

Cuenca, 05 de Abril del 2010

**Señores
Socios de Expediciones Apullacta Cía. Ltda.
Ciudad.**

De mis consideraciones:

En cumplimiento de las disposiciones legales y lo que estipula los estatutos de la empresa, pongo a consideración de ustedes el informe de actividades administrativas y financiera del periodo comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre del 2010

ENTORNO:

Luego de la crisis del 2009 muchos países y sus economías han iniciado una recuperación en su crecimiento y esto a dado una mayor confianza a sus habitantes que están dejando de lado la psicosis de la economía y sus austeridades de gastos suntuarios como los del turismo.

Nuestro país vivió una relativa calma hasta que la democracia estuvo en peligro con los sucesos del 30 de septiembre que fueron muy peligrosos para la estabilidad del país, pero que ventajosamente quedaron rápidamente atrás y por tanto la economía no tuvo consecuencias graves y así sus indicadores nos demuestran que no sufrieron variaciones significativas y mas bien se mantuvieron estables.

El PIB (Producto Interno Bruto) fue de 2.7% la inflación llego al 3.33%; pero lo que si fue y es preocupante es la balanza de pagos que tuvo 1489 millones de déficit. Adicionalmente a todo esto la deuda externa se ubico en 13660 millones de dólares que para una economía pequeña como la nuestra es muy significativa.

En el ámbito local y del turismo en especial podemos decir que el año 2010 fue muy bueno principalmente por la promoción que tuvo la ciudad de Cuenca a través de la "Fundación Municipal de Turismo para Cuenca" en muchas ferias internacionales como la FITUR en Madrid-España, ITB en Berlín-Alemania, Travel Mart Latin America en Lima-Perú en el cual estuvimos presentes con nuestras propuestas y al Meet Ecuador en Estados Unidos por citar a los mas importantes. Además se llevo una promoción audiovisual en los aviones de TACA a través de un video promocional de Cuenca durante todos sus vuelos a toda América y el Caribe durante 6 meses y de igual forma se hizo en los aviones de AVIANCA durante 3 meses. Adicionalmente se realizo promociones a través de medios impresos, radiales y viajes de familiarización de prensa y agentes de viajes tanto nacionales como extranjeros.

Adicionalmente a todo esto la ciudad de Cuenca fue designada como el mejor destino para jubilados por la revista Estado Unidense International Living; todo esto dio como resultado un crecimiento de las visitas y muchos de ellos a hacer inversiones y buscar servicios turísticos.

Para nosotros que nuestro nicho principal es el nicho estudiantil los problemas de inseguridad en México han permitido buscar otros destinos entre los cuales se encuentra Ecuador y principalmente la ciudad de Cuenca.

En lo referente a la empresa ésta obtuvo algunos reconocimientos a su trabajo y labor realizados en la ciudad y el país, entre los principales podemos citar un reconocimiento de la Municipalidad de Cuenca al "Mérito Turístico" entregada en sesión solemne del 3 de Noviembre en el Salón de la Ciudad. Además de esto estamos en el proceso de la "Certificación de Calidad Medio Ambiental" por la implementación de buenas practicas para el turismo sostenido y esto puede ser muy importante para nosotros ya que es la tendencia de un mercado turístico internacional

Todo esto ha ido reforzando el buen nombre que ha alcanzado la empresa a nivel local y entre los extranjeros principalmente en aquellos que viven en la ciudad, lo que ha dado como resultado que estos nos visiten mas frecuentemente en la oficina con el propósito de obtener información turística y en otras ocasiones para comprar servicios turísticos. Es por esto que vamos a tener la necesidad de buscar una persona que pueda ayudarnos en la atención y a la vez poder trabajar en todos los nuevos sistemas de comunicación que cada vez van siendo mas importantes como el Facebook, twitter, trip Advisor, You tube, etc. Para de esta manera no desactualizarnos y tener una buena presencia en el mercado para poder conseguir clientes a través de todos los medios disponibles para mantener un crecimiento sostenido.

Por todo esto el año 2011 se presenta con muchos retos para todos quienes conformamos el equipo de Expediciones Apullacta, a quienes hago llegar mis agradecimientos por el esfuerzo realizado en el cumplimiento de sus obligaciones; de igual manera a nuestros clientes fieles que siempre están con nosotros, a nuestros proveedores de servicios como: transportes, hoteles, guías, etc.

A ustedes señores accionista quiero decirles que cada año que pasa nos deja mayores experiencias para seguir afrontando los retos que nos depara el futuro pero que los sabremos afrontar como un equipo cada vez más consolidado.

ASPECTOS FINANCIEROS:

En el periodo del 2009 en el que las ventas y sus ingresos sufrieron un decrecimiento muy significativo con relación al 2008 y otros periodos anteriores, por esto el año 2010 se nos presentaba complicado y lleno de retos para retomar y superar el crecimiento de las ventas de años anteriores.

En este periodo 2010 los ingresos sumaron \$447.128,33 USD que comparados con el ingreso del 2009 que fueron de \$313.181,26 USD vemos que existió un crecimiento muy significativo de \$133.447,07 USD equivalente a un 42% de crecimiento, siendo este el mas grande en los 10 últimos periodos, Pero no debemos dejar de tener una referencia con el crecimiento que veníamos teniendo en el 2008 en el cual los ingresos fueron de \$369.650,72 USD y que luego

en el 2009 sufrieron una caída muy grande que ya fue explicada a su debido momento, pero si este crecimiento que tuvo el 2008 se hubiera dado en el 2009 y mantenido en el 2010 los ingresos que alcanzamos ahora son los que correspondían a este periodo.

Ahora debemos continuar analizando lo que sucedió con los egresos, si los ingresos fueron \$447.128,33 USD y los egresos sumaron \$440.662,89 USD, dejando una utilidad bruta de \$6.465,44 USD que comparada con la del año anterior que fue \$8.261,65 USD esto nos demuestra que hubo una disminución de \$1.796,21 USD y que significa un 21,74% menos, esto quiere decir que si bien el año anterior tuvimos unos ingresos muy superiores el rendimiento fue mucho menor y por tanto no debemos solamente preocuparnos del crecimiento en las ventas sino en los porcentajes de ganancia que estos dejan y es así que este año fue del 1.44% en relación a los ingresos totales.

Analicemos el porcentaje de las utilidades de este año que fue el 1.44% sobre nuestros ingresos y en el año 2009 fue de 2.64%. Esto nos demuestra que hemos sufrido una disminución muy significativa y que puede ser explicada por la siguiente razón principal:

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) estuvo en una cuenta del activo para luego ser reclamada para su devolución, que lastimosamente por razones fuera del alcance nuestro y problemas internos del SRI no pudimos obtener dichos valores. Al no tener una respuesta favorable en el periodo del 2010 tuvimos que ponerle como un gasto o costo de los servicios que contratamos para el desarrollo de nuestra actividad, y parte de estas cuentas del 2009 tuvimos que asumirlas en el 2010, esto hizo que las utilidades que hubiesen sido mayores se reduzcan a los niveles que presentamos. Es así que podemos justificar esto mostrando que el IVA que se cargo al gasto del 2010 fue de \$23.661,24 USD. Esto debe darnos la pauta para hacer un nuevo análisis de los costos de venta de los servicios y establecer unos nuevos precios de venta a los clientes.

Debemos también realizar otros análisis comparando con el capital social de la empresa que es \$12.115,44 y las utilidades fueron de \$6.465,44 USD. Esto quiere decir en esta relación hubo un rendimiento del 53,36% que es aceptable para muchas empresas pero que en la nuestra en la cual no usamos capitales mayores y es de servicios debería ser mayor.

Las principales causas para el crecimiento de los ingresos se sustentaron en el incremento de ventas a clientes como CIAS con sus nuevos grupos, el sostenido crecimiento en la prestación de servicios a la UEES – Universidad de Especialidades Espíritu Santo, a todos los nuevos clientes como LAN Chile, LAN Ecuador, Fundación Municipal de Turismo para Cuenca, la operación compartida en el Pool, nuevas agencias en Quito, así como nuevos clientes individuales que a través de internet, en la oficina u otras formas han comprado nuestros servicios.

RESUMEN DE LOS AÑOS 2008, 2009 y 2010

DETALLE DE CUENTAS	AÑO	2010	AÑO	2009	AÑO	2008
INGRESOS		447128,33		313231,26		369650,72
INGRESOS EN VENTAS	441172,83		306895,60		363152,72	
INGRESOS NO OPERATIVOS	5955,50		6335,66		6498,00	
GASTOS OPERACIONALES		332301,85		230330,31		285592,28
TOURS	23364,04		15178,80		18682,72	
POOL	45842,52		19221,65		19897,93	
SERVICIOS VARIOS	107764,00		58519,39		97018,2	
PROGRMAS INTERNACIONALES	155331,29		137410,47		149993,43	
GASTOS OPERATIVOS		108361,04		74510,26		82695,64
GASTOS EN VENTAS	7801,89		4943,52		7559,81	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	96905,56		66725,37		73376,92	
GASTOS FINANCIEROS	3653,59		2841,37		1758,91	
UTILIDAD		6465,44		8.390,69		1362,8

PERSPECTIVAS:

Luego de los alentadores valores de ingresos que se dieron en el 2010 y la recomposición del PVP (Precio de Venta al Publico) incluyendo el IVA que no podemos recuperar, tenemos la seguridad que este nuevo periodo será mejor tanto en sus ingresos como en los rendimientos.

Luego de haber transcurrido el primer trimestre de este año podemos ver que las ventas se incrementan cada día al igual que las solicitudes de servicios, lo que demuestra que la confianza en nuestra empresa es cada día mayor.

Es por esto señores accionistas que lo fundamental para nosotros es que ustedes sigan confiando y apoyándonos como siempre lo han hecho, para de esta manera sentirnos seguros y dar todo lo que esta a nuestro alcance para el crecimiento sostenido que redundara en beneficio para todos.

Atentamente,



Carlos Vintimilla Vintimilla
Gerente General
Expediciones Apullacta