



**INFORME CENCOBA 2015**

1. INFORME GERENCIA 2015
2. INFORME GENERAL
3. ANALISIS FINANCIERO CONTABLE

BALANCES GENERALES 2016

## INFORME DE GERENCIA 2015

Esta Gerencia durante el año 2016 dividió su tiempo de administración para poder solventar los problemas que estaba atravesando la empresa en etapas bien definidas; la primera correspondiente a la obtención de financiamientos para solventar la crisis del año 2014, la segunda como un período de sobrevivencia en el cual se definió ciertas políticas que llevaron al fortalecimiento y estabilidad de CENCOBA dentro de la parte financiera como la administrativa, y una tercera para este periodo que se centralizo en recuperar el posicionamiento dentro de los clientes habituales que se habían perdido por diferentes circunstancias lo cual promovió que Baguanchi gane de nuevo crecimiento y desarrollo.

Centro de Convenciones Baguanchi por su especial emplazamiento pudo ofertar una serie de oportunidades turísticas y al estar siempre atento al entorno social nos alineamos con la demanda que proponían diferentes grupos religiosos, además cumplimos con demandas tenían departamentos gubernamentales en el sector de hospedaje por nuestra gran capacidad instalada para esto como lo fue la Policía Nacional del Ecuador.

De igual manera dentro de lo concerniente a la rotación de personal en el año 2015 se aplicó una política de no contratación de nuevos elementos hasta ajustar las ventas mensuales alcanzadas sin la necesidad de recurrir a clientes o eventos ocasionales como lo fue en años pasados.

De una manera general, se ha buscado formas de solucionar los problemas por los que estaba pasando Cencoba, y que las políticas que hoy se aplican en ella han llevado a tener una mejor administración de todos sus departamentos y recursos para generar los ingresos necesarios para el buen funcionamiento de esta, tanto en la parte económica – financiera, como la de generar ambientes laborales estables, en donde el trabajador se sienta comprometido con la empresa.

Aprovecho la oportunidad para agradecer a la Junta General de Socios, a los directivos y a todos los colaboradores del Centro de Convenciones Baguanchi por su profesionalismo y don de gente que se ha permitido crear un grupo solido con valores éticos y morales y así lograr que nuestro espacio de trabajo sea un lugar digno y de superación diaria.

Atentamente:

**Ing. Juan Pablo Salgado Guerrero**  
**Gerente CENCOBA CIA. LTDA.**

## **INFORME GENERAL**

El emplazamiento desarrollado de CENCOBA corresponde a una o más actividades turísticas (alimentos y bebidas, alojamiento, convenciones de toda índole) definiendo a nuestro establecimiento como una HOSTERÍA Y CENTRO DE CONVENCIONES.

Por lo tanto es considerado alojamiento hotelero con subgrupo de *hostería* como lo indica la ley de Turismo en el art. 3, por poseer como características principales: un número no mayor a 30 habitaciones, servicio de alimentos y bebidas, servicios básicos y/o complementarios etc.

El emplazamiento turístico tiene una extensión de 5 hectáreas aproximadamente. Su clima es frío con una temperatura que varía entre 17° – 5°C. Es un lugar acogedor en donde se pueden realizar diferentes actividades y cuenta con varios y potenciales servicios.

Para el año 2011 se planteó la creación de la empresa administradora de la Casa Salesiana, proceso que duro el primer trimestre del 2011. A partir del 1 Abril del 2011 comienza a funcionar CENCOBA CIA LTDA, luego se realiza la inscripción al ministerio regulador de la actividad para la que fue creada la compañía obteniendo bajo el Registro n°01015016802 la denominación de Hostería Baguanchi bajo la actividad de alojamiento, con categoría de PRIMERA el 23 de Mayo del 2011, por lo tanto queda regulado bajo el Ministerio de Turismo del Ecuador.

### **RAZÓN SOCIAL O NOMBRE**

**CENCOBA “CENTRO DE CONVENCIONES BAGUANCHI CIA LTDA.**

### **ANALISIS MACRO DE CENCOBA**

#### **FODA**

##### **Fortalezas**

- Conocimiento del mercado
- Experiencia de los recursos humanos
- Capilla
- Capacidad hotelera
- Producto o servicio con características diferenciadoras
- Cualidades del servicio gastronómicas de alto nivel
- Generación de fuentes de trabajo en el sector
- Impulsadores de desarrollo del talento humano de la zona
- Ubicación
- Reconocimiento del mercado
- Respaldo de la comunidad salesiana

### Debilidades

- Equipamiento
- Poca capacidad de acceso a créditos
- Publicidad no efectiva
- Falta de cumplimiento de plazos establecidos internos

### Oportunidades

- Regulación a favor por parte del gobierno
- Mercado mal atendido
- Necesidad del producto

### Amenazas

- Mercado local inestable
- Cambios en la legislación tributaria y de mercado del Ecuador
- Competencia muy agresiva
- Aumento de precio de insumos
- Segmento del mercado contraído
- Competencia consolidada en el mercado
- Competencia fuerte en los mercados a tratar

**MISION:** Baguanchi crea una alternativa en Cuenca y en el Austro del país a ser visitados por grupos, familias y personas que quieran tener una experiencia que alimenten su mente, cuerpo y espíritu, dentro del desarrollo profesional contando con todas las instalaciones para capacitación y la creación de nuevos negocios, de la misma maneja brindar los mejores servicios en gastronomía y una experiencia única en el hospedaje en donde el visitante nacional o extrayendo se rencuente con la naturaleza y al mismo tiempo tenga todas las agrados que busca en su descanso o actividad de negocio.

**VISION:** Baguanchi Hostería y Centro de Convenciones por la calidad de sus servicios busca convertirse en el primer centro de desarrollo de convenciones de la ciudad y crear una nueva expectativa en el hospedaje de los visitantes basada en la generación de nuevas ideas en la gestión de turismo.

**TIPO DE NEGOCIO O EMPRESA:** es un establecimiento que presta servicios de:

- Alojamiento
- Alimentación y bebidas -servicio de catering
- Actividades recreacionales: senderos, canchas deportivas
- Organización de Eventos: empresariales, sociales, corporativos.

### **CAPACIDAD:**

- Alojamiento: 60 habitaciones separadas en vip dobles y simples, estándar en triples y cuádruples, los 3 bloques de habitaciones comunitarias que nos dan un total de 250 plazas de hospedaje.

- 3 Salones de convenciones: 40, 60 y 200 personas.
- Salón para eventos sociales 400 personas (adaptable para Convenciones)
- 6 Salas de trabajo: 20 personas cada una.
- Restaurante: 50 personas
- Capilla: 200 personas

## **PLAN DE VENTAS**

### **Características y el potencial del servicio:**

Servicios de alimentación y hospedaje a distintos niveles de la sociedad, debido a que la hostería no tiene una sola clase de servicio a ofrecer, dispone de algunas variables para la venta a los clientes desde comidas diarias como desayunos, almuerzos, meriendas, hasta menús más especializados para reuniones ejecutivas o eventos sociales, además de contar con habitaciones ejecutivas y estándar, salón para cualquier clase de eventos, salones y aulas de capacitación.

### **Público objetivo:**

El público al que está enfocado los servicios son varios ya que en las instalaciones se puede realizar varias clases de eventos como:

- Matrimonios
- Grados
- Quince años
- Primera comuniones
- Confirmaciones
- Reuniones sociales
- Capacitaciones
- Convenciones
- Centro de Negocios
- Charlas informativas
- Presentación de nuevos productos
- Conciertos
- Hospedaje múltiple

Y otra clase de eventos por lo tanto el público objetivo de la hostería puede ser desde el padre de familia hasta los empresarios de la ciudad, por la versatilidad del negocio solo es necesario enfocar cada segmento con diferentes estrategias de mercado para captar y utilizar toda la capacidad de la hostería.

### **Competidores y lo que ellos ofrecen:**

En la ciudad de Cuenca existen un sin número de competidores, lo importante es clasificarlos y segmentarlos de acuerdo a los servicios que ellos ofrecen para poder aprovechar de sus debilidades y generar una ventaja competitiva.

**Dentro de la segmentación podemos considerar los siguientes:**

Centro de convenciones  
Salones de Recepciones  
Hoteles  
Hosterías  
Centros de Capacitación  
Hoteles y hosterías con todos los servicios a prestar

A pesar de que Baguanchi es una empresa joven posee instalaciones para dar servicios completos a los clientes pero al separarlos por unidades de negocio encontramos ciertas falencias como por ejemplo en el ámbito de salones de recepción existe empresa con más servicios y mejores precios dependiendo de lo solicitado por el cliente.

De la misma manera al hablar de la parte hotelera presentamos carencias en el servicio que va de la mano con la alimentación de los huéspedes ya que existen hoteles en la ciudad que brindan mejores servicios.

Al no poseer un restaurant las 24 horas la hostería presenta una debilidad antes los demás y es un problema en el momento de hospedajes de última hora.

**Objetivos comerciales:**

- Incrementar el nivel de ventas de la hostería para alcanzar niveles óptimos en la parte financiera.
- Alcanzar las metas establecidas en el proceso de generación de ventas
- Comprometer al personal de ventas en la optimización de los recursos para ellas
- Captar nuevos clientes y fidelizar a los antiguos

**Necesidades de ingresos, la rentabilidad del negocio:**

**Posibilidades de crecimiento en el mercado:**

El crecimiento del mercado nos debe conducir a ser la hostería número uno en el mercado local, de la misma manera debemos ser la empresa con más eventos sociales desarrollados utilizando y vendiendo todos los espacios disponible para estos en el calendario.

**Gestión 2016**

Dentro de la gestión emprendida por gerencia en este periodo 2016 podemos mencionar las siguientes:

### **Departamento de hotelería y reservas:**

Dentro del departamento de hotelería se trabajó con normalidad y la administración gestiona relaciones comerciales con nuevos clientes los cuales generaron un mayor número de uso de las instalaciones por lo tanto a su infraestructura en la parte hotelera se le ha dado un mantenimiento permanente encontrándose en un muy buen estado.

### **Departamento de alimentos y bebidas:**

Mediante la creación de nuevos procesos que simplificaron las labores y nuevas técnicas que hicieron de todos un equipo consolidado para superar cualquier reto.

Con la implementación de menús para todo tipo de eventos que van desde lo tradicional hasta lo gourmet tomando en cuenta un importante segmento como es los vegetarianos y veganos que es una nueva tendencia que se maneja en la gastronomía mundial, así pudimos adaptarnos a cualquier exigencia de los comensales de la hostería y generar en este año un poco más de ventas en eventos sociales que hasta el año pasado era un debilidad que encontrábamos.

### **Ampliación del portafolio:**

Además de lo antes mencionado realizamos la implementación de nuevos menús para las distintas demandas que la empresa en refrigerios, desayunos, bocaditos, servicio de catering entre otros), debido a que al existir clientes que realizan sus eventos con continuidad en la Hostería es necesario mantener renovados los platos ofertados a ellos.

### **Gestión de talento humano**

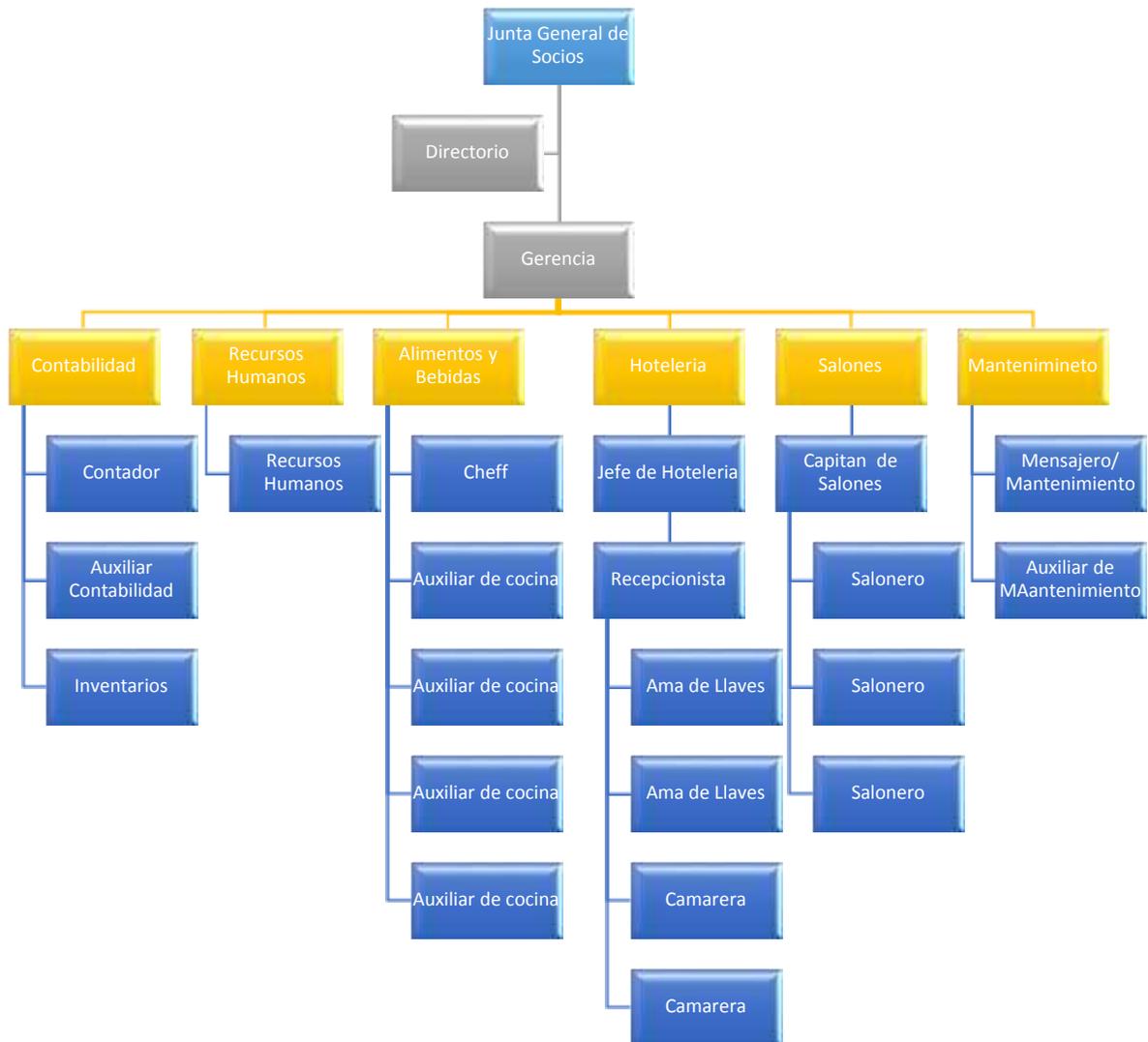
El número de empleados de CENCOBA CIA. LTDA en el año 2016 cierra con un número de 22 personas en nómina incluido gerencia igual que el año 2015 que se tenía un mismo número de colaboradores.

Cabe mencionar que cada uno de los colaboradores se encuentra afiliado al Seguro Social desde el primer día de trabajo, cancelándose mes a mes puntualmente cada 15 el pago respectivo a planillas normales y planillas de ajustes por horas extras, de igual manera todos los contratos de los trabajadores se encuentran registrados en el Ministerio de Relaciones Labores, además el pago del 10% de servicios los realiza con los sueldos al inicio de cada mes sobre factura cobrada, una vez en este periodo fuimos visitados por el Ministerio de Relaciones Laborales el cual solicitó información y luego de la presentación y del respectivo análisis por parte del Inspector del Trabajo el expediente de Baguanchi se archivó sin ninguna novedad o llamado de atención con lo que se demuestra que la empresa está cumpliendo con todas sus obligaciones patronales todo esto bajo la nueva administración.

Cabe recalcar que contamos con una participación de moradores del sector dentro de la planilla de colaboradores es importante.

El Centro de Convenciones Baguanchi cuenta con personal con excelente don de gente y profesionalismo en cada una de las diferentes áreas a las cuales les han sido designadas.

## ORGANIGRAMA CENCOBA 2016



## LISTADO DE COLABORADORES 2016

### ADMINISTRACION

NOMBRE	APELLIDO	CARGO	CONTRATO	SUELDO
JUAN PABLO	SALGADO GUERRERO	GERENTE	NOMBRAMIENTO	883,77
DAVID ESTEBAN	LOJA SARMIENTO	CONTADOR	INDEFINIDO	860,44
SANDRA PATRICIA	VALLEJO ARIA	AUXILIAR DE CONTABILIDAD	INDEFINIDO	780
JENNY ELIZABETH	GALINDO CAMPOSANO	TALENTO HUMANO	INDEFINIDO	560
LILIAN ELIZABETH	JARRIN ORELLANA	INVENTARIOS	INDEFINIDO	460

### HOTELERIA

NOMBRE	APELLIDO	CARGO	CONTRATO	SUELDO
JOSE MANUEL	BUELE BUELE	ENCARGADO DE RECEPCION	INDEFINIDO	900
SARAHÍ EVA	DELGADO REYES	CAMARERA	INDEFINIDO	460
FRANCISCA SILVANITA	GAONA	AMA DE LLAVES	INDEFINIDO	460
PAMELA YADIRA	CABRERA DELGADO	RECEPCIONISTA	INDEFINIDO	388
CARMEN ISABEL	COLLAGUAZO PLAZA	CAMARERA	INDEFINIDO	388
NUBE MARGARITA	RODRIGUEZ BELTRAN	CAMARERA	INDEFINIDO	388,00

### COCINA

NOMBRE	APELLIDO	CARGO	CONTRATO	SUELDO
JOSE ANDRES	SALAZAR CARRION	CHEF	INDEFINIDO	640,88
MIRIAM CATALINA	COLLAGUAZO LEON	AYUDANTE DE COCINA	INDEFINIDO	387,29
MONICA ADRIANA	COLLAGUAZO LEON	AYUDANTE DE COCINA	INDEFINIDO	387,29
NORMA JACKELINE	GUARACA TACURI	AYUDANTE DE COCINA	INDEFINIDO	387,29
FANNY GUILLERMINA	POMA QUIZHPE	AYUDANTE DE COCINA	INDEFINIDO	387,29

## SALONES

NOMBRE	APELLIDO	CARGO	CONTRATO	SUELDO
HUGO KLEVER	TENE CARRION	CAPITAN DE SALON	INDEFINIDO	580
JORGE MARLON	CEDILLO LUNA	MESERO	INDEFINIDO	388
CHRISTIAN ROBERTO	ORTIZ TENORIO	MESERO	INDEFINIDO	388
FAUSTO ROLANDO	SALAZAR RIOS	MESERO	INDEFINIDO	388

## MANTENIMIENTO

NOMBRE	APELLIDO	CARGO	CONTRATO	SUELDO
LUIS MANUEL	SISALEMA TONATO	ENCARGADO DE MANTENIMIENTO	INDEFINIDO	570
FRANKLIN MANUEL	YUNGA NAULA	AYUDANTE DE MANTENIMIENTO	INDEFINIDO	390

### Mantenimiento y Reparaciones:

La administración de CENCOBA al ver las necesidades que esta presentaba realizo los siguientes arreglos y mantenimiento en el periodo señalado:

- Adecuación de los calentadores de agua de las habitaciones comunitarias al presentar problemas en la bomba de agua.
- El cambio de calderas del primer bloque de habitaciones de un sistema eléctrico a un sistema de gas más eficiente que suministra constantemente agua caliente.
- Arreglo del piso flotante de habitaciones ejecutivas.
- La adecuación y equipamiento de la barra de la cafetería.
- Gestión con UPS del arreglo de la capilla.
- La construcción de canales de desfogue de agua lluvia para evitar el deterioro y fisuras del salón dos columnas.
- Compra de electrodomésticos necesarios para el desempeño de tareas de la empresa.
- Mantenimientos preventivos de vehículo
- Mantenimientos eléctricos en general.
- Mantenimiento general en pintura, gasfitería, etc.

### Cientes:

Durante el periodo 2016 Baguanchi mantuvo a sus clientes de periodos anteriores como son, Universidad Politécnica, Fundación Virgen del Cajas. EMAUS, etc., por otra parte durante la gestión de ventas se pudo atraer nuevos clientes los cuales nos podrán representar ventas

potenciales en el 2017, debido a que son empresas que siempre están en constante necesidad de eventos, alimentación y otros servicios que ofrece la hostería.

Entre los clientes de este año resaltan:

Universidad Politécnica Salesiana.

Inspectoría Salesiana

Unidad Educativa Técnico Salesiano.

Marcimex.

Fundación Virgen del Cajas

EMAUS

Colegio Calasanz

Quédate con nosotros

Colegio alemán

Colegio La Salle

Iglesia Cristina de Guayaquil

Integrar Cía. Ltda.

Camposanto Santa Ana

Motoralmor

Graiman

Ecuamerican

Corporación Favorita (Supermaxi Miraflores)

Garza Travel

Sergio Tour

Colegio María Auxiliadora Guayaquil

Colegio Monte Tabor

Chubb Seguros

Policía Nacional

Iglesia Casa de Fe

Unidad Educativa CEDFI

Asociación Damas Salesianas

Capacites

Geotours

#### 4. ANALISIS FINANCIERO CONTABLE

Cencoba Centro de Convecciones Baguanchi en el último año ha pasado por una buena situación económica financiera por lo cual es necesario poner en conocimiento de la junta General de Socios el estado actual de la empresa y de las medidas tomadas entorno a la actividad como Hostería y Centro de Convecciones que nos han llevado a conseguir los siguientes resultados.

##### Ventas:

Con respecto a valores monetarios en el año 2016 la empresa tuvo ingresos por un valor de 431.034,04 dólares americanos sin impuestos (14% IVA, 10% servicio), en comparación con los años anteriores, tomando en cuenta que son de la prestación de servicios propios de una hostería como hospedaje y servicios de alimentación.

	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>
<b>VENTAS</b>	288,238.54	443,974.70	1,244,218.25	443,974.70	361,082.65	431034,04



Desde enero a la fecha las ventas de Cencoba han alcanzado los siguientes valores:

MES	VALOR
ENERO	18.719,84
FEBRERO	16.399,13
MARZO	25.565,96
ABRIL	28.963,30
MAYO	91.734,82
JUNIO	92.383,64
JULIO	4.403,35
AGOSTO	49.185,47
SEPTIEMBRE	20.444,13
OCTUBRE	35.827,64
NOVIEMBRE	18.896,63
DICIEMBRE	28.510,13
	<b>431.034,04</b>

Y para los últimos 4 meses del año se tenía la siguiente expectativa de venta la cual fue presentada en junta de directorio en el mes de septiembre:

MES	VALOR
AGOSTO	41.000,00
SEPTIEMBRE	25.000,00
OCTUBRE	30.000,00
NOVIEMBRE	15.000,00
DICIEMBRE	20.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>131.000,00</b>

Las cuales fueron superadas por las ventas reales.

## **COSTO DE MATERIA PRIMA**

Con lo referente a los costos necesarios para poder ofertar los servicios podemos ver que en el último periodo se ha presentado un valor de 0000000 dólares que representa un 00% sobre el total de las ventas.

VENTAS	431.034,04
MATERIA PRIMA	

Cuentas por pagar:

Cuentas por cobrar:

De acuerdo a toma física de inventarios que realizada el 23 de diciembre del 2016, se da a conocer que tenemos almacenados en el jacuzzi muebles que no son de utilidad de la empresa y cosas que están dañadas, propiedad de la UPS. Además se tiene un informe completo indicando el estado de cada artículo ya sea BUENO, DAÑADO, ROTO O NUEVO y su ubicación. Cada ítem está perfectamente codificado bajo el nombre de la empresa.

El detalle se puede encontrar en el anexo final.

## **UTILIDADES:**

En torno al flujo del efectivo dentro de la empresa podemos decir que con el número de ventas el presente año hemos llegados a tener una utilidad de 000000000 dólares americanos.

Es importante recalcar en este punto a los socios de la empresa el destino que se dé a las utilidades generadas debido a que en la última junta de directorio se tocó el tema de recapitalizarlas para poder minimizar o eliminar las pérdidas acumuladas que presenta Baguanchi de años anteriores.

Al analizar los 6 años de funcionamiento con resultados finales podemos obtener lo siguiente:

<b>AÑO</b>	<b>UTILIDA/PERIDA</b>
2011	-12.981,20
2012	-21.542,37
2013	251.110,67

2014	-95.974,94
2015	3.345,44

Una vez analizado los puntos más relevantes de la gestión 2015 de CENOBA Centro de Convenciones Baguanchi Cía. Ltda. Podemos concluir lo siguiente:

Todos los esfuerzos por parte de la administración y del personal activo de la empresa para dar una nueva imagen a Baguanchi han llevado que los clientes nos identifiquen como su primera alternativa en eventos y convenciones.

Es fundamental seguir con el compromiso por parte de todos los que conformamos Baguanchi, como son sus Socios que han sido un pilar fundamental con su apoyo como Salesianos en la obtención de los resultados presentados, de la misma manera la gerencia seguirá buscando la forma de solventar cualquier vicisitud por la que pueda atravesar la empresa, esto acompañado del compromiso de los trabajadores nos llevara a conseguir la meta propuesta.