

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a lo dispuesto por la Ley de Compañías y los estatutos de la empresa, a continuación se servirán encontrar el informe que presenta la administración de la compañía NAUTICA DEL PACIFICO S.A. NAUPASA a sus Accionistas, sobre el ejercicio económico de la misma correspondiente al año 2005.

1. Entorno político y económico del Ecuador

A pesar de que el año 2005 fue en los aspectos políticos muy irregular debido a una nueva caída del gobierno y su reemplazo por uno nuevo a partir del 20 de abril, el país dio muestras de un relativo pero provechoso divorcio, producto de la dolarización, entre la economía y la política, por lo que los aspectos macroeconómicos del Ecuador no sufrieron las consecuencias que pudieron haberse dado ante este nuevo revés de la democracia ecuatoriana.

En los aspectos inherentes a las Islas Galápagos en donde operamos, durante el año se mantuvo la incertidumbre respecto al manejo del Parque Nacional Galápagos ante los innumerables directores que estuvieron a cargo del parque sin nominación de carácter técnico. Como hecho subsecuente debemos informar que a la fecha de elaboración de este informe el PNG ya cuenta con una nueva Directora nombrada a través de un proceso de selección técnico.

2. Administración de la compañía

Al igual que desde su formación, la compañía fue administrada por Quasar Náutica S.A., según convenio suscrito entre los representantes legales de las empresas. La administración comprende Ventas, Operación y mantenimiento del Yate Evolution, administración del personal y empleados de la compañía, contabilidad, tesorería y en general toda la administración de la compañía. El costo de esta administración para el año 2005 fue de USD \$ 505,739.

3. Ventas

Las ventas de NAUPASA con su barco EVOLUTION se situaron en USD \$ 1'408,631 inferiores en USD \$ 1'308,809 al valor presupuestado. Esa caída en ventas se debió a que el yate tuvo que entrar a dique nuevamente en el mes de octubre a fin de terminar la decoración y equipamiento del mismo, construcción de una gran plataforma de embarque en la popa del yate, instalar nuevo equipo de navegación, nuevo generador, entre otras cosas. Esta para de dos meses adicionales a los meses de

enero y febrero en los cuales se llevó a cabo la reconversión del barco determinó no sólo que las ventas disminuyan en proporción al precio de venta de las semanas paradas sino que se debieron realizar compensaciones mayores al precio de los cruceros. De otro lado, al no haber estado terminado el barco en febrero con los detalles esperados por nuestros clientes, se perdieron ventas importantes.

Cabe indicar que ya el barco navega con altos estándares de seguridad, comodidad y elegancia con lo cual en el 2006 esperamos que las ventas se sitúen a los niveles deseados.

4. Resultados

Los resultados económicos para el año 2005 arrojan una pérdida de USD \$ 10,820 los mismos que son el producto de tan drástica disminución en ventas según lo indicado en el numeral anterior.

Es menester hacer notar que pese a haber vendido casi el 50% de lo presupuestado, se alcanzó prácticamente el punto de equilibrio de la empresa, lo cual indica el importante potencial del barco una vez que se alcancen los niveles de venta presupuestados.

Quasar Náutica Expeditions S.A., único accionista de NAUPASA invirtió entre los años 2004 y 2005 la suma de USD \$ 2'900,000 en la adquisición y acondicionamiento del Yate Evolution.

Durante el año 2005 QNE invirtió USD \$ 1'258,482 en NAUPASA totalizando al mes de diciembre la cifra de USD \$ 2'467,868 en dicho proyecto.

5. Relaciones con el personal

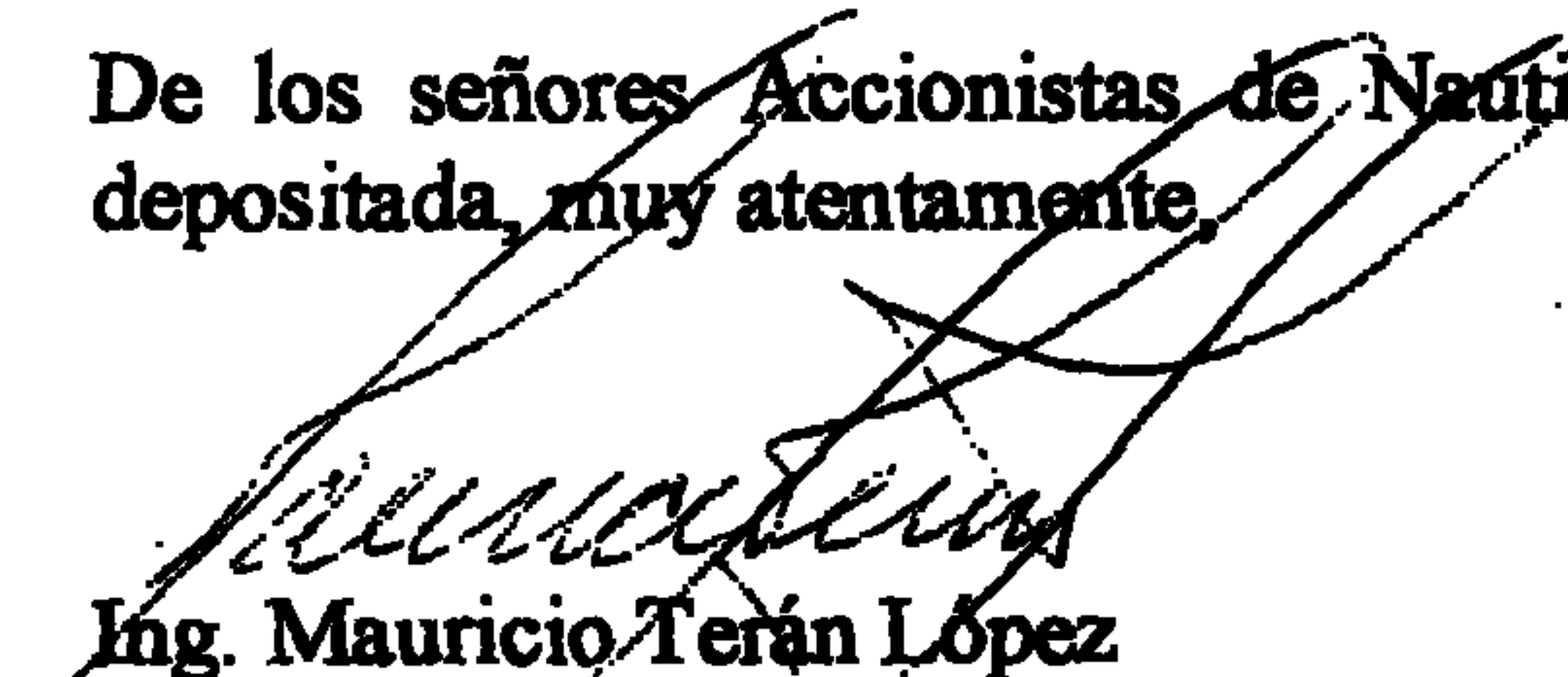
Como producto del muy ajustado flujo de caja que tuvo la empresa como consecuencia de la inversión en el barco Evolution, la empresa tuvo importantes atrasos tanto en el pago de los haberes a sus empleados cuanto con los pagos al IESS, lo cual, como es de suponer, creó un ambiente tenso con el personal, pero que, gracias a su convencimiento de la temporalidad de la crisis y a su fe en la empresa y confianza en sus administradores, supo comprender la situación y se logró superar momentos difíciles.

El personal de tripulación del sector hospitalidad recibió un importante entrenamiento en el Swiss Hotel de Quito, organizado por el señor Fernando Delgado, el cual fue de mucha utilidad y beneficio mutuo.

6. Perspectivas para el 2006

Como se indicó anteriormente, el barco Evolution tiene un gran potencial de generar flujo de caja y utilidades. El presupuesto de Naupasa para el año 2006 prevé unas ventas de USD \$3'000,000, un flujo de caja de USD \$ 1'200,000 y una utilidad antes de participación de empleados e impuestos de USD \$ 1'100,000.

De los señores Accionistas de Nautica del Pacífico S.A., agradeciendo la confianza depositada, muy atentamente,



Ing. Mauricio Terán López
Gerente General.