

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 2011, 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 electrónica 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 nosotros, 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 páginas 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.

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

bajo el área de ventas de boletos aéreos. Su trabajo tenía errores y en este momento tenemos varias notas de debito de las aerolíneas que nos han ocasionado pérdida económica y un gran esfuerzo por tratar de resolver estos débitos. No se ha podido recuperar el dinero y las relaciones con esta persona no son gratas (Adjunto se encuentra un detalle del perjuicio que nos ocasiono este ex empleado)

Como toda traición quisieron llevarse también los clientes los cuales se puede decir que hemos podido recuperar en un 50% de los mismos.

Todo esto quito tiempo y agravó la situación financiera de la empresa. Como acciones emergentes se busco en forma inmediata resolver el problema de ilíquides y pagar futuros compromisos de servicios contratados para nuestros clientes. La solución fue obtener préstamos para fondear la empresa.

No se ha cumplido tampoco el propósito de buscar y comprar un local comercial, básicamente porque no tenemos dinero para este fin.

También, no se pudo cumplir con la capacitación de los empleados, por las razones anteriormente expuestas.

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

En este año se está aplicando los conceptos de las NIIFs, esto a llevado mucho tiempo. Se produjeron gastos fuera del presupuesto establecido para este año 2012 y del año anterior. Se tubo que renegociar los pagos por los trabajos de contabilidad que nos viene llevando la empresa ASECONTY, además se ha tenido que realizar gastos adicionales en capacitación, pagar consultorias actuariales matemáticas y logaritmicas de jubilación patronal y desahucio de tres años. Como es un proceso obligatorio e impositivo de la entidad de control que es la Superintendencia de Companias, tambien nos obligan a tener una auditoria, que en precio y costos, en estos momentos de dificultad que atraviesa la empresa esta ocasionando que nuestras problemas económicos esten creciendo en forma acelerada. Llegando a convertirse la implementación de la NIIFS en un gasto muy representativo, para la empresa.

Por otra parte el IESS ha procedido a desempolvar Leyes que no se aplicaban y que en este momento las estan ejecutándose y conjuntamente con la Leyes del Servicio de Rentas Internas estan imponiendo que todo Gerente General como Mandatario, tanto sus pagos como sueldos y otros haberes sean facturados a la empresa caso contrario estos valores no se podren considerar dentro del gasto. Esto quiere decir que la empresa por el sueldo que paga al Gerente General debe considerarlo como gasto no deducible y tendrá que pagar los impuestos pertinentes al caso al final del año por este concepto. Como no es un gasto deducible la utilidad de la empresa crece en esa misma cantidad. En el caso de que el Gerente General nos entregue las facturas por concepto de sueldo se debe dar el trato como servicios profesionales, esto quiere decir que la empresa tendrá que realizar las debidas retenciones de estos pagos y aplicar como gasto a la empresa. Esto en cambio hace que el sueldo del Gerente General se vea reducido en sus ingresos. Esto es ya un problema que se solicita se debe analizar y considerar la mejor solución para la empresa y para quien actue como Gerente General de la empresa.

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 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 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 a 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 propósito 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 en el punto b) párrafo dos, de este documento. (con referencia a la situación 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 mercado ecuatoriano. Esto cubriría lo que sería las ventas de paquetes turísticos fuera del Ecuador y boletos aéreos internacionales.
- Se solicita mantener como propósito de largo plazo la búsqueda de un local comercial para la compra y eliminar el gasto del arriendo.
- Continuar con la capacitación del personal.

Atentamente,

  
Ing. Santiago Acosta  
GERENTE GENERAL  
SANGAY TOURING