

Quito, 03 de abril de 2019

Me es grato presentar a consideración de los Señores Accionistas el informe del ejercicio económico terminado al 31 de diciembre del año 2018, correspondiente a la gestión de ETICA.

INFORME PARA LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE ETICA - EMPRESA TURISTICA INTERNACIONAL

Durante el 2018 buscamos la excelencia en todos los aspectos de nuestros productos, particularmente los hoteles Casa Gangotena y Mashpi, logrando incrementar sustancialmente su penetración en los mercados internacionales y en el mercado nacional y posicionando Mashpi como el referente del turismo de aventura y experiencias de Ecuador.

La fortaleza adquirida por las sinergias generadas entre nuestros productos ha generado, de manera definitiva y contundente, un impulso positivo a la pendiente de crecimiento del negocio en general. El know-how de ETICA de 65 años de trabajo en el sector turístico, más su posición estratégica como generador de demanda hacia nuestros destinos y la profundización en la venta directa, ha permitido que, pese a situaciones adversas tanto en el ámbito nacional como en algunos mercados internacionales, se logre un importante crecimiento vs el año 2017, y que los resultados queden ligeramente por debajo de la ambiciosa meta planteada para el 2018.

ASPECTOS COMERCIALES

En el año 2018 se reestructuró el área comercial con el objetivo de afinar la estrategia de cada canal de ventas: mayorista, retail y directo. Se prepararon mensajes comerciales especializados por canal y se configuró un equipo orientado exclusivamente a la Transformación Digital, con la misión de implementar tácticas innovadoras que potencien las ventas directas y de agencias de viajes, para con ello generar un mejor margen para la compañía.

La creación del área de Transformación Digital permitió optimizar la calidad de leads por medio de un perfilamiento estructurado. A través de integración de un equipo especializado, se ha ido mejorando la búsqueda de clientes acorde al portafolio de ETICA con un enfoque en el desarrollo de mensajes para el viajero desde la fase de inspiración hasta la compra a través del canal directo.

En cuanto a productos, el 2018 fue un año de transición en el Santa Cruz II por la modificación de su itinerario. Si bien los nuevos itinerarios de 4 noches fueron muy bien aceptados en el mercado, la colocación del itinerario de 6 noches aún no es óptima. Las acciones comerciales siguen enfocadas en la búsqueda de clientes adecuados por itinerario para asegurar la óptima colocación de espacios.

El nuevo esquema de comercialización de ventas Land a través de componentes, con un mensaje comercial de mayor flexibilidad, rapidez en respuesta y personalización

fue bien recibido en los distintos canales y se vio reflejado un crecimiento en ventas que se seguirá viendo en los siguientes años.

En lo referente a mercados, se dio gran empuje al mercado de Estados Unidos en donde la confianza del consumidor está muy estable. Adicionalmente, se hizo una evaluación de todos los representantes de ventas (GSA), tomando la decisión de un cambio en Alemania y la contratación de un GSA para Australia y China, lo que traerá crecimiento en Oceanía y exploración inicial del mercado en Asia.

En cuanto a los resultados de ventas, los principales indicadores son los siguientes:

Venta Barcos 2018:

La venta de cruceros presentó un crecimiento de 0.7 millones de USD vs 2017 quedando 0.4 millones USD por debajo de lo presupuestado. Durante este año salieron de dique las embarcaciones Isabela y Santa Cruz II, con la disminución correspondiente de noches disponibles a la venta.

Ventas Hoteles Propios 2018:

La venta de hoteles propios a través de nuestro canal presentó un crecimiento de 1.7 millones de USD vs 2017 y 1.5 millones por encima de lo presupuestado.

La flexibilidad operativa en el Finch Bay, junto con la re-apertura de la Plaza de San Francisco frente a Casa Gangotena, y la difusión del documental de Mashpi de la BBC permitió que el objetivo de ventas en cada hotel sea cumplido y superado a través de los distintos canales de ventas.

Ventas LAND:

La introducción del nuevo esquema de comercialización en servicios de tierra tuvo como resultado un crecimiento de 0.4 millones de USD vs el 2017.

Ventas directas Internet:

Durante el año 2018 las ventas totales (Galápagos y continente) a través de nuestro canal directo cerraron en 4.2 millones USD vs 3.7 millones en 2017, es decir, +0.5 millones de crecimiento (+12.5%). En el 2018 esta unidad incrementó su participación frente a la venta total de cruceros a través de todos los canales, pasando del 10% en 2017 al 10.5% en 2018.

A continuación, un resumen de ventas por producto en donde se refleja el crecimiento frente al 2017:

	2017	2018	% crecimiento
Santa Cruz	12,271	12,605	3%
Isabela	6,205	5,915	-5%
La Pinta	9,559	10,194	7%
Total Barcos	28,035	28,714	2%
Finch Bay	4,438	5,228	18%
Casa Gangotena	1,067	1,228	15%
Mashpi Lodge	1,206	1,928	60%
Total Hoteles	6,711	8,384	25%
Land	10,175	10,542	4%

Expectativas de ventas para el 2019

En el 2019 se prevee un crecimiento en ventas vs el 2018 de +2.5 millones en barcos, +0.2 millones en hoteles propios, y 0.5 millones en ventas land. El mayor porcentaje de crecimiento se espera en el área de Internet por medio de la nueva estrategia de perfilamiento del consumidor. Adicionalmente, mercados que estaban con una baja tasa de crecimiento como *Reino Unido y Europa*, han mostrado una tendencia de recuperación que proyecta buenos resultados para este año. El mercado de Estados Unidos sigue mostrando fortaleza económica y alta confianza del consumidor, lo cual hace que este siga siendo el de mayor enfoque a través de los distintos canales de comercialización.

ASPECTOS OPERACIONALES

OPERACIONES MARITIMAS:

En el período 2018 toda la operación marítima se desarrolló libre de siniestros, las embarcaciones y los servicios que ofrecemos se cumplieron de acuerdo con los itinerarios, sin contratiempos y de forma ininterrumpida durante todo el período en mención. Se han cumplido con todos los requerimientos mandatorios, tanto documentales como de mantenimiento, así como los diques secos de las embarcaciones Isabela II y Santa Cruz II.

La Sociedad Clasificadora, Autoridades Marítimas, PNG y Consejo de Gobierno, realizaron las inspecciones, auditorías de cumplimiento y revisiones de los sistemas, en base a lo cual emitieron los certificados y la documentación necesaria que nos permite operar y dar fe del correcto manejo de las embarcaciones.

El costo del combustible cerró el año con un valor de \$2.50 por galón, generando costos en exceso por este concepto, ya que el presupuesto consideró un precio de \$2.10. La variación total ascendió a USD 257,500.

SANTA CRUZ II

El barco ha demostrado ser óptimo para la operación. Los espacios y su funcionalidad hacen que los huéspedes disfruten de su experiencia en las islas con confort y seguridad. Durante el dique, realizado luego de 18 meses de operación, se trabajó en mejorar los niveles de insonorización y mitigar los ruidos entre las cabinas en la parte de proa del barco y se reemplazó la alfombra en todas las habitaciones de huéspedes.

YATE LA PINTA

El yate cumplió 10 años en operación desde su construcción, operó satisfactoriamente con respecto a su condición estructural y de seguridad integral, sin embargo, en el área hotelera ya no cumple con los estándares requeridos, por lo que se durante el 2019, tanto las áreas de habitaciones como las áreas sociales deberán ser remodeladas acorde a las tendencias de mercado.

YATE ISABELA II

En el dique de mayo se realizó una remodelación integral de los espacios y áreas sociales, dándoles a las mismas un aire moderno en sus áreas interiores. Buscamos con ello reposicionar la embarcación en los mercados durante los años venideros.

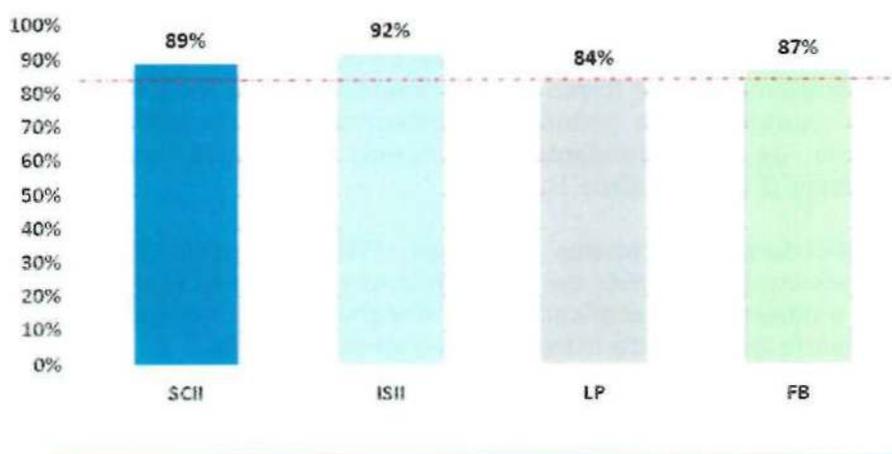
Con la realización de este dique se renovó el certificado de clase luego de completar la inspección especial, la misma que se realiza cada 5 años y comprende una revisión integral de la estructura y maquinaria. Contamos con cinco años por delante para operar bajo los estándares del ABS y de seguridad de nuestra empresa.

GESTIÓN DE LA CALIDAD

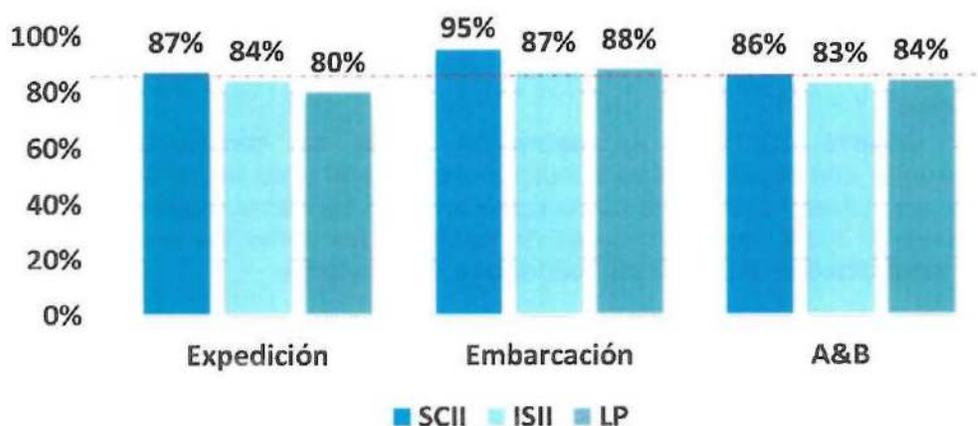
Durante el 2018 implementamos un modelo de medición de calidad y de satisfacción del explorador más ácido, que incluye dos indicadores: IPN (índice promotor neto), el cual nos permite medir la probabilidad de recomendación de nuestros huéspedes e INS (Índice Neto de Satisfacción). Las nuevas escalas de medición están basadas en rangos de 0 a 10; siendo promotores únicamente los que califican 9 y 10 y detractores las calificaciones menores a 6. Bajo esta metodología el índice es la sumatoria de los promotores menos los detractores.

Los resultados del año fueron muy satisfactorios:

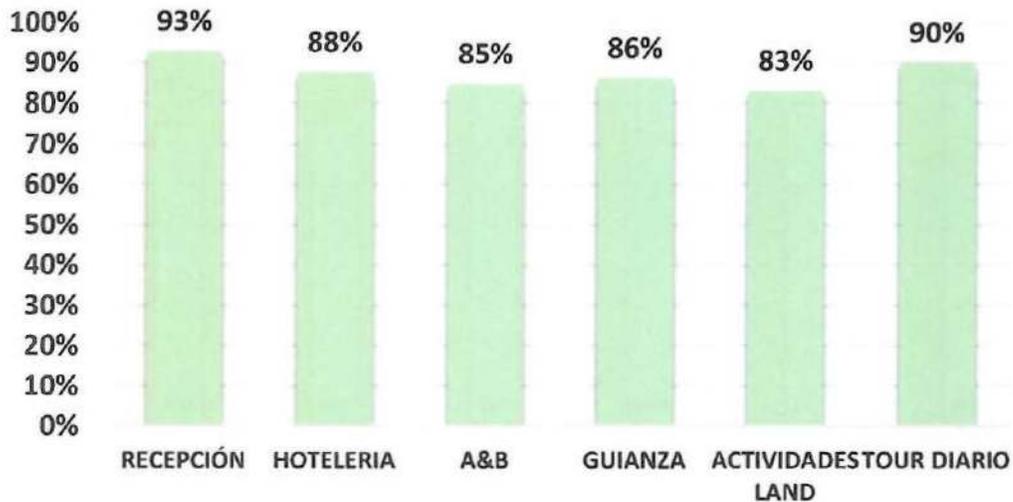
INDICE DE PROMOTOR NETO BARCOS Y FINCH BAY (NPS/ IPN)



INDICE DE SATISFACCIÓN BARCOS (INS)



INDICE DE SATISFACCIÓN FINCH BAY (INS)



Durante 2018 se creó la Dirección de Experiencia del huésped, con el fin de lograr la excelencia en nuestro servicio y asegurar que el viajero reciba una experiencia memorable. Se ha trabajado en levantar, estandarizar y actualizar procedimientos hoteleros y de expedición para contar con manuales que permitan asegurar una entrega perfecta. Realizamos talleres de trabajo para definir la esencia fundamental y misión que tienen nuestros barcos de expedición y el hotel Finch Bay para de esta forma ajustar toda nuestra operación a los pilares que sustentan el ADN de cada producto.

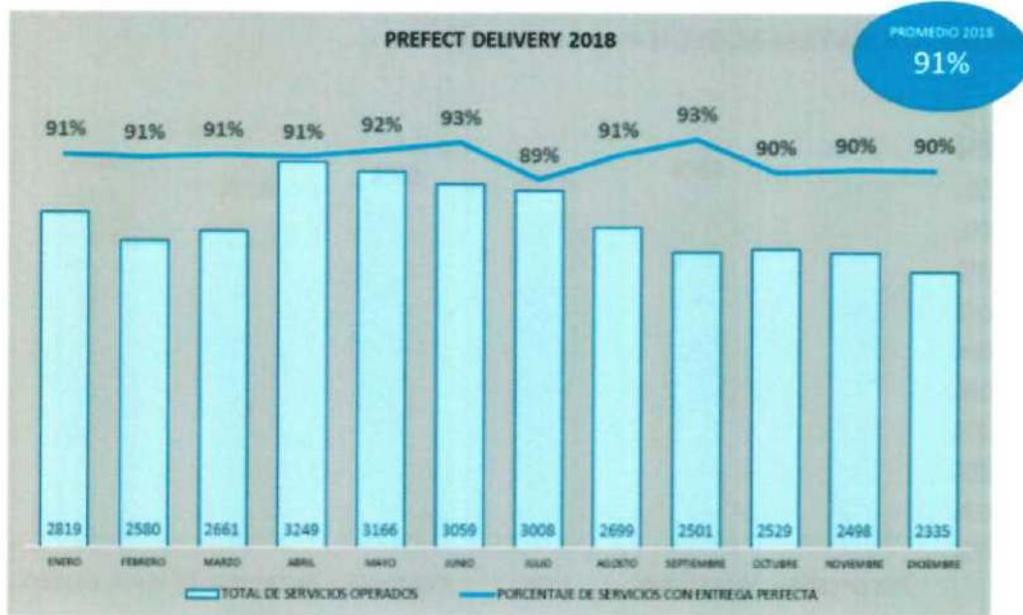
OPERACIONES DE TIERRA:

En el año 2018 se llevaron a cabo negociaciones adicionales con los proveedores de transporte y con los guías, para optimizar los costos de operación de estos componentes con el fin de mejorar la competitividad de los tours ofertados e incrementar ventas.

Los 4 pilares fundamentales (entrega, flexibilidad, calidad y costo) y la estructura de procesos de Operaciones fueron perfeccionados para responder al creciente volumen de servicios que se generó en el 2018.

Durante este año se integraron al sistema de Incident Management los Procesos Clave de Operaciones, para el control de su cumplimiento y efectividad, logrando introducir mejoras inmediatas que incrementan la satisfacción del viajero.

El análisis de la información registrada en el programa de manejo de incidentes (IM) arroja el porcentaje de servicios operados sin ningún tipo de novedad o afectación a la expectativa del explorador, (Perfect Delivery). Este porcentaje, para el 2018, fue del 91% en promedio, tal como indica el cuadro siguiente:



Fuente: Incident Manager 2018

Por otro lado, tanto el INS (índice neto de satisfacción) por categoría, así como el IPN (índice promotor neto) de los servicios de tierra, presentados a continuación, son muy positivos,



Fuente: Encuestas de Calidad y Satisfacción

Estos resultados se vuelven palpables en los cientos de mensajes de agradecimiento y felicitaciones enviadas por los pasajeros y clientes, en los que recurrentemente se menciona la prolijidad del servicio y lo maravilloso de la experiencia vivida.

MARKETING Y RELACIONES PÚBLICAS

En el año 2018 la gestión del área de mercadeo y relaciones públicas se centró en la campaña de aniversario de 65 años para clientes, proveedores y colaboradores; en la promoción de los itinerarios del Santa Cruz II de 6 noches, y en la intensificación de la promoción de Mashpi Lodge y Casa Gangotena. Se lanzó al mercado el nuevo concepto de cocina mestiza y el rooftop bar de Casa Gangotena.

En términos de Relaciones Públicas, 2018 fue un año de excelentes resultados. Se alcanzó una cobertura de prensa escrita valorada en más de 6 millones de dólares; obteniendo 293 publicaciones de nuestros productos en medios especializados de Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, Australia, Ecuador y otros; siendo el 89% en medios enfocados en el consumidor final. Se logró la visita al país de 90 periodistas principalmente de Estados Unidos y el Reino Unido. Nuestra cobertura tuvo menciones en grandes medios como NY Times, Travel & Leisure, TTG, Daily Telegraph, Cond Nast Traveler, BBC Wildlife Magazine, A Bordo, entre otros.

Metropolitan Touring recibió el Distintivo Q otorgado por el Municipio de Quito y el premio como Tour Operador Líder de Sudamérica 2018 por World Travel Awards. Adicionalmente nuestras propiedades fueron reconocidas con 13 premios de altísimo nivel como: World Travel Awards, Conde Nast Traveler, Trip advisor, entre otros-.

En el año 2018 tuvimos una fuerte presencia en el mercado internacional a través de la participación en las 10 ferias de turismo más relevantes del mundo, entre esas: WTM y ELA en Londres, ITB Berlín, Pure Marruecos; USTOA, Virtuoso y The Boston Globe en USA; ILTM Cannes, etc.

Finalmente, en septiembre realizamos un Fam Trip VIP "Platinum Jubilee" invitando a los 30 top clientes del mundo a recorrer el "triángulo de oro" del Ecuador con nosotros: Quito; Mashpi y Galápagos a bordo del Santa Cruz II.

LOGÍSTICA Y ABASTECIMIENTO

En 2018, la Unidad de Logística y Abastecimiento de ETICA, pasó de ser un centro de costos, con aporte indirecto a la utilidad, a ser una Unidad de Negocio que aporta al margen de la Empresa de forma directa. En este año, ETICA asumió la totalidad de las compras y logística de Casa Gangotena y Mashpi, con el consiguiente aprovechamiento de sinergias.

Los principales proyectos estratégicos desarrollados incluyeron la estandarización de procesos claves, la implementación del sistema DSI - DcLink, la implementación de una bodega en Quito y el desarrollo de la propuesta de valor del negocio logístico. Se concluyó el desarrollo de la página web de ventas virtuales para Galápagos: www.galacargo.com.ec, con la finalidad de captar pedidos de terceros que aporten a la mejora de la rentabilidad de esta unidad, lo cual se concretará durante el primer semestre del 2019.

La continuidad del servicio de carga marítima hacia Galápagos fue variable, contando a inicios de año con un solo barco de carga disponible, posteriormente con 2 barcos prestando el servicio, para terminar el año con un momento de crisis por la avería de uno de los dos cargueros. Durante todo el año el incumplimiento de los itinerarios publicados por la autoridad fue constante. Sin embargo, de estos inconvenientes, una adecuada gestión y planificación de envíos permitió mantener el abastecimiento normal hacia nuestras operaciones y las de los clientes terceros.

RECURSOS HUMANOS

Durante el año 2018, se levantaron todos los procesos de RRHH y con este levantamiento se construyó una herramienta tecnológica (Twiins) para el manejo automatizado de todos los subsistemas. Esto permite tener una visión integral de cada uno de nuestros colaboradores y enfocar con claridad y precisión las estrategias y planes de acción de Recursos Humanos.

Se realizaron mejoras en el proceso de selección de personal, incorporando la metodología KUDERT que permite lograr mayor coincidencia entre candidatos y perfiles.

En cuanto a la Capacitación, durante el 2018 se buscó fortalecer las habilidades gerenciales de los mandos medios a través de convenios de capacitación con importantes instituciones como la UDLA, ADEN Y THINKING PEOPLE.

Con referencia al clima laboral, se continuó con el plan de trabajo Happiness definido para este año. Cada una de las actividades planificadas contó con la participación de los colaboradores y su impacto positivo se vio reflejado en el índice Happiness que tuvo un incremento respecto a la medición del año anterior.

RESULTADOS MEDICION 2017



RESULTADOS MEDICION 2018



TECNOLOGÍA

Dentro del área de sistemas se pueden mencionar los siguientes desarrollos de sistemas que han permitido al usuario mejorar el desempeño en sus actividades.

DSI – Sistema de Logística

Implementación del sistema DSI, para la administración de bodegas a través de dispositivos móviles, que permite realizar un control de los artículos solicitados por el cliente en cada una de sus etapas (recepción, almacén, armado, despacho, transporte, entrega y facturación).

Módulo de Requisiciones y back order para logística

Se implementó el módulo de requisiciones, para que las plantillas de pedido enviadas por el cliente suban automáticamente al sistema JDE y generen las órdenes de compra.

Sistema Hotelero Zeus

Actualización sistema hotelero en embarcaciones con la última versión 18.1, haciendo mucho más ágil el uso del sistema y mucho más rápido el registro de pedidos y el cierre de cuentas (2x1, happy hours, cortesías, operacionales, agencias, etc).

FINANZAS

En el año 2018 se han aplicado estrategias financieras y de control que nos han permitido contribuir con el cumplimiento del presupuesto. A continuación, se detalla las acciones relevantes por campo de acción.

Societario:

Dando cumplimiento a lo dispuesto por la Junta General Extraordinaria de Accionistas de febrero de 2018, se celebró la escritura de aumento de capital de la compañía por el valor de USD\$ 2'246.303. A la fecha el capital asciende a USD \$ 16'840.384. Así mismo, en base a lo dispuesto en la Junta General Extraordinaria de noviembre de 2018, se repartió dividendos del año 2017 a los Accionistas de la compañía por un monto total de US\$ 1'300.000, conforme al nuevo porcentaje accionarial. Primer reparto desde el año 2001 en que se adquirió la compañía.

Con el objeto de sanear las Cuentas por Cobrar que mantiene Interlago con ETICA, considerando que ETICA tiene el 99.97% de participación accionarial en Interlago, se propuso una Disminución de Capital en Interlago, por un monto de US\$3.110.000, la misma que fue tramitada en la Superintendencia de Compañías, obteniéndose el 21 de enero del 2019 una resolución favorable. El registro contable de la disminución de capital y la disminución de Inversión en Subsidiarias se asentará en libros una vez que la escritura aprobada sea registrada en el Registro Mercantil.

Con el fin de consolidar las operadoras de turismo receptivo en ETICA, durante el 2019 se finalizó el proceso de compra de las acciones de MT Colombia. El medio de pago de esta operación fue la compensación de deudas entre Metrocorp y ETICA por el valor de US\$ 1.051.750,27. En el mes de enero 2019 se registró en libros la nueva inversión y la disminución de la cuenta por pagar.

Tributario:

En abril 2018 fuimos notificados con la sentencia favorable de la Corte Nacional sobre el proceso de Determinación de Impuesto a la Renta año 2011 por Precios de Transferencia, el valor del este juicio ascendía a US\$ 552.348,44 de capital, con lo cual queda eliminada esta contingencia.

El 21 de agosto del 2018 se emitió la Ley Orgánica para el Fomento productivo, atracción de inversiones, generación de empleo y estabilidad y equilibrio fiscal en la cual se contempló la remisión de multa e intereses con el SRI. Considerando que los procesos vigentes con el SRI se han dilatado en el tiempo y ante la incertidumbre de contar con un pronunciamiento favorable por parte de la Corte Constitucional, la administración presentó al Directorio la alternativa de acogerse a la amnistía tributaria, moción que fue aprobada tomando en cuenta el riesgo eliminado para los resultados de la compañía y el beneficio en flujo de caja.

Los procesos que fueron pagados con la amnistía tributaria fueron:

PROCESO DE DETERMINACIÓN	VALOR A PAGAR SIN REMISION	VALOR A PAGAR CON REMISION	RIESGO ELIMINADO
Recurso de Revisión del IVA devuelto desde Julio del año 2004 hasta Febrero del año 2009	7,251,779.05	3,088,652.37	4,163,126.68
Jubilación Patronal del año 2013	91,576.10	51,613.80	39,962.30

Finalmente, en noviembre del 2018 la compañía fue notificada por el SRI sobre el inicio del proceso de determinación del período fiscal 2016. Al cierre de este año se preparó el requerimiento inicial de información y solicitaron la diligencia de inspección a las tres embarcaciones que maneja ÉTICA.

Controlling

Como una herramienta de control de gastos se implementó la plataforma de Pagos a fin de que cada gasto y su asignación de cuentas sea autorizada por cada responsable del presupuesto. Con eso, se ha disminuido la carga incorrecta de costos y gastos en las unidades de negocio. Además, se aplicaron controles en procesos críticos de la compañía, lo que permitió mitigar riesgos de pérdidas monetarias y/o desvió de presupuesto y riesgos cibernéticos.

Tesorería

En el año 2018 se continuó con una buena administración de los recursos monetarios, lo que permitió cubrir con exigencias de la operación del negocio tales como el dique de la MN Santa Cruz II y el dique del Yate Isabela, así como el pago extraordinario de \$1.759.000 requerido para acogernos a la amnistía tributaria del SRI por el juicio del IVA del 2004-2009.

Durante este año se continuó con la inversión a corto plazo de excedentes de caja con la Administradora de Fondos Fideval, operación que nos generó un rendimiento financiero del 3% sobre saldos invertidos.

Se hizo una renegociación con Banco del Austro para mejorar la comisión de tarjetas de crédito en el cual se incluyó a los hoteles Mashpi y Gangotena, también se firmó un contrato con Prohubanco que nos proporciona un servicio de POS satelital a bordo de los barcos con una mejora del 1% en la comisión.

Para cumplir con las exigencias de los clientes en el canal directo, se firmó un convenio con Banco Bolivariano para realizar los cobros a través de botón de pagos manteniendo la misma comisión del 2.5% similar a la que se paga con SOF, el lanzamiento de este medio se hará en el primer trimestre de 2019 una vez que estén realizados todos los requerimientos del área comercial.

Durante este año la empresa ha cumplido oportunamente con el pago de sus obligaciones con los proveedores, Emisión de Obligaciones y préstamos en general.

Contabilidad

Por normativa de la Superintendencia de Compañías, en el año 2018 fue necesario cambiar de firma auditora, por lo que, a partir de abril se contrató los servicios de Ernst & Young.

En el registro contable del año es importante mencionar 2 transacciones extraordinarias:

1. El registro del capital pagado por la determinación de la devolución del IVA 2004-2009 con el SRI fue realizado afectando directamente a la cuenta Resultados Acumulados por US\$ 3.412.164, dado que su origen fue en años anteriores.
2. Baja de Cartera de la Agencia Adventure Associates por US\$ 315.607, debido a la incapacidad de dicha empresa de asumir los saldos vigentes por servicios prestados.

A inicios del 2018 se aplicó la norma Niff 15 Ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes, como resultado del análisis que se efectuó en el 2017. Con su aplicación se determinó que no hay un impacto numérico en la aplicación de esta norma.

RESULTADOS FINANCIEROS

A continuación, los resultados de la compañía ETICA y aquellas relacionadas a la gestión de esta.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA Al 31 de diciembre de 2018

	ETICA	INDEFATIGABLE	INTERLAGO
ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE	10,780,044	963,417	3,445,048
ACTIVO NO CORRIENTE	45,754,110	9,356,720	7,890,364
TOTAL ACTIVOS	56,534,154	10,320,137	11,335,412
PASIVOS			
PASIVO CORRIENTE	23,439,055	2,243,966	81,453
PASIVO NO CORRIENTE	9,461,867	527,161	0
TOTAL PASIVOS	32,900,923	2,771,127	81,453
PATRIMONIO	23,633,232	7,549,009	11,253,959
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	56,534,154	10,320,137	11,335,412

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
Al 31 de diciembre de 2018

	ETICA	INDEFATIGABLE	INTERLAGO
Ingreso por servicios prestados	59,347,240	5,685,839	1,974,459
Costo de los servicios prestados	43,920,530	3,185,602	1,423,658
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	15,426,710	2,500,237	550,802
Gastos de Ventas	4,106,053	674,641	0
Gastos de Administración	7,953,778	491,983	99,940
Otros Gastos		181,440	
Otros Ingresos	1,159,340		19,800
UTILIDAD OPERACIONAL	4,526,219	1,152,173	470,662
Gastos Financieros	996,554	3,540	537
Impuesto a la Renta	897,471	311,543	117,531
UTILIDAD NETA DEL AÑO	2,632,194	837,089	352,593
Resultado integral del año	294,371	6,207	
RESULTADO INTEGRAL DEL AÑO	2,926,565	843,296	352,593

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Proyecto Carbono Neutro

Siguiendo la línea de ser pioneros en turismo sostenible y mantener una historia de cuidado ambiental, Etica desarrolló el proyecto de carbono neutro, que busca contribuir a la mitigación del cambio climático.

El proyecto se creó para la compensación de la emisión de carbono de nuestros viajeros a través del manejo responsable de nuestras embarcaciones en Galápagos y hoteles con la correspondiente reducción de emisiones y la preservación del Bosque en la reserva de Mashpi y sus alrededores con la creación de una reserva natural con un área de por lo menos 5000 hectáreas en el mediano plazo.

En el año 2018 se terminaron varias fases que nos permitirán a partir del año 2019 involucrar a nuestro viajero para que puedan compensar su huella como parte de la inversión en su viaje a Ecuador.

Cruceros Estudiantiles

Durante el año 2018 la Fundación Galápagos continuó incentivando la excelencia académica con la entrega cruceros a 84 estudiantes destacados de la Isla, este beneficio asciende a un valor US\$ 316.596 considerando el precio de venta.

CONCLUSION

Considero que los resultados obtenidos en el 2018 son excelentes. La acertada focalización de todos nuestros esfuerzos hacia el perfeccionamiento de los productos en todos sus aspectos, la implementación de la estrategia digital y el estricto seguimiento de la productividad dio sus resultados y se sentirá con mayor fuerza en los años venideros. La compañía se encuentra en una posición sólida desde todos los puntos de vista y ha eliminado la contingencia tributaria acarreada desde el 2010.

Quiero agradecer a todo mi equipo por su trabajo del día a día, por su accionar creativo y comprometido con sus objetivos. Me siento muy orgullosa y agradecida de trabajar junto a un grupo de personas que asumen con responsabilidad y alegría sus funciones.

Mi especial agradecimiento para los señores directores y accionistas que han acompañado a la administración en un año de grandes desafíos y sueños

Muy atentamente,



Paulina Burbano de Lara Moncayo
Presidente Ejecutiva