Señores Accionistas:
GALPACIFICO TURS S.A.
Presente. -

En cumplimiento a lo dispuesto por la Ley de Compañías y los estatutos de la empresa, a continuación, el informe del gerente general a los accionistas de la compañía Galpacífico Turs S.A., sobre el ejercicio económico del año 2019.

Informe sobre el ejercicio económico del año 2019

Entorno económico del Ecuador

La economía ecuatoriana se ralentizó aún más durante el 2019, cerrando con un crecimiento del PBI de apenas 0.1%.

En el ámbito laboral, el nivel de empleo se mantuvo estable en el continente, mientras que en las islas galápagos la presión salarial continuó, aunque con menor intensidad.

El precio del diesel para las Galápagos, estuvo reduciéndose de forma leve pero constante durante el todo el año, iniciando en US$ 2,1271 por galón hasta US$ 1,9721 para noviembre del 2019.

El ambiente de liquidez presente en las bolsas de valores de Guayaquil y Quito, desapareció a fines del 2018 y no retornó durante todo el 2019, salvo por compras puntuales de actores gubernamentales.

La competencia en el sector se ha intensificado, con varios nuevos yates y catamaranes entrando a reemplazar viejas unidades. Es de particularmente notable la inversión de US$ 94 millones realizada por Celebrity Cruises en su nuevo buque Flora.

Situación General de la Compañía:

En el 2019, la compañía ejecutó con éxito un plan muy ambicioso de tres partes:

a) **Plan de Financiación**: obtener financiación para **US$ 6,2 millones** en inversiones.
b) **Plan de Expansión Comercial**: inversión en un contrato comercial que permita el control de una patente de 16 plazas, con su embarcación.
c) **Plan de Dique 2019**: según lo planificado para el M/V Evolution.

Plan de Financiación:

Las necesidades de financiación previstas para el 2019 fueron particularmente fuertes, con **necesidades de US$ 6'239.000** millones de dólares, a destinarse en nuevas inversiones.

A asignarse de la siguiente manera:

Plan Expansión Comercial	US$ 4,560.000	* Beaglelogistics
Plan Dique 2019	US$ 766.000	* incluía imprevistos que no se ejecutaron
Dividendos Accionistas	US$ 664.000	* a Iguanatours
Gastos financieros CFN	US$ 227.000	
Otros menores	US$ 22.000	* mantenimiento bodegas y equipos de tierra

La manera en que se previó obtener estos $ 6,2 MM fue:

- Emisión de obligaciones negociables por	US$ 5,0 millones	* a largo plazo
- Gastos financieros, comisiones y pagos de capital correspondientes al período.	(US$ 0,8 millones)	* sin incluir CFN * solo de lo colocado ($3MM)
- Flujo por actividades Operativas	US$ 1,4 millones	
- Recuperación de CxC a relacionada por	US$ 0,6 millones	* de Iguanatours

Sin embargo, el 2019 fue un año donde las instituciones financieras y agentes de la bolsa, se encontraron muy reticentes a financiar o invertir.

El objetivo de obtener US$ 5 Millones en nueva deuda a largo plazo estuvo muy cerca de ser alcanzado. De los US$ 5 millones en obligaciones negociables, solo fue posible colocar US$ 3 millones, y eso pagando descuentos importantes en los precios de colocación que no teníamos previsto inicialmente.

Los otros US$2 millones en obligaciones estaban destinados a reemplazar la letra que se obtuvo del banco del Austro por ese valor, a fines del 2018. Si bien no se lograron colocar esos US$ 2 MM en obligaciones, se pudo renovar la letra con el banco, pagando el 20% del principal, logrando así estar muy cerca del objetivo del plan de financiación, con un total de US$ 4,6 millones de nueva deuda, cubriendo con flujo operativo la diferencia de US$ 0,4 millones, que fue un esfuerzo adicional.

Hay que tener en cuenta que, en gastos financieros de las obligaciones negociables, por comisiones e intereses, más pagos de capital correspondientes al período, se utilizaron US$ 0,8 millones.

Las obligaciones negociables colocadas, lo fueron con el BIESS, CFN, BanEcuador y la ISSPOL.

Durante el año se pudo recuperar de la relacionada Iguanatours Cruceros Marítimos S.A. parte de la cuenta por cobrar que venía de larga data, reduciéndola desde los US$ 958 mil de inicio de año a US$ 346 mil, obteniendo así US$612 mil según el Plan de Financiación.

Un beneficio inesperado de la fusión con Náutica del Pacífico, se dio en el crédito con la CFN. Por la fusión la CFN tuvo que recalificar el crédito obtenido, como si fuese un caso nuevo, teniendo como consecuencia que, al salir el resultado, nos dieron un período de gracia de dos trimestres, que no habíamos solicitado, donde solo hubo que pagar intereses, sin capital.

Plan de Expansión Comercial:

El plan de expansión comercial se logró en su totalidad.
Este consistió en un acuerdo comercial con la empresa Beaglelogistics Cia Ltda y sus dueños, la familia Cruz. Mediante este plan Galpacífico Turs S.A. obtuvo los derechos de comercialización sobre las plazas de la patente de esta compañía y su motovelero M/Y The Beagle, por el monto de US$ 2'250.000 dólares.

A mitad de año, Beaglelogistics reemplazo su motovelero, adquiriendo el yate M/Y Grace, siendo este uno de mucho mayor valor comercial. Este cambio implicó la renegociación y ampliación del acuerdo con Beaglelogistics, alcanzando los US$ 4'560.000 dólares.

Plan de Dique 2019:

Para este año los trabajos de mantenimiento mayor incluían:

- Reparación de los mamparos en los tanques de lastre principales
- Actualización de equipos electrónicos de navegación
- Reemplazo de planchas externas del casco en ciertos puntos
- Reemplazo de tubería contra incendios
- Mejoras en las cabinas de Guías
- Mejoras en las áreas de tripulantes
- Trabajos normales de carena, mantenimiento de tanques y revisión de sistemas

Este dique se ejecutó en solo 4 semanas, y si bien salió en tiempo y presupuesto, quedó en evidencia que es poco tiempo para un barco de este tamaño, por los vicios ocultos que puede traer. Teniendo que tomar decisiones sobre que ítems realizar, cuales posponer, y los métodos de trabajo que aseguren el cronograma y presupuesto.

Este dique se cotizó en US$ 766.271 dólares, incluyendo un margen de imprevistos, y su valor final fue de US$ 673.353 dólares.

Cambios en la contabilización:

Este año se comenzó a aplicar una reclasificación en el tipo de mantenimiento, discriminando un mantenimiento operativo, principalmente insumos, de un mantenimiento de conservación, que en su mayoría es inversión en capital (CAPEX). Este último tipo, conlleva elementos que, por su valor individual, no aplica ser activados, por lo que terminan en el gasto. Igualmente es importante discriminarlos del mantenimiento operativo, ya que el mantenimiento de operación debe planificarse, además de ser requerido para asegurar la consistencia en la operación.

Otro cambio contable ligado al anterior, fue el reevaluar cuales son todos los elementos que conforman el costo de ventas y por lo tanto la utilidad bruta resultante. Se definió que el mantenimiento operativo como costo variable, mientras que al mantenimiento de conservación se lo definió como costo fijo. A los costos indirectos se los definió como parte del costo fijo, que si bien no lo son en su totalidad, si lo son en su mayoría, no justificándose separar el resto.

Estos cambios hacen que, al comparar con estados financieros de años anteriores, se vea incrementado el costo de ventas y reducida la utilidad bruta, por un lado, y por otro se vea reducido los gastos operacionales (OPEX), **y sin afectar la utilidad operacional**.

Ventas, Costos, Gastos y resultado económico:

El año finalizó con una buena ocupación, superando el número de huéspedes presupuestado. Las ventas del período alcanzaron los US$ 5`562.505 representando un 99% de las ventas logradas el 2018.

Los costos variables de la compañía referente a guías, combustible, alimentos y bebidas, mantenimiento operativo (insumos) y otros es de US$ 1'389.006. Los costos fijos referentes a costos de personal, seguros y mantenimiento de conservación, fueron US$ 1'497.253. Mientras que los costos indirectos, referentes al tren logístico y personal de tierra en las islas, como la lavandería, fueron US$ 475.141.

Quedando la Utilidad Bruta en US$ 1`784.566, lo que es el 32,1% de las ventas.

Los OPEX, desglosados en gastos administrativos, de ventas y marketing, se situaron en US$ 1'150.265. **De esta manera la Utilidad Operativa quedó en US$ 634.301, equivalente al 11,4% de las ventas**, siendo este un valor algo mejor al 11,1% del año anterior.

El EBITDA se incrementó al 18,9% de las ventas, versus el 17,4% del 2018.

Los gastos financieros alcanzaron niveles muy altos, quedando en US$ 573.458, es decir el 10,3% de las ventas. Por esto, la utilidad después del 15% de trabajadores y el impuesto a la renta, quedó en apenas US$ 4.468 dólares.

Comentario sobre la liquidez y cuentas con la controladora:

El manejo de la liquidez y los medios para financiar las inversiones requeridas para mantener el negocio operando, ha sido una preocupación desde el inicio de mi gestión. La liquidez de la compañía (Naupasa + Galpacífico) vista a través de su Fondo de Maniobra fue negativa durante el 2016 y 2017.

El Fondo de Maniobra (FM) disponible al cierre del año 2019, calculado como patrimonio más pasivo no corriente, menos activo no corriente, se encuentra en US$1'825.615, que es una mejora notable desde los apenas US$230.383 del 2018.

Sin embargo, este FM se encuentra aplicado en los valores entregados a Beaglelogistics, como anticipos a inversiones, mismos que están contabilizados como activo corriente, con lo que el FM no refleja la liquidez real de la compañía. Esta termina el año sin liquidez.

La cuenta por cobrar con la relacionada y controladora Iguanatours, heredada de la fusión con Náutica del Pacífico, continuó reduciéndose durante el 2019, desde los US$ 1'763.450 al

terminar el 2017, a US$ 911.715 al terminar 2018, quedando solo US$ 346.677 al finalizar el 2019.

A los señores accionistas de Galpacífico Turs S.A., agradeciendo la confianza depositada,

Quito, marzo 30 del 2020,

Atentamente,

Sergio Serrano Solá
Gerente General
GALPACIFICO TURS S.A.