

ZABUS TURISMO Y AVENTURA S.A.

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2016

Quito a 17 de MARZO del 2017

Señores Socios:

Siendo obligación del gerente general reportar a las instituciones y a los Srs. accionistas el estado y desarrollo de la compañía, observando los estatutos, reglamentos, y regulaciones, procedo a informar a ustedes sobre mis labores en el periodo correspondiente desde el 1ro de enero al 31 de Diciembre del 2016.

1. 2016 fue nuestro año 0 el de arranque. Tuvimos un total de ventas equivalente a \$ 448,013, con un total de 296 pasajeros y 1018 noches. Esto equivale a un 9% de ocupación. Hay que tener en cuenta que en el año 2016 Galapagos, como destino turístico, experimento un 30% de baja en el flujo de turistas, comparado al 2015. Lo más probable es que si Galapagos no hubiera esta baja tan fuerte en la

afluencia de turismo, hubiéramos logrado la meta para el año que era \$ 550,000

2. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y su directorio.- Se han cumplido con las disposiciones tanto de la junta como del directorio en todo momento.
3. Hechos extraordinarios en el ámbito administrativo, laboral y legal.- Hemos logrado tener buenas relaciones con todas las autoridades, esto es CGG, PNG, Municipio, MINTUR y Junta Parroquial. Adicional mantenemos muy buena relación con los 5 concejales incluyendo los 3 enjuiciados. Se logró finalmente inscribir en el registro mercantil el aumento de capital equivalente a \$ 150,000. A finales de año se decide aprobar la capitalización de los préstamos que habíamos realizado los socios aumentando el patrimonio a \$ 1,308,032, y el Capital a \$ 1,243,200. No logramos recuperar los \$ 36,000 del pago de los aranceles de la importación de las carpas, y al momento estamos siguiendo un proceso de apelación ante la SENAE.
4. Resultados económicos y situación financiera de 2.016: Las ventas en el 2.016 alcanzaron los US 448.013 con una ocupación del 9 %; debido a esto se obtuvo una pérdida en operación de US 267.047. Cabe indicar que a partir del 1 de julio no se incluye dentro del paquete el transfer de Baltra a Villamil y el retorno, con el fin de no afectar a la contribución del negocio. Así mismo, por la subida drástica de los costos operativos en Isabela, se adaptaron políticas para que el impacto de estos incrementos no sea muy grande y para los tours a túneles ya no se chartea fibras sino se envían a nuestros clientes con otros turistas, siempre con un guía para tener un buen nivel de interpretación. En cuanto a los costos fijos, por el lado de personal en el hotel, se mantiene el número mínimo de empleados (9) y en la oficina 2 empleados que son: un ejecutivo de ventas y un asistente contable. Adicionalmente, sin relación de dependencia y a través de honorarios, tenemos el apoyo de Eduardo Miranda en la gestión administrativa y financiera; y de Paula Moreno en la parte contable, fiscal y recursos humanos, estos costos los he asumido yo descontando el valor de mi sueldo. La oficina en Quito dentro de las oficinas de La Casa del Suizo también ha permitido utilizar servicios

sin costo y apoyo en: recepción, compras y mensajería. En cuanto a la situación financiera a finales de 2.016, la empresa tiene un adecuado nivel de endeudamiento (49%) y el pasivo principal, es el préstamo de largo plazo con el Banco del Pacífico, a 7 años plazo y con 2 años de gracia. Este préstamo es el resultado favorable de la reestructuración del financiamiento de la empresa con bancos, ya que se obtuvo menor tasa y se consolidó con una sola institución, prepagando los créditos menores con BGR y con 2 años más de gracia. Respecto a la liquidez de la empresa, al cierre del periodo, muestra una muy buena cobertura a obligaciones de corto plazo, sin dependencia de la recuperación de la devolución de impuestos. Esto como resultado del excedente en el monto del préstamo solicitado, precisamente para cubrir el capital de trabajo de los meses subsiguientes.

5. Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio.- Tenemos una pérdida de \$ 370,365, esto es debido principalmente a que no llegamos a tener ingresos que alcancen el punto de equilibrio y la baja de turismo en Galapagos nos afectó. Adicional tuvo consecuencias negativas el haber incluido en el precio de venta el traslado de Baltra a Villamil y el retorno hasta el 1 de julio. He tratado de mantener los costos fijos lo más bajos posible, teniendo el personal mínimo para poder operar el hotel y 1 persona en ventas además de la contadora. También nos afecto el no haber logrado recuperar los \$ 36,000 de aranceles pagados por la importación de las carpas. Los costos operativos en Isabela subieron drásticamente, pero en el último trimestre se logró tener un adecuado control de los gastos variables y se adaptaron políticas para tratar de que el impacto de estos incrementos no sea muy grande, para los tours a túneles ya no charreamos la fibra, mandamos nuestros pasajeros en la fibra compartiendo con otros pasajeros, pero enviamos nuestro guía para tener un buen nivel de interpretación.
6. Propuesta sobre las utilidades.- Esto no aplica.
7. Recomendaciones a la junta general respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.- Actualmente se cuenta con el apoyo de la estructura de Sacha en las siguientes áreas:

Eduardo Miranda esta apoyando en el tema administrativo, Pauli Moreno como auditora interna y finalmente en mensajería, adquisiciones. De esta manera he podido pasar una buena parte de mi tiempo en el Hotel, logrando excelentes comentarios de nuestros pasajeros y cumpliendo con mi compromiso ante ustedes.

8. Estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la compañía.- Tenemos la marca Scalesia Galapagos Lodge y su logotipo registradas en el IEPI, sin embargo existe una compañía que se llama Villa Scalesia, que es la propietaria de una casa de Oswaldo Molestina y que es comercializada por el Royal Palm. Si bien ellos no tienen la marca registrada en el IEPI, debido a que su CIA fue constituida antes de que nosotros registremos la marca nos podrían hacer problemas. Los abogados siguieren añadir una figura a nuestro logo y firmar un convenio con Villa Scalesia para poder los 2 usar los nombres. La verdad es que se debería haber formalizado esto y será una de las prioridades para el 2017.
9. Proyección ventas.- Gracias al apoyo de Guillermo se ha logrado llevar nuestro producto a varias ferias de turismo y el interés general a sido muy positivo. También está dando resultados la gestión de ventas de Latin Roots Travel Company y la nuestra por medio de gestión directa, de la Gerencia de ventas y de la pagina web. Tenemos varias agencias que están trabajando con nosotros como South Expeditions, Aktiveferien Latitud 0, SAT Columbus Travel, Ecole, Genthian Trail, Condor travel , Metropolitan Touring, Pure, Original Ecuador y otras muy interesadas en empezar a trabajar con nosotros, entre ellas, Quimbaya, Sunvil, , Exclusive Tours , Peak, Senderos, Steppes Travel, Tropic Journeys, Gate 1, Gebeco, Latin Trails, , entre otros, por otra parte LRTC tiene ya varios clientes interesados, entre otros Sante Fe College, Holbrook Travel, JHU entre otros. También tuvimos ventas directas a través de nuestra página web, vale recalcar que esta modalidad cada vez tiene mejores resultados y llegan pedidos semanalmente. Para el 2017 tengo una proyección de ventas de 1982 noches equivalente a \$ 785,441 llegando a un 16.6% de ocupación. Esto está basado en las ventas confirmadas al momento,

los bloqueos realizados, la tendencia del número de reservaciones confirmadas semanalmente y el incremento del flujo debido a la fuerte campaña de mercadeo y ventas que estamos haciendo. Otro aspecto muy importante para el incremento de las ventas es el lanzamiento de un programa de 8 días en conjunto con el Finch Bay Hotel, el que hasta el momento ha tenido una aceptación muy importante por parte de nuestros clientes y los de Metropolitan Touring. Se lanzaran al mercado opciones de programas de 6 y 7 días. De lo que en un inicio estos programas tenían una salida fija semanal, al momento se los está ofreciendo todos los días de la semana. También se ha lanzado programas de 12 y 14 días conjuntamente con las propiedades de los socios y ya hemos tenido algunas confirmaciones. Tenemos planificados varios FAM y Press trips, algunos conjuntamente con la Metro y otros clientes y otros directamente nosotros.

10. Perspectivas y compromisos de la Gerencia.- 2017 será un buen año con un buen crecimiento en ventas. Me comprometo a seguir trabajando para que la compañía tenga un buen resultado económico, controlando sus gastos y optimizando su operación. Hemos recibido excelentes comentarios de todos los pasajeros y agentes que se han hospedado en Scalesia. En general les ha gustado mucho la construcción de área social, las carpas, el servicio y los distintos tours en Isabela. Tenemos un excelente producto el que ha tenido una excelente acogida y está definitivamente es una de nuestras fortalezas. En este año se culminara el aumento del capital aprobado, espero también la recuperación de los aranceles e IVA pagados indebidamente por la importación de las carpas y el tema de marca de Scalesia Lodge.
11. Oficina.- Seguimos en las oficinas de Sacha, lo que representa un buen ahorro.
12. Aumento de capital y reformas de estatutos.- Como ya lo indique esto se hará este año.

Contamos con todos los permisos del Ministerio del Medio ambiente, turismo, permisos de construcción y Consejo de Gobierno de Galapagos al día y vigentes.

Adjunto al presente encontraran los balances correspondientes al ejercicio 2016, al igual que el informe del comisario y auditoria externa. Les informo que se viene cumpliendo con todas las obligaciones tanto tributarias, Fiscales, municipales y de la Superintendencia de Compañías así como las demás entidades a las que estamos afiliados y en las fechas correspondientes.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Felipe de la Torre Espinosa', written over a faint, illegible stamp or watermark.

Felipe de la Torre Espinosa
Gerente General
ZABUS TURISMO Y AVENTURA S.A.