
Ing. Santiago Acosta  
GERENTE GENERAL  
SANGAY TOURING

