

Cuenca, 04 de Abril del 2008

Señores
Socios de Expediciones Apullacta Cia. Ltda
Ciudad

De mis consideraciones:

Con el propósito de cumplir con las disposiciones legales y estatutarias de la compañía, pongo a consideración de ustedes el informe de actividades administrativas y financieras del periodo comprendido entre el 1 de enero del 2007 al 31 de diciembre del mismo año.

GENERALIDADES

En momentos de muchos cambios y de confrontación política dada por dos procesos electorales, la consulta para la convocatoria de la Asamblea Constituyente que dio como resultado el triunfo del SI. Que trajo como consecuencia una nueva convocatoria a elección de Asambleístas, estos tomaron un claro poder sobre las otras funciones del Estado, circunstancia que permitió la destitución de los 57 diputados por parte del Tribunal Electoral y consecuentemente el cierre del congreso, además de todo esto también se designo el nuevo Fiscal General de la Nación y el Superintendente de Bancos. Estos cambios hicieron que viviéramos un periodo de inestabilidad y falta de seguridad política como en cualquier año electoral.

También vale la pena mencionar aspectos que incidieron directamente en los resultados obtenidos en el periodo 2007, este es el caso de lo que sucedió con nuestro principal cliente que tuvo un año muy difícil provocado por una inestabilidad debido a sus cambios de locales que requirieron inversiones adicionales para su eficaz funcionamiento, esto produjo que perdieran su liquidez, lo cual afecto directamente a nuestro flujo de dinero, obligándonos a recurrir a créditos de la banca para poder sustituir la falta de pagos a tiempo y la disminución en los márgenes de utilidad. Adicionalmente a todo esto también hubo una disminución en el numero de clientes que ellos nos enviaban a través de grupos armados y de pasajeros individuales; pero a pesar de todo esto hemos podido afrontar la coyuntura enfocando nuestros esfuerzos en conseguir nuevos clientes para los diferentes servicios que ofrecemos.

ASPECTOS FINANCIEROS

Las expectativas que teníamos para el período 2007 lastimosamente no pudieron cumplirse por diferentes aspectos y principalmente por lo que ya citamos que sucedió en el ambiente político nacional y nuestro principal cliente. A continuación hago un pequeño análisis y comparación de las cifras que pueden darnos una visión sobre los resultados del año.

Los ingresos totales por ventas fueron \$322.423,81 que comparadas con las ventas totales del año 2006 que fueron \$327.442,25 nos da como resultado una disminución de \$5.018,44 que significa el 1,53% que para las circunstancias en que desarrollamos nuestra actividad aparentemente no es muy significativo; pero si es que hacemos otra reflexión y análisis con el crecimiento que veníamos teniendo en el periodo del 2006 en el que tuvimos un crecimiento del 32,35% con relación al periodo 2005, esto nos demuestra que realmente esta disminución del 1,53% en las ventas totales fue muy significativo para nuestras expectativas.

Tal vez vale la pena realizar otros análisis con datos del periodo del 2007 y periodos anteriores. Las ventas totales del 2007 fueron \$322.423,81 y los egresos sumaron \$321.563 dejando una utilidad bruta de \$860,81; resultado muy inferior al logrado en el periodo 2006 que tuvo una utilidad bruta de \$2468,80 lo que nos demuestra que las ventas se redujeron en un porcentaje del 1,53% pero la utilidad bajo considerablemente en relación a las ventas del 0,72% en el año 2006 al 0,27% en el periodo del 2007. Resultados que reflejan que existen problemas y que requieren análisis muy profundos para tomar los correctivos necesarios que se reflejen en los resultados para esto necesitamos un análisis de los costos de venta para poder determinar un correcto precio de venta y de esta manera poder tener unos márgenes aceptables.

En cuanto al rendimiento del capital podemos ver que no es lo que esperaban los socios de la empresa. Capital \$12.115; utilidad del ejercicio \$860,81; lo que significa un 7,11% que no es un buen rendimiento, pero que quizás en el contexto de la inestabilidad y del periodo crítico que pasamos puede ser aceptable.

De lo anteriormente citado podemos tener algunas percepciones, como que los costos son demasíadamente altos o que el precio de venta es demasíadamente bajo, pero en la realidad lo que sucedió es porque el precio de venta para grupos de nuestro principal cliente tuvieron que ser inferiores o tener un margen de utilidad menor a los de años anteriores, para de esta manera poder contribuir y ser solidarios con los momentos difíciles por los que ellos transcurrían. Esto afecto directamente al rendimiento en general, y nos demuestra que el depender de un cliente en mas del 50% de los ingresos no es lo mas recomendable; es por esto que debemos poner todos nuestros mayores esfuerzos en ampliar nuestra base de clientes para estar protegidos de circunstancias que estos puedan pasar. Para lograr esto debemos crear nuevos productos y mejorar nuestro sistema de comercialización de ofertas, mejorar la información en nuestra página web y facilitar la negociación a través del internet con

pagos en línea, con todo esto podremos mejorar el volumen de ventas y el margen de utilidad para tener resultados más atractivos.

GASTOS ADMINISTRATIVOS TOTALES

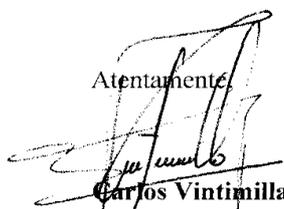
Comparando los datos de los costos administrativos, estos han tenido un incremento con relación a los años anteriores.

2005	2006	Porcentaje de incremento	2007	Porcentaje de incremento
47.843,37	51.069,00	6.75%	57.0014,81	11.64%

De lo expuesto anteriormente vemos que hubo un incremento de un 11.64% con relación al año 2006, en este incremento incidió fundamentalmente el alza de sueldos y los costos de capacitación, ya que en el resto de gastos hemos sido lo mas austeros posibles.

Quizás con todo lo expresado anteriormente podamos tener una mejor comprensión de lo que sucedió y las razones por las que no pudimos cumplir las metas que nos habíamos fijado, pero estamos seguros que pondremos todo de nuestra parte para mejorar los resultados de este año y para lograr esto, pido a ustedes todo el apoyo y comprensión para todos los que colaboramos en la empresa, pues como hemos expresado hubieron muchas circunstancias negativas que estuvieron fuera de nuestro alcance, pero estamos seguros que vendrán mejores tiempos.

Atentamente,



Carlos Vintimilla
GERENTE GENERAL
EXPEDICIONES APULLACTA