



**INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL
DE ACCIONISTAS DE METROAMBATO S.A.**

EJERCICIO ECONÓMICO 2008

En cumplimiento a lo dispuesto en la Ley General de Compañías y al del Estatuto Social vigente de METROAMBATO S.A., pongo en conocimiento y consideración de la Junta de Accionistas, el informe anual de las gestiones desarrolladas en el período de enero a diciembre del año 2008.

GESTION ADMINISTRATIVA:

En lo que compete a personal, en este año se contrataron tres personas pasantes, que nos colaboraron en la agencia del Mall de los Andes.

Otra de las actividades fundamentales en este año, fue la de sanear la deuda ante el SRI de los años 2000 y 2005.

Se ha mantenido reuniones permanentes con el personal, para actualizarles en información y estar en contacto de los problemas y soluciones que se presentan a diario.

GESTION EN VENTAS:

En esta área, se inició con un análisis del mercado de proveedores de servicios turísticos para determinar las mejores ofertas en paquetes, servicios de transporte, líneas aéreas, etc., con quienes se ha mantenido reuniones permanentes, para lograr este objetivo. De igual forma con Metropolitan Touring, hemos mantenido comunicación permanente, y conocimiento actualizado de lo que es mejor para la Agencia, como son los contratos con Mayoristas Calificadas, con quienes tienen convenios., permitiéndonos promocionar los mismos durante todo el año y poder competir con el mercado local, que se encuentra totalmente deteriorado, por cuanto no existe una ética comercial, ya que tenemos agencias de viajes que ofertan precios totalmente bajos, que para nuestro criterio no cubren ni siquiera sus costos.

Esta competitividad negativa, permitió la alianza con algunas agencias serias de nuestra ciudad para consolidar parámetros de operación y control.

En este año se inició con el proceso de implementar una atención personalizada, y a ofertar variedad de paquetes que tengan inmersos servicios complementarios como de seguro, traslados, etc...

La implementación de estas políticas y sobre todo la calidad de servicio que otorgamos a nuestros clientes, nos ha permitido concretar la venta de paquetes a grupos escolares, colegios, tercera edad IESS, de amistades y familiares.



En lo que corresponde al movimiento de ventas en la sucursal del Mall de los Andes, es similar al de la oficina matriz, por cuanto la afluencia de clientes es de toda la zona centro del país, siendo un mercado diverso y un punto estratégico en ventas.

Estas actividades las hemos ejecutado con un trabajo planificado con el personal de METROAMBATO alcanzando ampliar nuestro mercado de clientes, y por ende los ingresos de la Compañía.

GESTION ECONOMICA -FINANCIERA

INGRESOS:

Los ingresos operacionales en este año fueron de US\$ 253.020.81, provenientes de un total de ventas de US\$ 2.854.847.34.

El promedio de comisión ganada por los servicios prestados es del 8.63 %.

En otros ingresos operacionales hemos tenido un valor representativo por el cobro de fees, que ha generado US\$ 32.709.44.

Otro rubro de ingresos es el generado en los pagos con tarjeta de crédito obteniendo un valor de US\$ 11.362.57.

EGRESOS:

El total de egresos del año 2008, fue de US\$ 194.791.23, desglosados de la siguiente manera:

Gastos administrativos US\$ 78.285,07, gastos de ventas matriz US\$ 72.618.54 y gastos de ventas sucursal US\$43.887.62

Uno de los rubros que ha afectado en los resultados de la Compañía, ha sido el del pago al S.R.I. por un valor de US\$7.342.98, lográndose sanear las deudas del 2000 y 2005, acogiéndonos a la amnistía tributaria.

COMPARATIVO INGRESOS 2007/2008

ANOS	2007		2008	
	VENTAS	COMISIONES	VENTAS	COMISIONES
	2,421,302.26	245,025.58	2,854,847.34	253,020.81
INCREMENTO			19%	3.20%

Dentro de los ingresos tenemos un crecimiento representativo en la oficina sucursal, ya que en el año 2007, se tuvo un ingreso operativo de US\$59.956.61, y en el año 2008, asciende a US\$79.983.71.



En el ingreso de overs tenemos un decremento del 22 %, en vista de que se ha establecido un cuadro de ventas dirigidas para la obtención de mayores beneficios.

COMPARATIVO EGRESOS 2007/2008

ANOS	2007	2008
	EGRESOS	EGRESOS
	211,441.25	194,791.23
Decremento		7%

En egresos, no ha existido incremento de sueldos. En publicidad se ha tratado de invertir la menor cantidad posible, ya que en el año 2007 se cancelaron los gastos pendientes por US\$9.575.54 y en el 2008, estos fueron de US\$2.193.78.

CUENTAS POR COBRAR

En cuentas por cobrar se han depurado las mismas y se ha implementado una política de recaudación no mayor a 30 días, lo cual nos ha permitido bajar en un 28 % este rubro.

GASTOS GENERALES

De igual forma se ha implementado controles en los gastos generales de agua, energía eléctrica, telefonía y suministros de oficina.

RESULTADOS:

En el año 2008, se llegó a una utilidad de USD58.229,58, más los gastos no deducibles (Jubilación Patronal) USD937,00, me da un total de USD59.166,58. A partir de este valor se realiza la conciliación tributaria, quedando una utilidad a disposición de los accionistas de USD36.781,69.

En resumen, el año 2008, para la compañía, ha sido un año en el cual se ha logrado estabilidad en su accionar operacional y laboral, lo cual ha permitido obtener una mayor rentabilidad.

Dejo constancia de mi agradecimiento por el apoyo, colaboración y confianza depositada en mi persona, especialmente del señor Patricio Cuesta Vásquez, de igual manera al Economista Luis Romero y al señor José Luis Egas, quienes son pilares fundamentales para alcanzar los objetivos propuestos, a nuestros asesores como María Augusta Gallardo, al señor Comisario Revisor, y al personal que labora en Metroambato.

METROAMBATO S.A.
Metropolitan
Touring
Intendente,
Ing. Pamela Arias Sarasty
Gerente General
METROAMBATO S.A.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
INTENDENCIA DE COMPAÑÍAS AMBATO
CENTRO DE ATENCION AL USUARIO
23 ABR 2009
Luisa Torres Rodríguez
SECRETARIA