

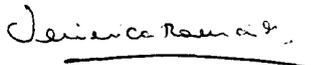
Quito, 07 de Febrero de 2011

Estimados Socios
ROMÁN MOSQUERA ASO. CÍA. LTDA.
Ciudad.-

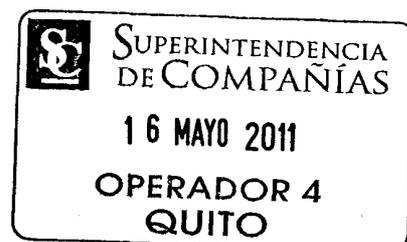
De mis consideraciones,

Una vez concluido el año fiscal 2010, me dirijo a Ustedes para presentar el informe anual de gestión. Sírvanse encontrar en documento adjunto.

Atentamente,



Verónica Román M.
GERENTE
ROMÁN MOSQUERA ASOCIADOS CÍA. LTDA. – ZONA TRAVEL ECUADOR

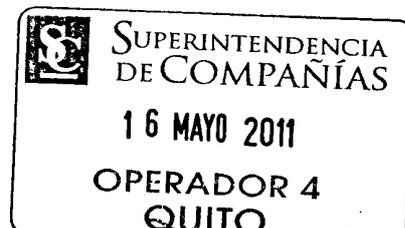


**INFORME DE GESTION
ROMÁN MOSQUERA ASOCIADOS CÍA. LTDA.
AÑO FISCAL 2010****Antecedentes**

1. Tras la apertura oficial al público el 05 de Mayo de 2008, una vez concluidos todos los trámites de constitución, afiliación y obtenido todos los permisos requeridos por las entidades que regulan la actividad turística y comercial en general, se dio inicio a las operaciones de la empresa, las mismas que vienen siendo ejecutadas de acuerdo a un organigrama funcional.
2. La estructuración de las operaciones comerciales está siendo ejecutado por el Departamento de Planificación, Operaciones y Proyectos, el mismo que ha establecido importantes convenios, relaciones comerciales y alianzas estratégicas necesarias para la conformación de la cartera de productos, en coordinación con los departamentos Financiero y de Diseño y Publicidad.
3. La empresa cuenta con un personal conformado por tres técnicos en el área de Turismo, que cubren perfectamente las necesidades de la empresa, una persona en área financiera y administrativa y una en diseño y publicidad.
4. La empresa debió tomar decisiones de carácter fundamental durante el período 2010 para encaminarse hacia el cumplimiento de sus objetivos, una vez que ha culminado la planificación y organización de su producto, dividido en varias opciones de acuerdo a los segmentos de mercado elegidos, los mismos que son a mediano plazo por el tipo de producto y el perfil del cliente.
5. La empresa ha estructurado su cartera de productos una vez que concluyó un largo proceso de análisis, evaluación y elección de destinos, proveedores, actividades y servicios complementarios, que inició desde su nacimiento jurídico, por un costo de inversión elevado que se proyecta a ser recuperado a partir del quinto año de existencia. Sin embargo, la empresa hoy por hoy puede garantizar sus productos, debido a que conoce al cien por ciento tanto destinos como servicios.
6. Por el tipo de productos y los segmentos de mercado a los que se dirige, el proceso de comercialización y promoción ha sido hasta el momento de costo elevado y período largo; sin embargo, es necesario la definición de las directrices necesarias para lograr los objetivos planteados. Se trata de especializarse en nichos de mercado y diferenciarse de la competencia.

Balance Año 2010

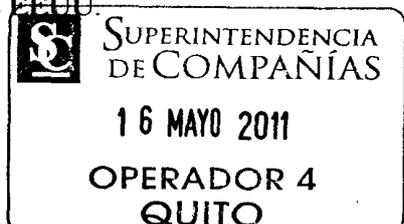
1. La empresa viene cumpliendo con sus obligaciones mensuales tributarias y de seguridad social de manera oportuna y puntual.
2. La empresa continúa en la promoción de turismo emisor como producto que se suma a su oferta.
3. El convenio de Representación Comercial y Ventas con la Reserva Orquideológica "Pahuma" (Pichincha) firmado en el 2008 continúa siendo ejecutado conforme a las estipulaciones del instrumento. Para la renovación del convenio que será realizada en Junio del presente año, se analizará modificaciones a favor de la Compañía, salvaguardando así sus intereses.



4. A través de la Compañía, se firmó un convenio para trabajar en conjunto con la Asociación de Scouts de Ecuador, tras la operación de dos campamentos vacacionales en la reserva durante el mes de agosto.
5. Se culminó el proceso de creación del producto "Turismo Científico en Ecuador" compuesto por tres diferentes programas. Precisamente para la comercialización de este producto, como Fase I, dos representantes de ZTE viajaron del 06 al 21 de Noviembre de 2010 hacia los EEUU, para visitar con cita a varios contactos en algunas universidades de los estados de New York, Massachusetts y Connecticut. Como parte de este producto, ZTE se encuentra en la búsqueda de aliados en el sector de educación superior de Ecuador como soporte académico, siendo el primer contacto, la Universidad Internacional del Ecuador.
6. Durante este viaje, ZTE se realizó la visita a uno de los representantes del programa Overland en Williamstown, Massachusetts - EEUU. El contacto vía email fue hecho en septiembre de 2010. ZTE se encargó de preparar toda la oferta necesaria para la ejecución de este programa que por primera vez tendrá lugar en Ecuador, la misma que fue aprobada confirmándose el primer grupo de este programa para Junio del año en curso.
7. Durante la planificación de la oferta para el programa Overland, se establecieron importantes contactos comerciales para trabajar en alianza, precisamente con uno de ellos, la empresa establecerá alianza para trabajar conjuntamente en la promoción y operación de turismo receptivo, aprovechando que opera ya un mercado establecido.

Objetivos 2011

1. Negociación de nuevos términos para la renovación del convenio ZTE – Reserva Pahuma, con el cambio de porcentaje por comercialización, establecimiento de nuevas reglas de trabajo y definición de políticas claras para la operación y rescisión del convenio.
2. Establecimiento de al menos dos destinos más como exclusivos de la Compañía, de manera que no se dependa de uno solo.
3. Reestructuración de la Compañía en base a la situación financiera. Debido a la poca actividad comercial por el tipo de productos y mercado a mediano plazo, es necesario la reducción de personal y el aumento de capital.
4. Fortalecimiento del equipo de ventas y del servicio al cliente. Se asignó desde el 02 de Enero segmentos de mercado para cada técnico.
5. Iniciar la Fase II en la comercialización de "Turismo Científico": Elaboración de programas específicos para los contactos realizados durante el viaje de Noviembre de 2010. Son cuatro los programas concretos a desarrollar.
6. Proseguir con la búsqueda de aliados comerciales en los EEUU como soporte de venta.
7. Iniciar el trabajo con conjunto con el contacto en Kentucky, EEUU, que cubriría la zona central de la costa de los EEUU. El pasado mes de diciembre se le entregó información para que la analice y comunique a la empresa qué cambios serán necesarios para ajustar el producto al segmento que manejará. Se estableció la relación comercial con este contacto y las reglas para la misma.
8. Enviar hasta junio del presente año, el programa primero relacionado con lenguas para la New York University (NYU).
9. Establecimiento de convenios y alianzas para soporte académico para el programa "Turismo Científico en Ecuador". Este es el punto clave para dar mayor peso al producto.
10. Fortalecimiento de las alianzas comerciales con los proveedores de servicios para el programa Overland en Quito para este programa y para otros en los cuales sea factible.
11. Iniciar la Fase I para la Comercialización del segundo producto principal de la empresa, "Turismo Friendly". Se empezó a trabajar los primeros contactos de agencias en los EEUU.



12. Iniciar la Fase II para la Comercialización del tercer producto principal de la empresa para clientes vip de empresas en Ecuador.

Se sugiere a la Junta de Socios proceder con el aumento de capital de la Compañía haciendo uso de la reserva creada para tal fin desde el inicio de la existencia legal de la misma, y la correspondiente reforma de estatutos. Este es un proceso necesario, indispensable y urgente para continuar en el camino trazado, y no dejar sin terminar los proyectos en curso que han significado esfuerzo e inversión alta.

Las reuniones desde esta fecha en adelante serán periódicas y permanentes para la evaluación y toma de decisiones, siendo este el año crucial que definirá el futuro de la empresa en consideración al tiempo transcurrido desde su nacimiento legal y la inversión realizada. Se espera la colaboración permanente de los socios para este proceso en las áreas requeridas.

Atentamente,

Verónica Román Mosquera

GERENTE

ROMAN MOSQUERA ASO. CIA. LTDA. – ZONA TRAVEL ECUADOR

