



INFORME GERENTE GENERAL

A los accionistas y a los Directores del
Complejo Ecoturístico Kapawi S.A

Dando cumplimiento a lo dispuesto en el estatuto social de la Compañía CEKSA, en la Ley de compañías sección 1 art. 20 y observando además las obligaciones inherentes a mi cargo, como Gerente General, según nombramiento inscrito en el registro Mercantil número 655, del 11 de enero del 2013, pongo a consideración de ustedes los estados financieros de la empresa con fecha de corte a diciembre 31 del 2012, documentos que representan la real situación económica y financiera.

Suplementariamente informo de las principales medidas y cambios ejecutados que surgieron en los aspectos operativos, administrativos y financieros que nos llevaron a obtener los resultados del 2012, recordando que se realizaron con el cumplimiento de las disposiciones estatutarias de la Junta General de Accionistas y del Directorio en todos aquellos actos y contratos que requerían su aprobación.

Respecto a los logros alcanzados:

1. En el área de Recursos Humanos:

- Se logró una Política de comisiones para los Agentes de Ventas (más justa y competitiva).
- Se ha gestionado el proceso de 12 renunciaciones voluntarias.
- Se ha realizado el proceso de selección e inducción del personal nuevo.
- Se realizó acercamientos con la Universidad Técnica Particular de Loja como una opción para que todo el personal del Hotel que quiera iniciar una carrera universitaria, seguir una maestría, capacitarse, etc. pueda aprovechar este Convenio para lograr un descuento (entre el 20% y 30%) en la matrícula.
- Se promovió a dos trabajadores que debido al tiempo, experiencia y conocimientos demostraron capacidad para ocupar dos jefaturas (Ángel Etsaa y Blanca López)
- Se elaboró y socializó a todo el personal del Plan de Capacitación 2012, de este Plan se ejecutaron en total: 18 capacitaciones.
- Es importante mencionar que no se ejecutaron 7 cursos por falta de fondos, sin embargo estos se suplieron por cursos gratuitos que se gestionaron gracias al apoyo del mintur, uct, rain forest alliance, marriott, entre otros. Además se socializó con los trabajadores todos los cursos recibidos.

2. En relación a las comunidades:



- Se mantienen los pagos trimestrales presentando los ingresos por cada pax a los síndicos de cada comunidad.
 - Se mantiene el Plan de Voluntarios con las comunidades interesadas.
 - Cuarto año consecutivo de festejos al fin de año. En el 2012 los niños y niñas Achuar visitaron la Capital.
 - Apoyo - Donaciones de:
 - Material de estudio
 - Vuelos internos de salida y entrada a las comunidades, incluyendo asistencia a la NAE
3. En el área de Proyectos se logró fondos de la Junta Parroquial de Montalvo mediante la presentación del Proyecto: Arreglo de pasarela. El Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Morona Santiago donó 2 motores fuera de borda; esto se logró mediante la presentación del Proyecto: Motores fuera de Borda.
4. En el rubro de turismo sostenible, se logró la renovación de la Certificación en Turismo Sostenible y de la marca de Verificación de Rainforest Alliance.
5. En el Hotel se realizaron las siguientes actividades relevantes:
- Se instaló un sistema de agua conjuntamente con la comunidad de kapawi para mejorar el servicio de lavandería del hotel, se instaló una bomba eléctrica para el ahorro de combustible, junto con un nuevo sistema de ozono para mejorar el agua del hotel.
 - Mantenimiento preventivo y correctivo total de las cabañas.
 - Se realizó programas de interacción jóvenes Achuar y hotel kapawi.
 - Control estricto de todas las instalaciones del hotel y departamentos para asegurar un servicio de calidad.
 - Seguimiento frecuente de los comentarios pax con el objetivo de mejorar el servicio.
6. Se lograron adicionalmente los siguientes impactos en el medio empresarial:
- Posicionamiento de la marca e imagen de Kapawi Ecolodge & Reserve
 - Relación positiva con Socios Estratégicos:
 - Rainforest Alliance
 - Medios de Prensa
 - Cámara de Turismo
 - Ministerio de Turismo
 - Organismos Internacionales – GIZ
7. Las actividades principales que se desarrollaron en el área comercial son:



- Entre las principales estrategias de promoción se mencionan:
 - Boletines semanales
 - Mailings
 - Representaciones internacionales
 - Promociones y fechas de último minuto
 - Visitas a agencias
 - Promoción en nuestra página Web
 - Seguimiento de los contactos en los diferentes eventos y ferias
 - Buenas relaciones con nuestro canal de distribución nacional e internacional (agencias y operadoras).
- Del período económico 2012, los resultados obtenidos y declarados, representaron una pérdida contable de US\$ 74,706.50.
- Los ingresos por servicios, venta de artículos y otras ventas netas ascendieron a US\$ 840,649.40.
- Los costos de operación ascendieron a la suma de US\$ 575,467.30 mientras que los gastos administrativos y financieros fueron de US\$ 339.888,60.

Debo informar que al cierre del ejercicio económico 2012, la compañía cumplió con todas sus obligaciones tributarias vigentes.

Atentamente,


Andrés Rafael Ordóñez León
Gerente General
CEKSA

Quito, 04 de marzo de 2013