

Gerencia General

Informe a la Junta General de Socios de
Delgado Travel Cía. Ltda.
Año 2003

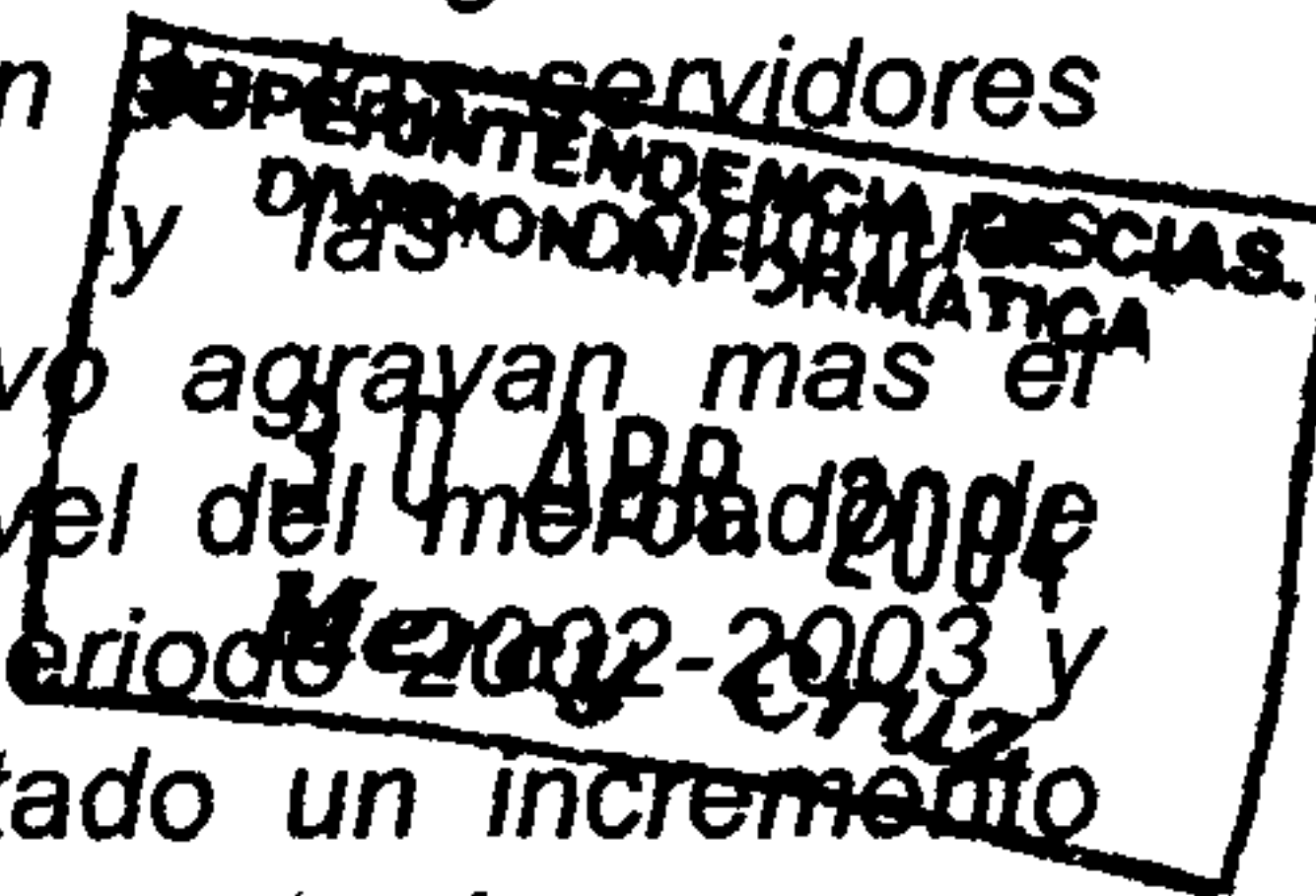
Concluidos los procesos operativos, contables y tributarios del ejercicio fiscal 2003 y habiendo sido este un año de grandes retos y de crecientes expectativas en la distribución del mercado de remesas familiares, pongo a su conocimiento el ambiente socio-económico y las acciones administrativas y operativas internas bajo las cuales se desarrollo la actividad de Delgado Travel Cia. Ltda. en el ejercicio 2003.

1. Ambiente Socio - Económico:

Interno:

Cerca de cumplir los (4) años de adopción del Dólar como unidad monetaria, la aceptación de este modelo económico empieza, según el criterio de expertos nacionales e internacionales, a rendir la estabilidad esperada, graficándose en los actuales niveles de las tasas de interés activas, en el fortalecimiento del sistema financiero, situación que se cuantifica en el repunte significativo en los montos de captación y en los niveles de provisión de la cartera de créditos.

Todo lo favorablemente expuesto no tiene, aun después de transcurridos (4) años de la dolarización, una real incidencia a nivel de las clases desprotegidas, la insatisfacción ante la no-reactivación de la Seguridad Social generan un ambiente de continua tensión y de constante paralización de los servidores públicos. La no-definición de Políticas de Estado y las contradicciones entre los funcionarios del poder Ejecutivo agravan mas el ambiente social interno. Pero existe una realidad a nivel del mercado de remesas, los niveles de emigración han decrecido en el periodo 2002-2003 y los montos recibidos de los inmigrantes han experimentado un incremento menor al experimentado en el 2002, situación que realmente se traduce en una contracción de los niveles de crecimiento de las remesas recibidas pues, en el periodo 2001-2002 la tasa de crecimiento de las remesas fue del 17.5%.

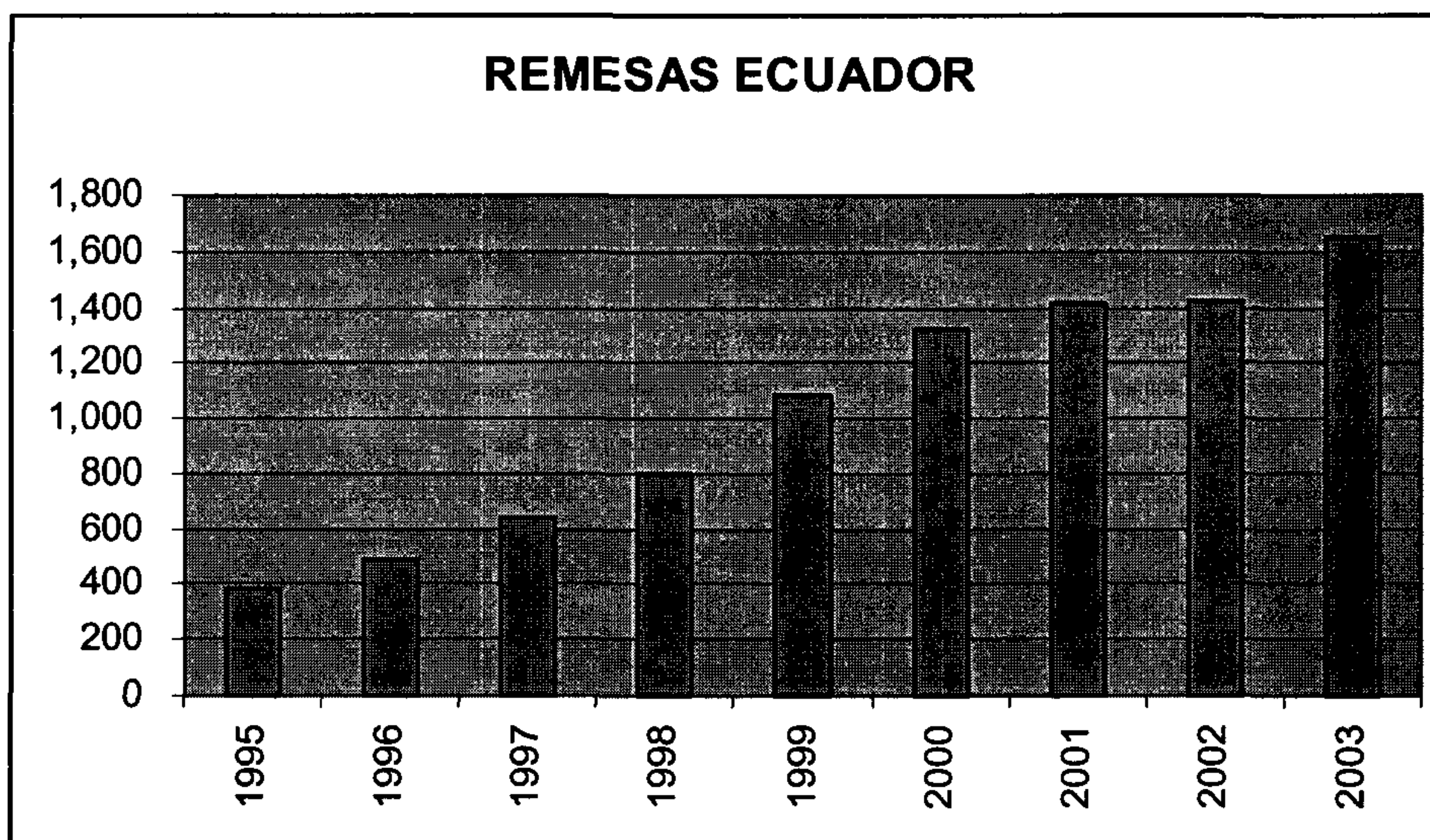


Externo:

Las expectativas de conflicto en medio oriente concluyo con el derrocamiento del poder del hasta entonces Líder Iraki Saddam Huseim, esta situación sumada a las amenazas terroristas por parte de grupos radicales Islámicos, provoco un ambiente de tensa paz en la primera potencia mundial. Los índices macroeconómicos preveían una contracción del mercado americano y una inclinación a la recesion de la economía, situación que afecto directa y radicalmente al inmigrante latino en ese país.

Lo citado genero también un desmejoramiento del negocio a nivel de Agencias de Viaje, las quiebras ocurridas durante el 2002 y los actos terroristas crearon un ambiente totalmente desfavorable al turismo, hecho que sumando a la seguridad interna ha provocado la reducción del negocio de venta de pasajes.

Lo citado Contrariamente a lo esperado, en el mercado europeo, la consolidación del EURO frente al Dólar y la aceptación del importante y real aporte que representa el inmigrante para la economía de dichos países, fortaleció la posición de estos y creo, a nivel gubernamental, un apoyo frontal a la legalización de los inmigrantes. La apertura creó un espacio amplio de beneficios para su radicación definitiva en los países Europeos, medidas tales como la apertura a créditos de vivienda, la posibilidad de validar las licencias de conducir, etc. provoco una contracción en el crecimiento del volumen de remesas a nuestro país, cifras que, según las proyecciones del BCE se fijaron en alrededor de los 1,656 millones de dólares.



* 2003 según datos BCE – Fuente Diario Expreso

2. Condiciones de Mercado:

Nuevamente, como lo ocurrido en los últimos años, los esfuerzos del inmigrante y el envío de sus recursos a través de los distintos mecanismos de transferencia de dinero se constituyó en una de las principales fuentes real de divisas y por ende, según definiciones realizadas por el BCE, en uno de los pilares del modelo de dolarización.

Las expectativas de mercado avizoradas en el 2002, sobre el negocio de remesas familiares, se plasmaron en una realidad importante en la segmentación del mismo, el ingreso de varias compañías claramente identificadas con Instituciones del Sistema Financiero Nacional y la vinculación estratégica de algunos Bancos Nacionales con Instituciones Financieras del Exterior especialmente de España, provocaron durante el año 2003 una disminución de nuestra participación en el negocio de remesas familiares en un promedio de - 4.86%

Esta contracción de las transferencias por nosotros recibidas generó de manera interna una agresiva política de fijación del mercado, situación que se tradujo en nuevas negociaciones con nuestros corresponsales, en ajustes en nuestros porcentajes de comisión y especialmente en una estricta política de austeridad, lo que conllevó a mantenerlos al cierre del ejercicio 2003 con una participación del mercado, a nivel de Grupo, del 31.51%

3. Administración interna:

Las condiciones existentes en el mercado generaron en los ingresos de la **Agencia de Viajes** una drástica contracción del -16.25% con relación a los ingresos del 2002, situación que no pudo ser compensada con las decisiones que, a nivel de gastos, promovieron una estricta política de austeridad y un control del costo operativo, situación que se tradujo en una contracción, frente al 2002, del -11.36%

La contracción en el crecimiento del mercado de Remesas familiares, la nueva segmentación del mismo y las "nuevas" alianzas estratégicas de algunos de nuestros tradicionales corresponsales con instituciones del sistema financiero nacional avizoraban una disminución en los niveles de venta, mas, las políticas de negociación adoptadas, generaron un repunte en las ventas en US\$ 8.88 millones, aproximadamente un 3.72% frente al ejercicio 2002.

Las negociaciones realizadas implicaron la disminución en las comisiones las cuales, al cierre del 2002, mantenían un promedio de 1.68% en tanto que al cierre del 2003 se situaron en el 1.60%; situación que se aplicó básicamente para el último cuatrimestre del 2003 con comisiones ponderadas que se mantuvieron en el orden del 1.29%. Por lo expuesto los ingresos al cierre del 2003 se ubicaron en el orden de los US\$ 3.97 millones, es decir, un 1.33% menor a los ingresos obtenidos en el 2002. Cabe indicar que si bien esta decisión tuvo una incidencia directa en nuestros ingresos, la medida permitió controlar el mercado, fortalecer nuestra posición en el sistema y recuperar, según las cifras del último trimestre, nuestra posición en el negocio de remesas familiares

El incremento producido en las ventas suponía un incremento proporcional en los costos de operación, pero debido a las negociaciones realizadas con los principales proveedores de servicios y fundamentalmente en la aplicación de las políticas de austeridad, los gastos tuvieron un incremento del 2.15% tomando como referente los gastos del 2002.

Cabe explicar que dentro de los gastos totales y en el incremento citado en el párrafo anterior se encuentra incluido el costo de la negociación realizada por la venta de Acreencias del Filanbanco S.A., la cual provocó un registro por "Perdidas Financieras" de aproximadamente US\$ 0.12 millones de dólares.

A pesar de que el 2003 produjo resultados económicos distintos a los proyectados (- US\$ 106.53 mil) sin embargo se dieron los pasos necesarios para mantener nuestro posicionamiento en el mercado y administrativamente se fijaron nuevos márgenes de negociación con nuestros proveedores estratégicos, logrando, bajo un gran esfuerzo conjunto, estabilizar nuestros costos de operación en función de las nuevas condiciones del negocio.

Convencidos de que el camino trazado en el 2003 nos demostró la capacidad interna de superar grandes retos, de saber que contamos con alianzas comerciales sólidas con nuestro principal corresponsal en New York y que lo superado avizora un 2004 de decisiones trascendentales para nuestra institución y para la economía Ecuatoriana, nos suscribimos de Uds.,

Sr. Antonio Delgado Alvarado
Gerente General