

Quito, 11 Abril 2011

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 2010, que detallo a continuación:

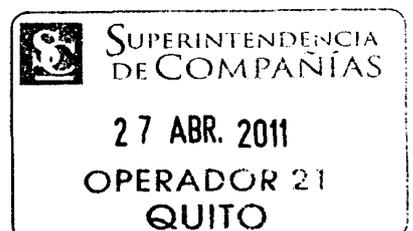
**INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO 2010**

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

En el transcurso de este año se continúa hasta el primer trimestre con la política de aceptar cheques posfechados y dar crédito a clientes frecuentes. Esta política por ser temporal y que representa un alto riesgo para la empresa se deja de aplicar y se vuelve a la Política anterior de vender únicamente al contado y/o con tarjeta de crédito. Esto causo que las ventas cayeran en volumen, pero se procuro compensar buscando una mejor rentabilidad en cada venta.

Adicionalmente los servicios de transfer gratis que se entregaban por la compra de paquetes turísticos y venta de boletos aéreos se suspenden a mediados del 2010 y se comenzó a cobrar este transporte.

El proceso de marketing se ha continuado reforzando por medio de las páginas web, blogs y otros medios de comunicación electrónica llegando a tener muy buenas tendencias e incrementos de visitantes y como resultado se ha tenido un crecimiento de solicitudes de pedidos de servicios. Adicionalmente se ha podido identificar la necesidad de implementar el estudio de un nuevo producto que sería paquetes turísticos de Perú, para realizar ventas bajo el sistema electrónico y/o comercio electrónico.



Otra disposición fue cambiar el mobiliario de la empresa, pero por ser un año con altos y bajos, no fue posible cumplir esta disposición pero se reconoce que es necesario cambiar los muebles que ya están a término de su vida útil. Pero fue necesario realizar reparaciones físicas del local.

La capacitación profesional se ha cumplido parcialmente. Se deja como recomendación la necesidad e implementar un presupuesto para este fin.

Adicionalmente se realizaron las gestiones para obtener un préstamo para la compra de un local comercial para la empresa. No fue posible básicamente porque el Banco solicita una entrada del 50% del valor del inmueble que se vaya a comprar y el resto es financiado. El problema está en la entrada, la empresa no cuenta recursos para esto.

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

En el año 2010, se tuvo que negociar el canon de arrendamiento. Con los dueños del local se llego a un acuerdo de extender el contrato de arriendo por un año mas con el mismo canon de arrendamiento a final de este periodo se tendrá que negociar este punto.

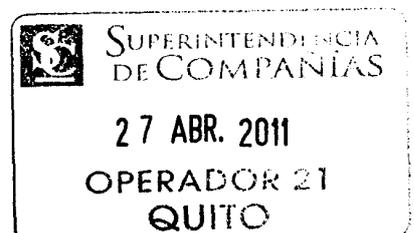
La empresa Aseconty, quienes llevan la contabilidad de la empresa, nos informo un incremento por llevar la contabilidad y los asuntos financieros de la empresa. Este contrato fue negociado en los mismos términos de servicios con un incremento del 10% en el pago por sus servicios.

En el año 2010 hemos tenido la suerte de conseguir un préstamo bancario por el monto de 20.000 dólares americanos, a una tasa del 11.45%, este dinero se lo destino como inversión de capital en la compra anticipada de espacios en los barcos turísticos de Galápagos, para conseguir mejor precio y revenderlos al precio de venta publico pero con mejor ganancia.

En el campo laboral se ha tenido que hacer los reajustes necesarios para buscar aplicar la Ley bajo el concepto de "sueldo digno" para los empleados. Esto no se ha realizado ningún análisis financiero, únicamente por ser un proceso impositivo gubernamental nos vemos forzados a cumplir.

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

La utilidad gravable en el año 2009 fue de \$15.948,59 teniendo un decremento para el año 2010 del 12.72% llegando a la cantidad de 13.919,88.



El patrimonio de la empresa ha tenido un incremento de 20.048,73 en el año 2009 a 24.797,25 para el año 2010. El total de los ingresos para el año 2009 fue de 889.229,89 y descendió para el año 2010 al valor de 514.769,34. Sin embargo, hemos mejorado drásticamente nuestro porcentaje de ganancia por venta. Se ha podido bajar los costos de operación tanto para transporte y servicios turísticos que hemos contratado para la atención de nuestros clientes. A esto se puede agregar que hemos aprovechado las promociones de paquetes turísticos de los operadores que daban precios más bajos y los seguimos vendiendo al mismo precio sin promoción dando como resultado una mejor ganancia por este servicio. Todo esto ha permitido tener una mejor utilidad.

Los gastos para el año 2009 fue de 112.683,51 teniendo un incremento a la cantidad de 128.973,16 para el año 2010. Los gastos están incrementados porque se aumento nuestro esfuerzo para dar mejor atención, se contrato personal temporal, se realizaron compras para dar mantenimiento al local comercial en lo referente a paredes, techo, canaletas para cables de luz y arreglos de luminarias y se compraron modulares para la bodega.

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, se repartan. Pero se recomienda que se considere este dinero como capital semilla para la compra del local comercial.

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 continúan siendo un buen trabajo para captar clientes y promocionar de mejor manera los productos de la empresa.
- 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 la compra de dos nuevos computadores portátiles.
- Se pide realizar la elaboración y concepción de un nuevo producto de paquete turístico a Perú.
- La capacitación del personal que no fue posible en el año 2010 se pide que se considere como un punto importante para el 2011, en cursos de ventas, atención al público, marketing, sistemas electrónicos computacionales, mejoramiento de actitud personal, entre otros cursos. Se pide crear un presupuesto para este fin
- Se pide que se invierta en reemplazar los equipos telefónicos, sillas y escritorios ya que su vida útil se encuentra casi a termino
- Se solicita pedir que se considere la utilidad de los accionistas como capital semilla para la compra del local comercial y que cada mes se destine una cantidad fija a una



cuenta de ahorros con el fin de conseguir el dinero para la entrada de la compra del local comercial.

Atentamente



Ing. Santiago Acosta
GERENTE GENERAL
SANGAY TOURING

