

HOSTERIA Y CENTRO DE CONVENCIONES LA PRIMAVERA CIA. LTDA.

INFORME ANUAL 2017

RESUMEN

Para La Primavera el año 2017 ha sido muy interesante y alentador, hemos evidenciado hasta noviembre un crecimiento económico significativo, si tomamos en cuenta que es el segundo año completo de ejercicio económico desde la creación de la empresa.

El rubro hospedaje ha presentado un crecimiento interesante, logrando vender 3877 hospedajes (enero a noviembre), alcanzando un promedio de ocupación de 12 huéspedes por día, cuando históricamente el promedio oscilaba entre 5 y 9 personas por día.

La experiencia de venta on line con la operadora Booking, de diciembre 2016 a noviembre 2017 ha sido provechosa por cuanto a través de este contacto se ha facturado \$6.048.00 que significa haber atendido a aproximadamente 350 huéspedes de los cuales un 30% son extranjeras (europeos, norteamericanos y asiáticos respectivamente y el resto turistas nacionales) ellos nos conocieron y emitieron sus comentarios en su mayoría positivos y obviamente también en menor cantidad negativos. Sin embargo de ello aún nos mantenemos con una calificación de 8 sobre 10 en la satisfacción de clientes con el compromiso de poder ir superando alguna dificultad presentada y ganando experiencia en este rubro importante. En éste período se logra el valor más alto en ventas de hospedaje \$55.805,76. Mientras que en alimentación \$98.411,25. En total existe un incremento con relación al año anterior superior al 40%.

En cuanto al mercado de eventos sociales también hemos logrado un posicionamiento bastante interesante y el reconocimiento en el mercado local ya es evidente. De enero a noviembre más la proyección de diciembre, tenemos una atención de 40 eventos que nos significa un promedio cercano a 3 por mes, es decir que 3 de cuatro fines de semana al mes están con ocupación.

Se mantiene fuerte el mercado de eventos académicos con instituciones privadas y públicas como son Visión Mundial, Plan Internacional, Trías, Global Glimpse, Juntas de Riego, FAO, Federación Deportiva del Guayas, Federación Deportiva del Azuay, Cooperativas de Ahorro y Crédito de la localidad, Iglesias locales, Consejo de Participación Ciudadana, Mies, entre otros.

El abanico de clientes con que cuenta actualmente la Hosteria es muy amplio, lo cual ha permitido concretar un significativo crecimiento económico y en imagen en el mercado local, logrando así una sostenibilidad aceptable que nos permite proyectarnos a futuro con buenas perspectivas.

Más clientes nos ubican ya como Hostería y no como CESA, el estimado de personas atendidas en todo el año supera los 11.000.

ACCIONES REALIZADAS

EN LO ADMINISTRATIVO

- La Hostería cuenta ya con un plan de contingencia y gestión de riesgos, aprobado por el organismo rector, Secretaría de la Gestión de Riesgos de Chimborazo.
- En vigencia y aprobado por el Ministerio Laboral, el Reglamento Interno de la Hostería.
- Se presentó los balances de resultados económicos a la Superintendencia de Compañías en su momento.
- Se continúa trabajando con la operadora de turismo on line BOOKING, con muy buenos resultados en lo que ha hospedaje concierne.
- Consecución de permisos de bomberos, patente municipal, permisos de uso de suelo y ambientales del Municipio de Riobamba, renovación de pago impuesto inquilinato municipal hasta el 2019.

EN LO OPERATIVO

- El Salón Fausto Jordán ha sido remodelado en iluminación, recuperación de piso, relacado de socalos de madera y piedra. Así como también el Salón Auditorio fue decorado en su pintura y renovación de cortinas.
- Se realizó un diagnóstico de red física del internet en todas las instalaciones, ajustes, reparaciones e implementación de ciertos accesorios para mejorar completamente el servicio en todas las áreas.
- Adquisición de mobiliario con la finalidad de renovar la imagen del Salón Isabel Robalino y el Restaurante.
- Incremento de tres habitaciones matrimoniales y compra de televisores Smart Tv de 32" para dotar de este servicio encada habitación de las cabañas uno y dos.
- Implementación de un sistema de dotación de agua caliente permanente para hoteles.
- Implementación de nuevo sistema de cámaras de seguridad con tecnología actualizada.
- Renovación de vajilla y mantelería tanto para salones como para el restaurante.
- Construcción de cubierta de patio interior del S. Auditorio y acondicionamiento para despacho de alimentación durante eventos.
- Mantenimiento general, reparación de pintura y cambio de llantas en vehículo de propiedad de CESA que presta su servicio a la Hostería.

RESULTADOS ECONOMICOS

Transcurridos dos años y medio desde la creación de la Compañía su actividad económica se centra en la venta de tres servicios: hospedaje, alimentación y eventos. Para éste año, los resultados económicos han sido los siguientes:

VENTAS 2017 (enero a diciembre)	VENTAS 2016	INCREMENTO
\$ 165.000,45	\$113.995,82	\$51.004,63 (%44.74)

En cuanto a los GASTOS realizados en el mismo período con relación al año 2016, estos se redujeron en un 9% gracias a medidas de control y decisiones administrativas que se tomaron al inicio del 2017.

De acuerdo al balance emitido a octubre de 2017, la Compañía experimenta una utilidad de \$6.697,46,

En inversiones de equipos y bienes se ha superado los \$15.000,00

En renovación de menaje de cocina, hospedaje y salones se invirtió \$ 7.000,00

Existen otros rubros determinantes, en los cuales se han cubierto gastos fuertes como son:

Pago de alquiler de la Hostería a CESA: \$ 27.000

Mantenimiento de instalaciones \$16.834,83 esto debido a que un gran número de equipos, mobiliario e instalaciones ya han cumplido su vida útil, sobrepasan los 20 años de antigüedad, lo que ha implicado muchas reparaciones)

Se asumió el gasto de \$7.493,98 que corresponde el 50% del sueldo de la Gerente General de abril a diciembre de 2017.

PERSPECTIVAS PARA EL 2018

En el tercer año de actividad de la Empresa, los esfuerzos estarán dirigidos a continuar creciendo en el mercado local y nacional, si bien el 2017 ha tenido un resultado alentador, aún consideramos que no es lo suficiente y que el negocio como tal debe continuar en crecimiento. Para ello se tienen previstas algunas actividades, entre ellas las principales

EN LO ADMINISTRATIVO

- Calificación del Ministerio de Turismo
- Gestiones para calificar a la Hostería con otras operadoras de turismo on line luego de una buena experiencia con Booking
- Gestionar crédito para inversión en remodelaciones y equipamiento

VENTAS

El promedio de ventas mensual en el 2017 alcanzó los \$13.750,00. Valor cercano a la perspectiva que se planteó alcanzar al cierre del 2016 (\$14.000,00 promedio ventas mensuales). Para el 2018 aspiramos a incrementar el promedio de ventas a \$15.000 mensuales.

PERSONAL

- De marzo a septiembre se redujo el personal de planta a tres personas; a partir de octubre se contrató una persona como residente en la Hostería, la misma que se encuentra en período de prueba.
- A partir de enero del próximo año, la Hostería asumirá el costo del sueldo de Recepcionista-Asistente Contable (Ec. Ruth Nolvos) que tiene un costo actualmente para CESA de \$739,64, lo que significará un ahorro en la carga laboral de la Fundación de \$8.875,68 al año.
- Se continuará asumiendo el costo del 50% del sueldo de la Gerente General.

INVERSIONES

- Gestionar y concretar un crédito que permita realizar una remodelación de las cabañas 3 y 4 que no han sido intervenidas y que no cuentan con un confort acorde a la demanda de los clientes, esta actividad bordearía los \$50.000,00.

Riobamba, marzo de 2017


LCDA. ALEXANDRA BARRAGAN V.

Gerente