

Señor presidente, y
Señores socios de la
Compañía Andando Tours Cía. Ltda.
Presente. -

De mi consideración:

Reciban, por el presente, el informe de la Gerencia General de Andando Tours

1. Balances:

1.1 Estado de Situación

ANDANDO TOURS			
			31-dic.-20
ACTIVO		OTROS ACTIVOS	
DISPONIBLE		ACTIVO POR IMP DIF	18.696,25
CAJA GENERAL	0,00	GARANTIA	5.427,12
CAJA CHICA	200,00	FABRICARLOTOUR	566.538,34
CAJA FERIAS	0,00	FAK	990.592,46
TOTAL CAJAS	200,00	INTANGIBLES	6.000,00
BANCOS		SUBTOTAL	1.587.254,17
BCO PACIFICO	529,02	TOTAL ACTIVO	3.248.532,51
PACIFIC NATIONAL BANK	8.058,33	PASIVO	
BANCO PICHINCHA	46.279,80	PASIVO CORRIENTE	
BANCO PICHINCHA MIAMI	27.695,15	SUELDOS POR PAGAR	36.148,49
TOTAL BANCOS	82.562,30	IESS	27.300,51
TOTAL DISPONIBLE	82.762,30	BENEFICIO EMPLEADOS	38.009,72
EXIGIBLE		DEP DESCONOCIDOS	
CUENTAS POR COBRAR		ACCIONISTAS	29.286,20
EMPLEADOS	1.246,64	PROVEEDORES	132.088,42
CLIENTES	76.993,70	VIARIOS	0,00
VIARIOS	55.395,50	IMPUEST Y RETEN	69.599,12
SUBTOTAL	133.635,84	INGALAS Y PNG	13.469,49
ANTICIPOS		INSTITUCIONES FINANCIERAS	103.868,29
ANTICIPOS DE SEGUROS	5.658,19	SUBTOTAL	449.770,24
ANTICIPOS VARIOS		ANTICIPOS	
ANTICIPO IMPUESTOS	201.118,29	CLIENTES	2.487.982,34
ANTICIPOS TIERRA	45.635,92	SUBTOTAL	2.487.982,34
ANTICIPOS MARY ANNE	146.600,00	PASIVO CORRIENTE	2.937.752,58
ANT PASSION	580.381,80	PAS. LARGO PLAZO	
ANTICIPOS OTROS BARCOS	426.883,07	VIARIOS	0,19
SUBTOTAL	1.406.277,27	RESERVAS DESAHUCIO	47.608,66
TOTAL EXIGIBLE	1.539.913,11	EMPLEADOS JUBILADOS	53.266,25
ACTIVO CORRIENTE	1.622.675,41	PROVISIÓN JUBILACIÓN	134.743,97
ACTIVO FIJO		PASIVO L/PLAZO	235.619,07
MUEBLES Y ENSERES	7.696,92	TOTAL PASIVO	3.173.371,65
EQUIP ELECTRONICO	30.906,01	PATRIMONIO	
SISTEMAS		CAPITAL PAGADO	12.500,00
TOTAL ACTIVO FIJO	38.602,93	RESERVAS	46.360,19
		UTILIDADES/PERDIDAS	-12.642,92
		TOTAL PATRIMONIO	46.217,27
		EJERCICIO ACTUAL	28.943,59

Datos relevantes. -

Si comparamos el activo y el pasivo líquidos, el índice es negativo de 2 a 1; es decir no tenemos la liquidez para enfrentar los pagos inmediatos. Esto es debido a las inversiones contabilizadas como activos a largo plazo. Estas inversiones se realizaron el año anterior con la finalidad de mejorar los ingresos de AT, para ello se apoyó a la compañía Fabricarlotour para la compra del yate Mary Anne y de esta manera pasar a ganar el 25% por semana operada, en lugar del 10% que se venía recibiendo. Sin embargo, FCT no alcanzó a conseguir el crédito, debiendo

renegociar la forma de pago del barco al propietario. Esto a su vez imposibilitó que el anterior propietario del Mary Anne pueda restituir el valor de los anticipos del Mary Anne. Esta situación generó que AT deba proporcionar a FCT dinero para la operación y el mantenimiento, lo que significó una pérdida de liquidez de \$ 400.000 adicionales, provocando así la iliquidez de AT.

Para subsanar la situación, AT emprendió una titularización de flujos para su venta en la Bolsa de Valores. El cual servirá para reponer los anticipos de clientes y darle a AT la liquidez para su operación e incluso para hacer las inversiones necesarias para mejorar la rentabilidad.

1.2. Estado de Pérdidas y ganancias:

ANDANDO TOURS			
31-dic-20			
EST. DE RESULTADOS	BALANCE	ELIMINA	TOTAL
INGRESOS			
SERVICIOS TIERRA	944.910,91	789.985,88	154.925,03
OTRAS EMBARCACIONES	189.411,07	51.302,52	138.108,55
YATE MARY ANNE	1.072.804,27	591.468,25	481.336,02
YATE PASSION	274.196,96	19.969,50	254.227,46
COMISIONES BOLETOS	71.604,24	11.749,32	59.854,92
OTROS INGRESOS	2.347,66		2.347,66
ADMINISTRACIÓN	129.037,50		129.037,50
REPOSICIÓN DE GASTOS	6.285,90	6.285,90	0,00
PAY PAL	5.000,00		5.000,00
PNG & TCT	18.740,00	19.360,00	-620,00
INGRESOS TOTAL	2.714.338,51	1.490.121,37	1.224.217,14
COSTOS DE VENTA			
SERVICIOS TIERRA	789.985,88	789.985,88	0,00
OTROS YATES	51.302,52	51.302,52	0,00
YATE MARY ANNE	591.468,25	591.468,25	0,00
YATE PASSION	19.969,50	19.969,50	0,00
COMISIONES BOLETOS	11.749,32	11.749,32	0,00
PNG & TCT	19.360,00	19.360,00	0,00
TOTAL COSTOS	1.483.835,47	1.483.835,47	0,00
UTILIDAD OPERACIONAL	1.230.503,04	6.285,90	1.224.217,14
GASTO OPERACION			
Costos de Personal	899.178,50		899.178,50
Servicios Contratados	4.768,08		4.768,08
Mantenimiento	5.530,52		5.530,52
Locales Arrendados	31.200,00		31.200,00
Promocion	84.841,84		84.841,84
Marketing	30.360,55		30.360,55
Seguros	11.606,26		11.606,26
Gastos de Gestion	4.620,28		4.620,28
Servicios Basicos	23.650,50	6.285,90	17.364,60
Otro Gastos	110,83		110,83
Gastos de Viaje	362,48		362,48
Servicios Profesionales	27.828,14		27.828,14
Impuestos y Contribuciones	2.367,36		2.367,36
Suministros	7.352,69		7.352,69
TOTAL GASTOS	1.133.778,03	6.285,90	1.127.492,13
TOTAL OPERACION	2.617.613,50	1.490.121,37	1.127.492,13
UTILIDAD OPERAT	96.725,01	0,00	96.725,01
FINANCIEROS			
MULTAS	9.427,76		9.427,76
Debitos Bancarios	23.543,42		23.543,42
Depreciaciones	12.034,84		12.034,84
IMPUESTO DIFERIDO	10.845,44		10.845,44
IVA NO DEVUELTO	4.457,89		4.457,89
Activos Fijos GND	7.472,07		7.472,07
TOTAL O. INGR EGR	67.781,42	0,00	67.781,42
TOTAL EGRESOS	2.685.394,92	1.490.121,37	1.195.273,55
U.N.A.I.	28.943,59	0,00	28.943,59

Datos relevantes. – Este año no alcanzamos la utilidad planeada debido al cambio de relación entre las operaciones de los barcos y AT. El cambio de las condiciones de administración y operación entre las empresas significó un incremento considerable de los gastos y una disminución de los ingresos. AT tuvo que enfrentar el equivalente del 6% del total de gastos por el despido de personal que se ocupaba a esta actividad. Así mismo el personal de contabilidad, sin la facturación por este servicio, se convertirá en un gasto sin retribución. Adicionalmente, la implementación del Gabook 2.0 ocasionó un incremento en el rubro de personal, para hacer la migración de todo el sistema anterior al Gabook 2.0. Este programa significará para AT, entre otras muchas ventajas, poder incrementar las ventas de Land, (es el rubro donde mejor ganamos y el único donde el crecimiento no tiene cupo limitado), al ser posible utilizar nuestro dpto. de operaciones en la operación en sí y no en la cotización, diseño de programas, etc. Además, el programa hace factible que las agencias registradas puedan hacer sus propias cotizaciones y programas. Esto permitirá, según nuestros cálculos, un ahorro del 10% en el rubro más importante de nuestros gastos: el personal, que significa el 75% de todos nuestros gastos totales.

2. Presupuestos

ANDANDO TOURS			12	31 de diciembre de 2019	
GASTO OPERACION	Presupuesto Mensual	Presupuestado DIC	GASTO REAL	Diferencia	%
Personal	64.000,00	768.000,00	831.178,50	63.178,50	8,23%
Liquidaciones	0,00	0,00	68.000,00	68.000,00	100,00%
Honorarios	1.500,00	18.000,00	32.596,22	14.596,22	81,09%
Mantenimiento	800,00	9.600,00	5.530,52	(4.069,48)	-42,39%
Locales Arrendados	2.849,31	34.191,70	31.200,00	(2.991,70)	-8,75%
Promocion y Publicidad	8.000,00	96.000,00	84.841,84	(11.158,16)	-11,62%
Markeing	2.000,00	24.000,00	30.360,55	6.360,55	26,50%
Seguros	900,00	10.800,00	11.606,26	806,26	7,47%
Gastos Gestion	476,82	5.721,82	4.620,28	(1.101,54)	-19,25%
Servicios Basicos	1.300,00	15.600,00	17.364,60	1.764,60	11,31%
Otros Costos	600,00	7.200,00	110,83	(7.089,17)	-98,46%
Gastos de Viaje	500,00	6.000,00	362,48	(5.637,52)	-93,96%
Impuestos y contibuciones	400,00	4.800,00	2.367,36	(2.432,64)	-50,68%
Materiales de Oficina	400,00	4.800,00	7.352,69	2.552,69	53,18%
TOTAL	83.726,13	1.004.713,52	1.127.492,13	122.778,61	12,22%
FINANCIEROS					
Multas	0,00	0,00	9.427,76	9.427,76	100,00%
Debitos	1.400,00	16.800,00	23.543,42	6.743,42	40,14%
Depreciación	800,00	9.600,00	12.034,84	2.434,84	25,36%
Impuestos Diferidos			10.845,44		100,00%
Iva no Devuelto	100,00	1.200,00	4.457,89	3.257,89	271,49%
Activos Fijos GND	500,00	6.000,00	7.472,07	1.472,07	24,53%
Varios	0,00	0,00	0,00	-	0,00%
TOTAL	2.800,00	33.600,00	67.781,42	23.335,98	101,73%
TOTAL GASTOS	86.526,13	1.038.313,52	1.195.273,55	146.114,59	15,12%
VENTAS					
	Presupuesto Mensual	PRESUPUESTO A DIC	INGRESO REAL	Dif	%
VENTAS	600.000,00	7.200.000,00	7.281.691,69	81.691,69	1,13%
NETAS	72.000,00	864.000,00	604.665,44	-259.334,56	-30,02%
FAK	11.500,00	138.000,00	129.037,50	-8.962,50	-6,49%
OTROS	0,00	0,00	441,76	441,76	100,00%
TOTAL INGRESOS	83.500,00	1.002.000,00	734.144,70	-267.855,30	-26,73%
UTILIDAD	-3.026,13	-36.313,52	(461.128,85)	(413.969,89)	1169,85%

Datos relevantes. - Existe un incremento del 15% al presupuesto establecido para este año. Debo destacar el incremento en gasto financieros, el que se debió porque lo eliminamos del

presupuesto pensando que la liquidez mejoraría, pero no lo conseguimos, como ya se explicó. Por ello las multas y débitos bancarios, aunque bajaron en relación con el año anterior, resultaron en un incremento con respecto al presupuesto. El otro rubro elevado fue el de personal, situación que ya fue expuesta anteriormente.

3. Gastos comparativos:

8

CONCEPTO	2019	2018	%	PESO
Personal	831.178,50	813.302,13	10,56%	73,72%
Liquidaciones	68.000,00			6,03%
Honorarios	32.596,22	21.141,68	54,18%	2,89%
Mantenimiento	5.530,52	7.726,05	-28,42%	0,49%
Locales Arrendados	31.200,00	31.994,92	-2,48%	2,77%
Promoción	84.841,84	97.466,73	-12,95%	7,52%
Marketing	30.360,55	30.360,55	0,00%	2,69%
Seguros	11.606,26	7.257,27	59,93%	1,03%
Gastos Gestion	4.620,28	6.849,89	-32,55%	0,41%
Servicios Basicos	17.364,60	13.987,79	24,14%	1,54%
Otros Costos	110,83	10.108,11	-98,90%	0,01%
Gastos de Viajes	362,48	0,00	100,00%	0,03%
Impuestos y contibuciones	2.367,36	3.297,04	-28,20%	0,21%
Materiales de Oficina	7.352,69	5.169,22	42,24%	0,65%
TOTAL	1.127.492,13	1.048.661,38	7,52%	94,33%
FINANCIEROS				
Multas	9.427,76	9.206,84	2,40%	0,84%
Debitos	23.543,42	29.782,36	-20,95%	2,09%
Depreciación	12.034,84	3.309,89	263,60%	1,07%
Impuestos Diferidos	10.845,44		100,00%	0,96%
Iva no Devuelto	4.457,89	1.032,02	331,96%	0,40%
Activos Fijos GND	7.472,07	6.031,99	23,87%	0,66%
Varios	0,00	-0,63	0,00%	0,00%
TOTAL	67.781,42	49.362,47	37,31%	5,67%
TOTAL GASTOS	1.195.273,55	1.098.023,85	8,86%	100,00%

Datos relevantes. - El incremento de gastos entre el año 2018 y 2019 es del 37.31%, siendo los más importante el de personal, que sumado con los despidos de las personas que laboraba para las operaciones, representó gran parte de ese incremento, el 10%, que por su incidencia en el costo total (79%) sube mucho el porcentaje general. Otros gastos relevantes son el de seguros (59.93%), particularmente el de accidentes que desde el año pasado lo paga en su totalidad AT; y el de honorarios por los gastos ejecutados para la consecución del fideicomiso y la titularización de fondos.

4. Ventas:

A. Facturación:

PRODUCTO	VENTAS	PESO	NETAS	PESO	UTILIDAD GROSS
SERVICIOS TIERRA	989.609,26	13,59%	154.925,03	18,25%	15,66%
OTRAS EMBARCACIONES	1.268.843,20	17,43%	138.108,55	16,27%	10,88%
MARY ANNE	2.382.316,31	32,72%	253.860,50	29,90%	10,66%
PASSION	2.007.742,03	27,57%	239.809,71	28,25%	11,94%
BOLETOS	633.005,89	8,69%	59.854,92	7,05%	9,46%
OTROS	175,00	0,00%	2.347,66	0,28%	0,00%
TOTAL	7.281.691,69	98,20%	848.906,37	86,42%	11,66%

Datos relevantes. – Las ventas alcanzaron un incremento del 9.16% sobre el año anterior, sin embargo, la utilidad sigue siendo baja para los gastos en los que incurre AT en mercadeo y personal para dar el servicio que ofrecemos. Esperamos que este año, con el programa Gabook 2.0, la comercialización del Mary Anne, y la mejora de la venta de directos, logremos mejorar la relación entre ventas y utilidad bruta.

B. Operados:

VENTAS POR VENDEDOR Y POR PRODUCTO							
2019							
VENEDORES	LAND	MARY ANNE	OTROS BARCOS	PASSION	TKT	OTROS	TOTAL
ANNE	481.535,35	412.423,78	382.742,50	277.803,34	148.839,84	-	1.703.344,81
EVELYN	64.844,15	164.684,65	174.515,00	385.812,10	81.437,41	-	871.293,31
HUGH	191.805,20	318.384,72	339.204,79	542.123,25	104.183,49	-	1.495.701,45
KATIE	43.318,37	132.806,96	100.552,21	73.777,40	43.574,00	-	394.028,94
MARIELISA	157.084,27	1.354.016,20	255.254,72	726.350,94	249.652,05	175,00	2.742.533,18
OTROS	51.021,92	-	16.573,98	1.875,00	5.319,10	-	74.790,00
TOTAL	989.609,26	2.382.316,31	1.268.843,20	2.007.742,03	633.005,89	175,00	7.281.691,69

VENTAS POR VENDEDOR Y POR PRODUCTO							
INCREMENTO							
VENEDORES	LAND	MARY ANNE	OTROS BARCOS	PASSION	TKT	OTROS	TOTAL
ANNE	77,28%	2,44%	-22,21%	48,11%	15,08%	0,00%	14,85%
EVELYN	-29,39%	-0,28%	1091,29%	-10,40%	14,13%	0,00%	12,33%
HUGH	-19,35%	4,33%	1,45%	-14,36%	-19,72%	0,00%	-10,65%
KATIE	57,41%	27,09%	863,14%	100,00%	149,56%	0,00%	146,39%
MARIELISA	-1,84%	-0,70%	78,53%	15,23%	9,01%	0,00%	8,57%
OTROS	236,39%	-100,00%	72,24%	-89,11%	-23,71%	0,00%	43,28%
TOTAL	23,09%	1,63%	26,37%	5,74%	8,41%	0,00%	9,16%

Datos relevantes. - En el cuadro que antecede se muestran las ventas operadas de manera comparativa 2018 y 2019, en porcentajes de incremento o decremento. Debe notarse que el porcentaje total es del 9.16%, siendo notable el incremento de Land y otros barcos. No así los barcos que representamos ya que su ocupación está sobre el 75% y no hemos tenido incremento de precios, pues el mercado no lo ha permitido. El decremento de Hugh (solo vende directos), se debió básicamente a la falta de espacios en los barcos que representamos. El 2018 en Passion contábamos con los espacios y no habían salidos a la venta los catamaranes de lujo que nos quitaron una buena porción de este mercado.

C. Proformados:

2019	ANNE	EVELYN	HUGH	KATIE	MARIELISA	OTROS	TOTAL
WILDERNESS							842.800,00
TOTAL	1.978.110,93	683.452,61	1.749.368,71	920.474,93	1.272.260,01	73.033,90	7.519.501,09
2018	ANNE	EVELYN	HUGH	KATIE	MARIELISA	OTROS	TOTAL
WILDERNESS	-	-	-	-	-	-	1.142.484,20
TOTAL	2.005.710,50	940.961,13	1.868.059,04	143.495,18	1.691.981,72	75.432,03	7.868.123,80
INCREMENTO	ANNE	EVELYN	HUGH	KATIE	MARIELISA	OTROS	TOTAL
WILDERNESS	-	-	-	-	-	-	-26,23%
TOTAL	-1,38%	-27,37%	-6,35%	541,47%	-24,81%	-3,18%	-4,43%

Datos relevantes.— Los proformados representa las ventas que son contratadas durante todo el año, indistintamente de cuando se operaran. Este récord nos permite medir la productividad del departamento de venta y saber la ocupación y ventas de año siguiente. Durante el año 2018 alcanzamos a superar las ventas del año anterior en un 30%, y eso hizo que durante el 2019 sea más difícil conseguir un incremento, en las mismas condiciones. Adicionalmente WT canceló 8 semanas del siguiente año, debido a la situación del Covid 19, lo que produjo una baja, solo en ese cliente bajamos del 26.23%, afectando los resultados del año. Tuvimos un decremento del -4.43%.

5. **GENERALES.**- Brevemente haré un recuento de los temas en los que se ha estado trabajando de manera permanente y que aún no se han sido concluidos, por lo que su ejecución final se llevará a cabo durante este año:

Colombia: Con la finalidad de extender nuestra oferta, limitada a lo que se puede ofrecer en Ecuador y con una muy buena cartera de clientes; a fines del 2018 se decidió la posibilidad de ofrecer Colombia. Durante el 2019 se llevó a cabo una investigación detallada del destino, la normativa legal y las posibilidades de trabajar de manera independiente y/o asociada con una agencia en Colombia. Hoy hemos conseguido tener la compañía constituida, Andando Tours Colombia. Hemos contratado y formalizado una gerente, Carmen Villegas, con basta experiencia en el campo; y contamos ya con una variedad de destinos cotizados. Faltando la realización de la WEB y la formación de los vendedores, para empezar a ofertar y vender.

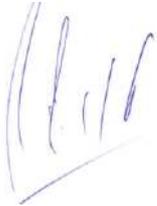
Alemania: Nuestro, proyecto con la oficina de Alemania ha tenido una dilación de casi 6 meses debido a un tema personal de la Gerente de esa oficina, quien debió permanecer en el Ecuador casi todo el año pasado. Sin embargo, las ventas en Europa, como se puede apreciar en la información dada anteriormente se incrementaron, en especial en land alcanzado casi un 80% más que el año inmediatamente anterior. Este año esperamos concluir este proyecto con la constitución de una sociedad con Anne, la gerente de Alemania.

Página Web: Durante el año anterior en el comité de Marketing, compuesto por las gerencias del área comercial, decidieron emprender las contrataciones y demás procesos, para renovar totalmente la página de AT. Esto era requerido porque nuestra web tenía ya más de 4 años y debía modernizarse, cambiando desde su estilo hasta el idioma de programación. Esta es una práctica usual para alcanzar el sitio importante en los motores de búsqueda.

Gabook 2.0: Teníamos la expectativa de terminar con el proceso de migración y ejecución del nuevo programa de reservas y operación: Gabook 2.0. Sin embargo, y como suele suceder, se vieron algunas oportunidades de mejorarlo con nuevos módulos, lo que retrasó un poco la entrega del total del programa. Esperamos en el transcurso de este año estar listos y operando. Este programa contemplara de manera automática las siguientes funciones: operación remota al 100%, un gestor de tareas, un cotizador, un enlace con nuestra página WEB y la de otros socios comerciales a fin de mantener la disponibilidad de los barcos en línea; un CRM; proformas, baucherés de servicios y ordenes de trabajo a proveedores, entre otros.

Hasta aquí mi informe, quedo a disposición de los señores socios para cualquier ampliación o explicación al mismo.

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Rosario Mejia U.', written over a faint horizontal line.

Rosario Mejia U.
Gerente General
Andando Tours