

Quito, 15 de abril de 2013

Señores
Socios
ARASHA CIA LTDA
Presente.-

De mi consideración:

Por medio de la presente pongo a consideración el informe de Gerente General correspondiente al ejercicio económico de año 2012

1. Objetivos previstos para el ejercicio económico de año 2012

1.1 En este período no se logró un incremento de ventas, como año a año lo veníamos manteniendo, en el presente año las ventas se redujeron en un 12%, con respecto al año anterior lo que se atribuye a la crisis económica a nivel mundial (mercado internacional y local).

2. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General de Socios.

2.1 En el mes de abril se autoriza a la Sra. Viviana Rea a firmar los estados financieros de la Compañía para el año 2011

2.2 En el mes de Junio se aprueban los Estados Financieros de la Compañía correspondientes al Ejercicio 2011 bajo Normas Internacionales de Información Financiera.

2.3 En el mes de noviembre se dispone al Gerente General para contratar una línea de crédito por 60.000 dólares con el Banco Pichincha a un plazo de 12 meses.

3. Hechos extraordinarios producidos en el ejercicio 2012, en el ámbito Administrativo, Laboral y Legal.

3.1 Se realizó un crédito por parte del Sr. Gustavo Diez socio mayoritario por la cantidad de USD \$ 180.000 dólares.

3.2 Se realizan las gestiones necesarias para la obtención de la Licencia Ambiental

4. Cumplimiento de la Ley de contratación del 4% de personal discapacitado

4.1 En el 2012, la Compañía ha dado cumplimiento con la contratación de personal con capacidades especiales, acogiéndolos dentro de su nómina y leyes laborales

5. Situación Financiera de la Empresa al cierre del ejercicio 2012

- 5.1 Para el año 2012 Arasha ha tenido una reducción en sus ventas del 12% en relación al año anterior lo que ha producido una pérdida mayor para la Empresa; a pesar de que los costos de operación se ha reducido.

6. Destino de los resultados del ejercicio 2012

- 6.1 La pérdida del ejercicio 2012 asciende a US\$ 225.836,23 dólares, monto que afecta al patrimonio de la empresa, lo que obliga a crear nuevas estrategias y políticas de venta.

7. Recomendaciones a la Junta General de Socios

7.1 Políticas de Marketing:

- El punto de equilibrio de la compañía para el 2013 es de 135.000 dólares mensuales, monto necesario para no tener pérdidas.
- Seguir implementando estrategias de ventas, de promoción y publicidad enfocadas en lograr el objetivo de ventas.
- Expandir el mercado local por medio de acuerdos con agencias de viajes mayoristas y/o representantes en varios puntos del país.
- Fortalecer el mercado de las corporaciones, con promociones especiales y buscar la visita de estas de domingo a jueves
- Recuperar el mercado internacional, con estrategias orientadas hacia retomar los Tour operadores que ya estaban trabajando con nosotros y que nos han dejado de mandar huéspedes

7.2 Políticas de Costos y gastos:

- Continuar con la política de reducción de costos, bajo un estricto control, y no incrementar personal, solamente aquel que me permita dar un mejor servicio a los huéspedes.
- Buscar financiamiento a los mayores plazos posibles para mantener un desahogo en el flujo de caja y nos permita seguir pagando las cuentas normalmente.

7.3 Políticas de Administración:

- Se debe implementar políticas de capacitación constante del personal en todos los aspectos, que permitan mejorar el servicio y la eficiencia de nuestro personal.

8. Cumplimiento de las Normas de Propiedad Intelectual

8.1 La gerencia ha establecido políticas y procedimientos para obtener seguridad razonable para que sus funcionarios y empleados den cumplimiento a las normas legales vigentes de propiedad intelectual y considera que no existen contingencias de importancia que se puedan originar por el incumplimiento de dichas normas. Además las licencias de Software adquiridas por la empresa se encuentran determinadas.

En espera de que el informe llene los requisitos deseados por los Señores Socios, me despido.

Atentamente,



Rosa María Pallares
Gerente General