

INFORME DEL GERENTE DE ORO TRAVEL S.A.

Guayaquil, 24 de Marzo del 2000

Señores Miembros de la Junta General
Ordinaria de Accionistas de la Compañía
ORO TRAVEL S.A.
Ciudad

En cumplimiento de expresas disposiciones de la Ley, someto a consideración de ustedes el presente informe por el Ejercicio de 1.999

1.- Como es de conocimiento de todos ustedes, el año 1.999 se lo ha declarado el año fatídico a prueba de resistencia, con los cambios en la economía del país, en la que sufrimos medidas de congelación, alzas y bajas del tipo de cambio del dólar y además en la que las Empresas amigas tenían expresas instrucciones de bajar costos a todo precio.

Esto hizo que nuestra Empresa tomara también medidas drásticas de ahorro para de esa manera cuidar nuestra fuente de trabajo, porque el índice de desempleo en este año creció.

Unas de las tantas medidas que se tomaron fueron:

- No reconocer desde Marzo/99 el almuerzo de los empleados
- Cambiarnos de local de la Administración a un local más económico
- Bajar las comisiones a los empleados del 3 al 2%
- Reconocer del costo de los uniformes sólo el 50%. El otro 50% fue pagado por los empleados.
- Todas las llamadas telefónicas personales fueron facturadas al personal que las hizo en su turno de trabajo.
- No depositar el efectivo, para salvaguardar nuestra comisión (1% por depósito)

En fin, estas medidas ayudaron a que nuestros ingresos que en los 6 primeros meses fueron malos y escasos no se reflejaran en la liquidez de la Compañía.

Todas las Aerolíneas Internacionales del país, comenzaron a facturar y cobrar en dólares (sin permitir que se pagara en sucres al tipo de cambio) y así se pagaba y se reportaba al BSP en el Banco del Pacífico. Esto ocasionó un impacto fuertísimo en nuestros clientes, porque el tipo de cambio de la DAC (Dirección de Aviación Civil) comenzó a cambiar todos los días, y antes el tipo de cambio era semanal. Esta era una razón por la que no podíamos permitir que nos pagaran las facturas en sucres dentro de los 8 días de plazo, que es el que hemos otorgado en la actualidad.

2.- Oro Travel, tiene la suerte de ofrecer un servicio directo de charters a El Oriente, por intermedio de SAEREO, en la cual hemos aumentado los itinerarios a 3 días por semana sin importar que sea feriado. Y, en la actualidad los días Viernes se han

incrementado a dos vuelos. La gran mayoría de estos clientes son Petroleras y Agencias dueñas de cabañas en el interior de El Coca.

Tal es así que me he tomado la libertad de adjuntar un cuadro de facturación mensual de la producción de los charters, realizados por nosotros.

Estos ingresos ayudaron a contribuir en un 21% a nuestros ingresos en este período.

Si bien es cierto, este servicio requiere de toda una logística de armar y llenar los vuelos con la venta de los cupos a particulares, nos hemos sacrificado con el mismo personal para que esta utilidad sea directa al pago del compromiso adquirido con el Hotel Oro Verde de Guayaquil, que es una deuda de 2.002 dólares mensuales, que se terminará de cancelar en el año 2.003. Me enorgullece comunicarles que con mucho esfuerzo hemos pagado puntualmente las letras y estamos al día.

3.- Oro Travel, tiene también la representación del Consorcio de Agencias de Viajes Internacionales en la que soy la Presidenta. Este es un organismo que se creó en este año (1.999), para tramitar pasaportes ante la Cancillería de la ciudad de Quito.

Aquí recibimos sólo por tramitar de las Agencias del Consorcio, un ingreso promedio de 200 dólares y con este ingreso hemos cubierto los gastos de la oficina en la que laboramos los empleados de Administración.

4.- Las ventas de nuestras Agencias, crecieron y tuvieron un giro hacia Europa con la fuga masiva de ecuatorianos, que haciendo un esfuerzo familiar, corrían con el costo del pasaje que no dejaba de ser un mínimo de 1.200 dólares.

5.- En este año, no tuvimos nunca la necesidad de sobregirarnos en los Bancos (aparte que no lo hubieran concedido, dada la situación del país), pero reposa un depósito de 10.000 dólares por la garantía de la IATA, que esperamos que con la presentación de este Balance, que tiene resultados positivos nos levanten la garantía. En todo caso este capital ya es propio de la Agencia, no le debemos a nadie.

(En su momento fue obtenido con préstamo del Ing. Trujillo y de Saereo)

6.- La Agencia del Oro Verde de Guayaquil, paga de arriendo 1.000 dólares más el IVA, y la Agencia del Swissotel en Quito, paga 1.400 más el IVA. Considero que deberíamos revisar estos canon de arrendamientos porque tengo la oportunidad de alquilar un local en el W.T.C: de Quito por el valor de 600 dólares

Es verdad, que la clientela del Hotel (los huéspedes) van directo a nuestra Agencia, pero ellos producen un 18% de los ingresos, por cuánto la gran mayoría es reconfirmaciones de boletos y este apenas tiene un costo de 2 dólares.

El Hotel, con la nueva administración, ya no nos compra a nosotros, lo hace directamente a Metropolitan Touring, porque consiguieron un mejor trato con ellos y porque mantienen una diferencia con la Compañía ORO RENT S.A. (en su época, este ingreso si era interesante porque todos los empleados administrativos viajan con mucha frecuencia).

Como ustedes están verificando, nuestro resultado en el balance es positivo con una utilidad de s/. 79'357.143 ; por la que solicito a ustedes revisen el destino que le darán.

Agradezco de antemano, la resolución que ustedes han tomado , que es la de capitalizar los 195'480.000 (sucres) que fueron tomados de sus préstamos hechos en el mes de Marzo de 1.998, que fueron 40.000 dólares en esa época.

Las metas para el año 2000 son muy agresivas y fuertes, tal es así que vamos a incrementar el servicio de SAEREO al Oriente y a Manta, porque las aerolíneas internacionales ya no van a pagar el 10% de comisión, ellos han resuelto bajarla al 6%

En este punto, todas las Agencias junto con ASECU, contratamos abogados ya que las líneas aéreas están en contra de las leyes ecuatorianas, por lo que han hecho caso omiso a esta situación.

Nuestros ingresos van a bajar considerablemente , por esta razón debemos tomar medidas inmediatas para seguir manteniendo nuestra liquidez.

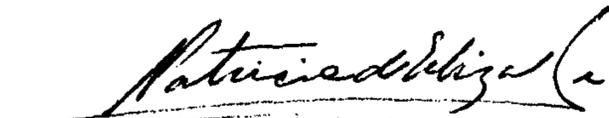
A este punto sugiero lo siguiente:

- Renegociar la deuda que mantenemos con el Oro Verde de Guayaquil, para tratar de disminuirla, cancelándola antes del tiempo estipulado; con una aportación por parte de ustedes. (esto favorecerá a la liquidez de la compañía, puesto que pagamos todos los meses 2.002 dólares mensuales)
- Cambiarnos de local en Quito, o que Oro Rent, arregle sus diferencias con el Hotel para pagar el canon de arrendamiento de 700 dólares más el IVA que ya está negociado.
- Incrementar los charters de Saereo a vuelos diarios, porque con esta medida trataremos de compensar la disminución de las comisiones de las líneas aéreas internacionales.
- Continuar con la política de mantener el número de empleados que tenemos al momento.
- Continuar con la política de control estricto en los gastos.

Espero que con estas medidas sigamos con el crecimiento de la compañía, para beneficio de ustedes como inversionistas y de nuestros empleados.

Agradezco a usted señor Presidente y a los señores Accionistas, la confianza depositada en mí y en el personal de las Agencias, tanto de Quito como Guayaquil.

Atentamente,



Patricia Toledo de Elizalde

C:I: 09-0542495-8