

INFORME DEL GERENTE

Índice

- Carta del gerente a los Accionistas de Hotel Cabañas Balandra S.A.
- Hechos relevantes del ejercicio económico 2018 y que impactaron en el giro del negocio de la compañía
- Marcha de la compañía
- Ámbito del negocio
- Políticas de financiamiento
- Factores de riesgos y seguros

Carta de Gerente

En el año 2018, se obtuvo una ocupación promedio del 62.1%, aproximadamente la misma que el 2017, y se obtuvo una tarifa promedio por noche de \$95.77, \$2,37 más que la tarifa promedio del 2017. El aumento en la tarifa promedio se dio debido a que se realizó un aumento en las tarifas corporativas en distintos grados dependiendo del nivel de noches que generaron al año.

El año 2018 no presentó mayores eventos en la ciudad, que permitan un incremento del flujo de turistas o corporativos en la ciudad, por lo que la ocupación se vió limitada a los eventos propios de cada año y a las temporadas de la sierra y de la costa.

Las noches generadas por clientes con tarifa corporativa disminuyeron considerablemente, un 19% en el 2018, mientras que las noches generadas por clientes particulares con tarifa rack disminuyeron un 14%. Ambos casos se originaron por el aumento de hoteles en la ciudad, así como una reducción a nivel nacional del flujo de turistas en temporadas bajas. El único rubro en el que se registró un aumento de noches fue en el de Agencias En Línea (OTA's), que aumentaron casi un 100% con respecto al año 2017.

En el mismo año, se realizaron importantes inversiones de renovación en activos y equipamiento, siendo las principales la renovación de nueve cabañas familiares, y la instalación de cerraduras electrónicas en todas las habitaciones pendientes por atender.

Finalmente en mi calidad de Gerente General, considero que se alcanzó el nivel operativo deseable, gracias al esfuerzo de nuestros colaboradores y a su compromiso en lograr los objetivos planteados en cada una de las áreas. Este compromiso ha permitido en este año consolidar la imagen del hotel dentro y fuera de la ciudad, respaldado por reconocimientos locales y extranjeros, que permitieron demostrar la calidad de servicio que se brinda en el hotel, así como el compromiso de todo el personal en mantenerlo y mejorarlo día a día.



Paul Andrade Herrera
GERENTE GENERAL

● www.balandrahotel.com



Nómina de Accionistas de la Sociedad

Accionistas	Nacionalidad	No. acciones	% participación
María Eugenia Herrera	Ecuatoriana	517.642	99.97%
Paúl Sebastián Andrade H.	Ecuatoriana	80	0.015%
María Emilia Andrade H.	Ecuatoriana	80	0.015%

Reseña Histórica

OBJETO SOCIAL: Prestación de toda clase de servicios de hotelería, hospedería, recepciones, restaurante, y bar, dirigidas tanto al desarrollo de turismo nacional como extranjero, ya sea por sus propios derechos y/o asociándose con otras personas o compañías cuyos objetos sean afines. Podrá realizar importación y/o exportación de toda clase de servicios de turismo receptivo dentro y fuera del país.

Política de reparto de dividendos para el ejercicio 2018

Los accionistas decidieron mantener los dividendos por acción basados en los resultados del ejercicio 2018 en la cuenta patrimonio de utilidades no distribuidas.

Ámbito de Negocios

Hotel Cabañas Balandra S.A. desarrolla su actividad en el campo hotelero turístico en la provincia de Manabí en la ciudad de Manta, durante el ejercicio 2018 ha prestado servicio a 5241 clientes que han utilizado las instalaciones del Hotel, detalle el comportamiento de ventas netas incluye descuentos y rebajas en forma mensual del año 2017:

VENTAS 2018				
	SUB TOTAL	12%	10%	TOTAL
ENERO	149.976	17.997	14.998	182.971
FEBRERO	153.429	18.411	15.353	187.193
MARZO	145.392	17.447	14.539	177.378
ABRIL	150.971	18.117	15.098	184.186
MAYO	128.279	15.393	12.806	156.478
JUNIO	174.341	15.746	13.102	199.065
JULIO	174.341	20.915	17.036	212.522



AGOSTO	229.402	27.528	22.940	279.870
SEPTIEMB.	126.720	15.206	12.672	154.598
OCTUBRE	120.864	14.504	12.028	147.396
NOVIEMB.	127.614	15.314	12.537	155.465
DICIEMBRE	201.261	24.151	19.611	245.023

Los negocios de la compañía están regulados por Ministerio de Turismo cuyo objetivo es establecer un marco regulatorio de medida en cuanto al flujo y promoción de turistas, así como objetivos fijar parámetros de precios que le permitan ofrecer un servicio eficiente y competitivo.

En relación al riesgo financiero, se debe señalar que el negocio de hotelería en que participa el Hotel Cabañas Balandra S.A. se caracteriza por ser estacionario, los precios siempre fluctúan de acuerdo a las temporadas el cual permite obtener una rentabilidad razonable para cubrir costos y gastos a efectos de prevenir y mitigar los principales riesgos de cambios inesperados en el mercado hotelero.

Políticas de Financiamiento

Durante el ejercicio 2018 no hemos requerido de financiamiento adicional al que se encuentra vigente con la Corporación Financiera Nacional, con quienes hemos cumplido con los dividendos determinados en las tablas de amortización gradual.

Inversiones

En el año 2018 se efectuaron las siguientes inversiones:

- Remodelación de las nueve habitaciones tipo cabañas.
- Equipamiento de 17 habitaciones con cerraduras electrónicas.
- Remodelación del área infantil del hotel.

Marketing

En el año 2018, se consideró necesario fortalecer la presencia de la marca en las distintas redes sociales que se maneja, por lo cual se contrató el servicio de un proveedor que asegure un manejo constante de las redes, así como el diseño gráfico necesario para las distintas campañas de mercadeo que realiza el hotel.

Ventas

Con el fin de mantener y aumentar la base de clientes corporativos, que se mantienen como el mayor segmento de clientes del negocio, se realizaron visitas a Quito y Guayaquil a distintos clientes frecuentes y de gran potencial, que permitan mantener y diversificar nuestros niveles de ventas en el año. Estas visitas fueron planificadas en temporadas bajas para no afectar en las operaciones comerciales normales en oficinas del hotel.

Av. 7 y Calle 20, Barrio Ochocha, Manta-Ecuador = (593 5) 2620 545

• www.balandrahotel.com



Se reforzaron los acuerdos con Agencias de Viaje y Agencias en Línea, con el fin de aumentar reservas por estos canales, otorgando tarifas especiales y una mayor disponibilidad de habitaciones. Esta acción permitió aumentar las reservas por estos canales hasta en un 100%, permitiendo aumentar la ocupación principalmente en temporadas bajas.

Recursos Humanos

Se priorizó la capacitación al personal en temas de trabajo en equipo y comunicación, los cuales fueron identificados como puntos débiles en evaluaciones realizadas a todo el personal. Este refuerzo se lo realizó en todos los niveles y en distintas etapas en el año.

Hechos Relevantes

Sistema de Cobertura del Hotel.

Durante el ejercicio 2018 fue contratada la Compañía de Seguros Alianza de Seguros y Reaseguros sobre el programa de cobertura de nuestros activos fijos, adicionalmente damos cumplimiento a la exigencia de la CFN sobre la cobertura de Incendio que se encuentra como beneficiario esta institución mientras dure el crédito, a continuación un detalle de las pólizas:

Alianza de Seguros y Reaseguros S.A.

Tipo de Cobertura	Monto Asegurado US\$	Vigencia desde	Vigencia Hasta
Responsabilidad Civil	60.000	09/03/2017	09/03/2018
Robo y Asalto	28.000	09/03/2017	09/03/2018
Incendio	2.216.974	09/03/2017	09/03/2018
Equipo Electrónico	70.218	09/03/2017	09/03/2018
Rotura de maquina	255.213	09/03/2017	09/03/2018
Vehículo	23.000	17/01/2017	17/01/2018

Ventas

Se analizaron los precios de habitaciones para corporativos, y se estableció una lista de empresas y clientes que mantendrían las tarifas corporativas en base a parámetros de noches generadas en el año y frecuencia de hospedaje. De esta manera se crearon distintos niveles de tarifas corporativas, dependiendo de la frecuencia y fidelidad de hospedaje de la empresa y cliente. Además, se realizó un incremento de entre el 3% al 7% en las tarifas de este segmento, dados los incrementos en costos operativos registrados en cada año anterior.

Compras

Se revisaron las compras y proveedores de todo el año, con el fin de analizar el comportamiento de los precios de productos y servicios adquiridos. De esta forma se identificaron cambios de proveedores, así como cambios de proveedores que generaron ahorro y a la vez una mejora en

la calidad. Además, se redefinieron frecuencias de compra y cantidades para aliviar la carga operativa en las compras y lograr descuentos por volumen.



Av. 7 y Calle 20, Barrio Córdoba, Manta-Ecuador • (593 5) 2620 545
• www.balandrahotel.com

