

UNFORGETTABLE EXPEDITIONS S.A.

INFORME DE GERENCIA

AÑO 2007

SEÑORES

**MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
UNFORGETTABLE EXPEDITIONS S.A.**

De mis consideraciones:

Es un placer para mi, Miuriel Catalina Leiva Naranjo, como Representante Legal de Unforgettable Expeditions S.A., el dirigirme a Ustedes luego de reintegrarme de mi periodo de maternidad en el cual me encontraba desde el mes de Marzo a Mayo del 2008, motivo por el cual no pudo ser oportuna la entrega del presente informe, resumirles tanto el cumplimiento administrativo como financiero de la empresa en sus diferentes dimensiones. El presente más que un informe resumirá ciertos aspectos considerados como fortalezas y debilidades de nuestra empresa en el período comprendido entre 01 de enero al 31 de diciembre del 2007.

Como es de su conocimiento y fue objeto del primer punto de orden en el Informe de Gerencia año 2006, en el mes de Enero 2007, se concretó el cambio de Administración y compra de acciones de la Empresa, quedándome definitivamente a cargo de la misma a partir de la mencionada fecha, cabe recalcar que recibí una empresa, relativamente endeudada, con una inversión hasta Noviembre del año 2007, financieramente hablando muy fuerte por cubrir, cuyo convenio específicamente fue manejado por la antigua administración, teniendo que asumir compromisos ya establecidos en el año anterior, por la magnitud de la inversión en nuestro nuevo producto de lanzamiento MONSERRATE II GALAPAGOS, las acciones de la Empresa fueron valoradas en forma sobredimensionada considerando ya las utilidades programadas de acuerdo a nuestro flujo de efectivo y nuestro plan de ventas. En el año 2006 la Empresa reflejo una pérdida operacional de

USD. 61.604,07. Sin embargo yo asumí el reto conoedora de todos los aspectos antes mencionados ya que Unforgettable Expeditions S.A. es una empresa que se posesiono en el mercado turístico demasiado rápido, y debido a mis múltiples relaciones en el ámbito turístico he logrado grandes alianzas y negocios exitosos que me permitían confiar en mis capacidades administrativas y mi correcto manejo operacional ya que de ambos aspectos se deriva la utilidad o pérdida que la Empresa pueda generar.

Nuestros balances correspondientes al año 2007, tanto de situación financiera como económica reflejan la actual realidad de nuestra Empresa en el año 2007 en vez de recuperar la inversión como lo habíamos planeado financieramente hemos tenido que recurrir a terceros y nuestro nivel de endeudamiento creció en forma desmedida utilizando fondos propios, sin poder establecer ningún tipo de reserva para contingentes, a terceros con un interés muy alto, y provisiones de anticipos efectuados por nuestros clientes. Son básicamente los siguientes aspectos puntuales considerados como debilidades los que nos han llevado a estar financieramente hablando en la situación actual y los detallo a continuación:

- Inversión realizada en el año 2006 con la Compañía CORSAMER y MIRTOL, referente a la compra de 10 fechas con 16 espacios cada una en el YATE MONSERRATE II, ha pesar de tener un convenio de fletamiento notarizado, los proveedores de este servicio incumplieron el convenio y aproximadamente por cada fecha se tuvo que pagar USD. 2500 más de lo acordado, más aproximadamente USD. 10.000 dólares adicionales en inversión de la logística que tampoco se cumplió, sin embargo no se pudo hacer nada por cuanto las fechas estaban vendidas y la única alternativa que nos daban era o pagar o bajar a nuestros pasajeros, lo cual hubiera sido un desprestigio para la Agencia, este tema no se manejo legalmente a tiempo y cuando se tomo la decisión de hacerlo bajo esta vía por mi parte, la perdida era ya irrecuperable. No tome la decisión oportunamente y confíe en la seriedad con la que se hizo inicialmente el negocio. Además no existió un estudio de mercado turístico para la compra de las fechas porque adicional a esta pérdida no se vendieron en su totalidad los espacios comprados, por cuanto muchas fechas no eran temporada alta,
-

en otras ocasiones el plan de ventas planteado no se cumplió a cabalidad en tiempos.

- Varias pérdidas a las que recurrí por quedar bien con mis clientes sin tomar en cuenta el perjuicio para la Empresa, sobre todo en el servicio cobrado a las Universidades Extranjeras se les dio mucha flexibilidad en la forma de pago, la misma que estaba estipulada con políticas claras que permití que se irrespetaran por darles mayor facilidades , genere un endeudamiento para cubrir los costos de sus servicios con terceros a un interés que definitivamente absorbió la utilidad y me genero perdidas.
- Como Empresa Unforgettable Expeditions ha perdido un poco su nivel de credibilidad por la demora en los pagos a nuestros proveedores de varios servicios.
- Unforgettable Expeditions S.A., actualmente tiene un nivel de endeudamiento de USD. 98247,90 y su Patrimonio esta comprometido en su totalidad incluso faltando por cubrir USD. 37912,62 y ha generado una pérdida operacional de USD. 48628,56.

Se realizaron préstamos personales que no pudieron ser recuperados en su totalidad.

Básicamente lo anteriormente mencionado resume las debilidades que la Empresa tuvo durante este año, administrativamente la Compañía y sus decisiones manejadas a través de mi persona no fueron manejadas con firmeza y no se analizaron periódicamente revisiones financieras por mi parte para frenar a tiempo tal situación. Adicionalmente no existió un control operacional correcto en el área de ventas, no se siguió la programación propuesta en reuniones mantenidas anteriormente.

Por otra parte también ha tenido varios aciertos sobre todo en cuanto a convenios y Alianzas Estratégicas, hemos consolidado nuestras relaciones profesionales con muchas otras Instituciones importantes en nuestro medio, Mayoristas, Agencias de Viajes, líneas aéreas, hemos demostrado a través de nuestro trabajo una ventaja competitiva

frente a la competencia. Es de su conocimiento los múltiples convenios que se han realizado, incluso podemos decir con toda certeza que nos encontramos posesionados con ingresos generados por ventas hasta el año 2008, lo cual no me permite tomar una decisión frente a continuar con las operaciones o generar ingresos para cubrir con las obligaciones en la medida que sea posible y cerrar el negocio.

La empresa por su crecimiento desmedido ha descuidado la aplicación de cierto tipo de herramientas administrativas y contables aspectos en los que necesariamente se ha puesto como recomendación en años anteriores y no se ha cumplido, existió un alto grado de rotación de personal lo que entorpeció actividades continuas y procesos.

La presente evaluación del periodo 2007, más que un informe viene a resumir todos nuestros logros y puntos críticos, concluyendo que desde cualquier punto de vista existen durante este año la Empresa tuvo muchas debilidades, y las decisiones fueron tomadas por mi persona sin considerar la opinión de el socio minoritario, este aspecto me ha ayudado a mantener un mejor control durante este año 2008, que la empresa ha pesar de sus dificultades sigue operando y se están realizando y tomando decisiones conjuntas sobre todos los aspectos tanto financieros como administrativos, manteniendo todavía mucha confianza en que los negocios que se concreten este año nos ayudan a recuperar nuestra posición ganada en años anteriores y nos permitan bajar nuestro nivel de endeudamiento y poder obtener un grado considerable de capital de trabajo y liquidez para continuar.

Quiero agradecer a toda la gente que ha pesar de la situación se mantiene en la Empresa trabajando para levantarla, y por la confianza que han depositado en mí.

Atentamente,



MIURIEL CATALINA LEIVA NARANJO.
GERENTE GENERAL
UNFORGETTABLE EXPEDITIONS S.A.
