

Introducción

El año 2008 se cierra con bastante ambigüedad por parte del sector turístico a nivel mundial. La crisis económica mundial que afecta al sector tiene un espectro más amplio del que muchos consideramos a nivel de la economía nacional y especialmente el mercado del turismo receptivo. El mercado europeo afronta una de los peores escenarios con la devaluación del Euro, mientras que el mercado americano ha reducido su gasto en turismo internacional en gran parte debido a la incertidumbre creada ante el direccionamiento de fondos de jubilación y pensiones.

Así mismo, el año 2008 fue un año difícil en cuanto a operación nacional. Tanto las políticas gubernamentales a nivel macroeconómico como a nivel legislativo, han incrementado exponencialmente los costos de operación para pequeñas empresas como EC TRAVEL. Así mismo, la inseguridad afecta directamente la percepción de nuestros clientes hacia el país, resultando en una baja considerable en la demanda de productos y servicios turísticos.

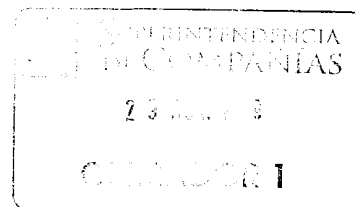
EC TRAVEL ha logrado un considerable crecimiento pese a las circunstancias externas. Durante este año, y principios del 2009 hemos logrado posicionarnos efectivamente en el mercado nacional como una marca de innovación, buen servicio y calidad. Tanto en clientes nacionales como internacionales, EC TRAVEL ha logrado mantener su reputación de servicio y precio.

Desarrollo administrativo

Durante el año 2008, hubieron 2 pasantes universitarios que cumpliendo con sus 2 meses de labores no fueron contratados definitivamente por la empresa, al considerarse que no cumplían con los estándares de calificación necesarios para dicho cargo.

No existieron contratos tanto finalizados como firmados a nivel laboral en la empresa. Durante el 2008 EC TRAVEL cierra con cero empleados internos.

Existen 2 accionistas mayoritarios (mayoritario se considera con una participación mayor al 25%) los cuales han estado a cargo del desarrollo de la empresa a manera de asesoría voluntaria. Es decisión del GERENTE GENERAL de acuerdo a los estatutos generales de la



empresa, la contratación de personal para desenvolverse en los diferentes ámbitos laborales. A la fecha de hoy, tanto RAFAEL DAVID ESPINOZA KIM, como LUIS HERNAN MARIN, han sido designados para cumplir los cargos de GERENTE GENERAL y GERENTE DE OPERACIONES respectivamente. Sin embargo, al firmar estos contratos a principios del 2009, el presente reporte no tiene ámbito temporal para dicho reporte.

Existió así mismo, un accionista minoritario, el Sr. STEFANO DAVILA BERAHA el cual desarrollo el cargo de GERENTE DE COMUNICACION desde el mes de Abril (fecha de constitución de la empresa) hasta el mes de Agosto de 2008. Es de conocimiento de todos los miembros de la junta que en este último mes, dicho accionista se retiro por voluntad propia del grupo de asesores voluntarios de la empresa.

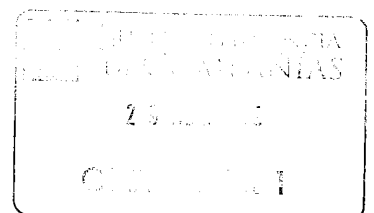
Durante estos meses de labor, la empresa EC TRAVEL a través de su Gerente General y socio mayoritario, decidió retribuir las labores de dicho personal a manera de entrega de participaciones acorde a un 7% de su aporte inicial en trabajo a tiempo completo. Lo que da como resultado,

- Una remuneración en capital de \$280 USD mensual para Rafael Espinoza por su desarrollo como GERENTE GENERAL. (\$2520 USD correspondiente a nueve meses)
- Una remuneración en capital \$210 USD mensual para Luis Hernán Marín por su desarrollo como GERENTE DE OPERACIONES (\$1890 USD correspondiente a nueve meses)
- Una remuneración en capital \$70 USD mensual para Stefano Dávila por su desarrollo como GERENTE DE COMUNICACIONES (\$350 USD correspondiente a cinco meses)

Dichos aportes se integraran como aportes de capital de acuerdo a la reforma de capital suscrita conjuntamente con este reporte, de acuerdo a la decisión de la junta directiva.

Así mismo existen préstamos por parte de Rafael Espinoza por un monto total de \$2372 y de Luis Marín por \$75 USD los cuales serán integrados al capital una vez solucionado el tema del socio minoritario Stefano Dávila.

Dichos montos constan en los libros de la empresa y fueron utilizados para solventar la operación normal de la compañía. Así como para restituir el funcionamiento normal de la empresa tras el siniestro en el cual fueron sustraídos cerca de \$3000 USD en activos en el mes de Agosto.



Desarrollo Económico

Durante el 2008, EC TRAVEL logro ventas de cerca de \$41000 USD. Desde Agosto que tuvimos nuestro primer cliente a diciembre el promedio de ventas mensuales es de \$8000 USD. Sin embargo, altos costos de operación, mal manejo de la contabilidad y una serie de inversiones han producido perdidas por sobre los \$10000 USD. Para ser los primeros 5 meses de operación, Gerencia General considera esta pérdida aceptable en términos de manejo de ingresos y costos operacionales. Ya que los gastos de la empresa llegan a cerca de \$9000 dólares en este periodo de operación. Vale la cuenta recalcar que algunos pagos de clientes se efectivizarían en Enero por lo que no muestra un resultado real de la operación.

Programas como EC STRAP, el desarrollo de la página web y costos legales por la renuncia de Stefano Dávila fueron los gastos más representativos para la empresa.

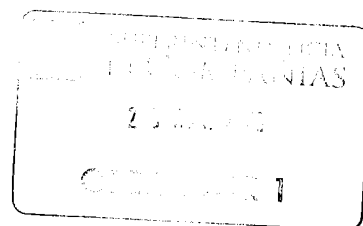
Futuro Económico.

Para el año 2009 EC TRAVEL considera que es de suma importancia empezar a incursionar en el mercado extranjero de manera agresiva. Se planifica la visita del Gerente General a Alemania con el fin de encontrar nuevas alianzas y socios estratégicos a fin de expandir la operación en el Ecuador. Además se ha revisado por completo el sistema de precios con el fin de proveer utilidades y márgenes razonables que puedan sostener la operación.

Así mismo se ha planteado la creación de 4 páginas web nuevas,

- www.reisenecuador.com Un portal sin marca para la venta de nuestros partners en Alemania.
- www.travelgalapagosisland.com Un portal de ventas destinado exclusivamente a Galápagos.
- www.ecuadorjunglodge.com Un portal de ventas destinado exclusivamente a lodges en la selva amazónica.
- www.ecuadordiving.com y www.divingecuador.com Portales destinados para la venta de paquetes de buceo.

Así mismo se prevee la compra de una furgoneta para fines de este año con el fin de empezar a invertir en infraestructura para la empresa.



Conclusiones

El año 2008 cierra con muchas incertidumbres para EC TRAVEL. No es tan certera la continuación de la COMPANIA TURISTICA ECUADOR CUSTOMTRAVEL dado a la falta de cooperación del socio minoritario Stefano Dávila. Ya que debido a vendettas personales, ha hecho que el aumento de capital de la empresa sea poco viable, retrasando así la facilidad de la misma para endeudarse a fin de realizar inversiones fuertes que creen activos rentables a largo plazo. Ha sido muy claro en el desarrollo del año 2008 que dicho socio no ha cooperado de manera sinérgica con el resto de socios de EC TRAVEL, razón por la cual se le removió del cargo de presidente y se considera tomar acciones de otra índole con el fin de lograr un desarrollo económico sostenido y fluido para la compañía.

Es de vital importancia para EC TRAVEL encontrar un flujo constante de clientes, a fin de poder mantener ventas sostenidas durante el 2009, manejar costos operativos e iniciar adecuadamente una transición hacia una compañía de mediano tamaño que provee los mejores servicios turísticos en el país.

ESTO ES TODO CUANTO PUEDO DECLARAR EN HONOR A LA VERDAD. COMO GERENTE GENERAL Y REPRESENTANTE LEGAL DE EC TRAVEL CIA.LTDA PRESENTO DICHO REPORTE ANUAL A LA JUNTA DE ACCIONISTAS EN LA REUNION EXTRAORDINARIA CELEBRADA EL DIA 2 DE ABRIL DE 2009.



Rafael Espinoza

CI 1711735587

GERENTE GENERAL



go easy, go travel

GERENTE GENERAL

