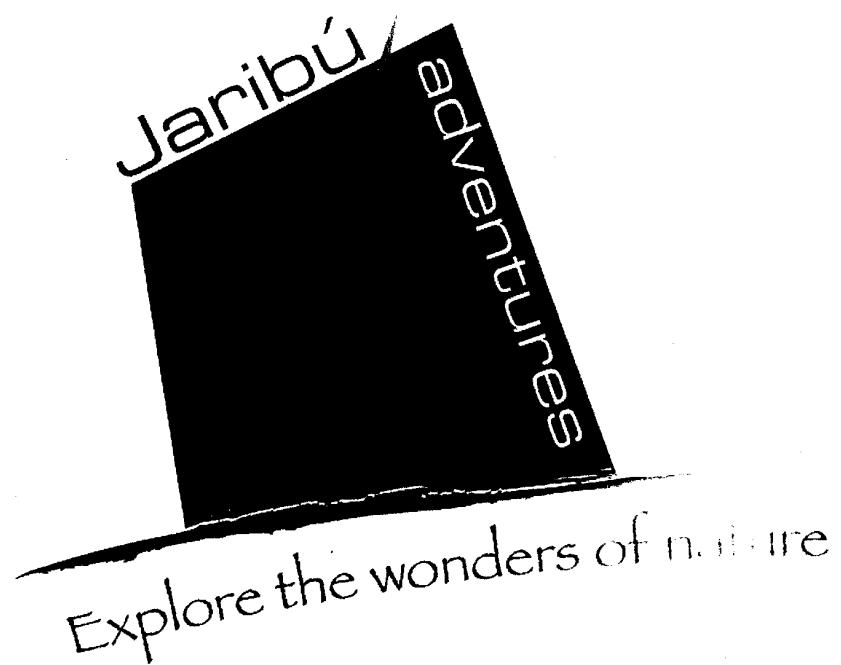




INFORME DE GERENCIA
JARIBU ADVENTURES 2007

INDICE

- ANÁLISIS DE OPERACIONES
 - RESUMEN FINANCIERO
 - CONCLUSIONES
-

Análisis de Operaciones

El año empezó lleno de expectativas y sobre todo con deseos y entusiasmo de trabajar para conseguir las metas planteadas para este año 2007. Iba a ser un año muy prometedor.

Empezamos las actividades del año con la misma falencia del año 2006: falta de un equipo de ventas especializado en producto turístico. Por tal razón, nuestro primer objetivo era formar este equipo; acción que NO resultó de la manera que esperábamos debido a falta de decisión.

Se invirtió recursos en buscar alianzas estratégicas con otras empresas que nos provean de servicios y con agencias que nos alimenten con turistas = clientes. Nuestros principales acercamientos en el área de proveedores de servicios fueron en las Islas Galápagos, donde establecimos relaciones con algunos hoteles como el Hotel Silberstein y el Hotel Mangle Rojo; y en una embarcación de servicio turístico: el Catamarán ANAHÍ. Esto fue parte de lo propuesto en el plan de negocios de año para ampliar nuestra cartera de productos y utilizar Galápagos como un gancho para nuestros otros tours.

Con esto listo nos enfocamos en la elaboración de nuestro Catálogo Internacional de Productos 2007 -2008, que sería la herramienta de trabajo para futuras ferias y negociaciones.

Con respecto a crear alianzas con agencias en el exterior, se participó en la feria internacional más grande del mundo ITB Berlín – 2007, donde el principal objetivo era encontrar un socio en el mercado alemán como representante de Jaribú Adventures en ese país. El objetivo se cumplió, la agencia alemana EAST SERVICES, a cargo del Sr. Detlef Meyer mostró interés en nuestro negocio a tal punto de querer formar una relación de negocios con nosotros. Tenemos firmado un contrato en el cual se plantea la razón del negocio y la supuesta cantidad de clientes que estaríamos sirviendo. Esto suena fantástico, conseguimos el contacto en el mercado alemán, se cumplió el objetivo.

Para poder ser más competitivos y conocer más acerca del negocio del turismo, teníamos prevista la contratación de un experto en temas de turismo que nos guíe y aconseje cómo llevar adelante el negocio. En nuestra búsqueda encontramos a varias personas calificadas para esta consultoría, pero teníamos un problema de fondo que concluye en desistir de esta ayuda externa: el tamaño de nuestra empresa y nuestro presupuesto.

Hasta el momento (abril 2007) hemos cumplido con varios de los objetivos y planes de acción del plan de negocios.

Las cartas estaban jugadas, solo nos quedaba esperar la respuesta a nuestra campaña y de nuestro contacto.... algo que no se empezó a dar.

El contacto alemán fue muy claro en expresar que los resultados de esta promoción recién se iban a ver a finales del año 2007 o en el año 2008, ya que la venta del producto turístico es lenta y a largo plazo. Mientras tanto nosotros no podíamos hacer mucho más desde Ecuador, solo enviar información constante de nuestros productos y servicios.

Por otro lado, las relaciones con las agencias locales todavía no estaban andando y como consecuencia no teníamos el flujo de clientes esperado para continuar con el negocio.

Esto generó desmotivación e impaciencia en el inversionista, al punto de poner fin a la gestión que se estaba llevando a cabo.

Cabe recalcar que la falta de un equipo de comercialización y ventas es lo que llevó a la poca o nula generación de ingresos para el negocio.

Por tal razón el negocio no estaba siendo rentable, otra razón para que el inversionista retire los fondos para el funcionamiento de la empresa.

Jaribú Adventures entra en congelamiento a partir de Julio 2007....

XXXX

INFORME FINANCIERO:

JARIBU ADVENTURES S.A.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE
2007

ACTIVO**ACTIVO CORRIENTE**

CAJAS Y BANCOS	268	
INVERSIONES CORTO PLAZO	0	
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	0	
PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	0	
OTRAS CTAS.POR COBRAR	10,620	
INVENTARIOS	0	
PAGOS ANTICIPADOS	2,210	
 TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		13,098

ACTIVO FIJO

MAQUINARIA
EQUIPO COMPUTACION
VEHICULOS
EDIFICIOS

ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	2,911	
 MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	-655	2,256

TOTAL ACTIVO FIJO NETO		2,256
---------------------------	--	-------

TOTAL ACTIVOS		15,354
---------------	--	--------

JUAN PABLO
SOTOMAYOR
GERENTE GENERAL

MERCEDES DÁVILA S.
CONTADORA GENERAL

PASIVOS

PASIVO CORRIENTE

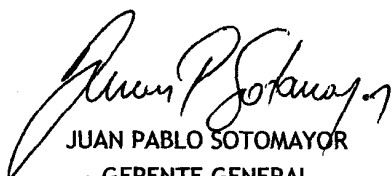
PROVEEDORES LOCALES	0	
PRESTAMOS BANCARIOS	0	
SOBREGIROS BANCARIOS	0	
CUENTAS POR PAGAR	3,422	
OBLIGACIONES LEGALES	169	
CUENTAS POR PAGAR		
TOTAL PASIVO CORRIENTE		<u>3,591</u>

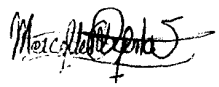
PATRIMONIO

CAPITAL	10,000	
APORTE FUTURAS CAPITALIZACIONES	73,444	
RESERVAS	0	
PERDIDAS AÑOS ANTERIORES	-48,238	
PERDIDA DEL PERIODO	-23,443	
TOTAL PATRIMONIO		<u>11,763</u>

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

15,354


JUAN PABLO SOTOMAYOR
GERENTE GENERAL


MERCEDES DÁVILA S.
CONTADORA GENERAL



JARIBU ADVENTURES S.A.
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007

VENTAS NETAS		161	
(-) COSTO DE VENTAS		<u>257</u>	
(=) UTILIDAD BRUTA			<u>-96</u>
 GASTOS OPERATIVOS			 22,993
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	12,848.65		
(-) GASTOS DE VENTAS	<u>10,144.76</u>		
(=) PERDIDA OPERACIONAL			<u>-23,090</u>
 MOVIMIENTO FINANCIERO			 354
(-) OTROS EGRESOS	353.65		
(+) OTROS INGRESOS	<u>0.00</u>		
(=) PERDIDA DEL EJERCICIO.			<u><u>-23,443</u></u>


JUAN PABLO SOTOMAYOR
GERENTE GENERAL


MERCEDES DÁVILA S.
CONTADORA GENERAL

CONCLUSIONES:

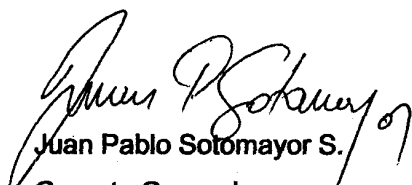
Lamentablemente la actividad regular de Jaribú Adventures no puede continuar bajo las condiciones de trabajo que estábamos llevando y sin el apoyo de sus accionistas.

La actividad del turismo en Ecuador tiene mucho camino por recorrer y no debemos bajar los brazos ante esta interesante propuesta de desarrollo económico para el país.

Jaribú Adventures tiene muchas ventajas con respecto a la gran cantidad de empresas dedicadas a la actividad turística, principalmente en la forma de trabajar que caracteriza al Grupo Empresarial al que Jaribú Adventures (J.A.) pertenece. Esta ventaja debemos aprovecharla e incentivar a que el desarrollo de los productos planteados por J.A. puedan llegar a cumplir su objetivo: estar posicionados en el mercado mundial y que generen una adecuada rentabilidad a la empresa. Esto solo lo vamos a lograr con el compromiso de todos quienes formamos Jaribú Adventures, especialmente de los accionistas.

Hay que recalcar que J.A. tuvo poco apoyo y compromiso por parte de sus accionistas, hasta cierto punto se podría decir que NO SE TOMÓ EN SERIO la actividad y gestión que se realizó durante 2 ½ años.

Nuevamente voy a recalcar en las buenas proyecciones que tiene la actividad turística para el país; y si llegamos a entender que esta es una actividad profesional en todo sentido y NO un proyecto más, entonces podremos ver a Jaribú Adventures como la agencia que se soñó que sea y que cumpla con los objetivos con los cuales se creó esta hermosa empresa.



Juan Pablo Sotomayor S.
Gerente General
JARIBU ADVENTURES