

INFORME DE GERENCIA HOSTERIA ISABELA DEL MAR ISAMARE S.A. PERIODO ECONOMICO 2016

Señores Socios de Isamare:

Para mi es satisfactorio presentar a ustedes, en los términos previstos por la legislación vigente, el informe de la gestión realizada al frente de la empresa para el ejercicio del año 2016.

Como es de su conocimiento nuestra actividad se encuentra en un entorno dependiente de las particularidades de la economía nacional que se ven afectadas por los sucesos que acontecen tanto al interior como en el exterior. Entre las causas externas prevalecen dos variables, por un lado la caída del precio del petróleo desde el 2015 y 2016 y la fuerte apreciación del dólar con respecto a las monedas de los países vecinos, encareciendo las exportaciones ecuatorianas y el turismo. En cuanto a las causas internas se pueden mencionar la reducción de la inversión pública debido a la falta de liquidez, la implementación de salvaguardias a las importaciones, la disminución de inversión extranjera, las reformas tributarias por consecuencia del terremoto en abril, entre otras.

En el sector turismo, nos vimos afectados por un sin número de variables que han provocado una caída en tasas de ocupación y tarifas promedio del país entero. Estas afectaciones las cito a continuación: Ecuador se lo declara como país en emergencia por la aparición del Zika, la noticia del asesinato de las chicas de Argentina da la vuelta al mundo y afecta la imagen del país, la activación del Cotopaxi pone en alerta al mundo, el terremoto de abril 2016 en la costa Ecuatoriana genera cancelaciones masivas de la demanda del producto turístico Ecuador, una moneda revalorizada, y la imagen política afectada, influye en la toma de decisión de los principales generadores de mercados como USA y Europa.

Es por ello que con el propósito de informar a ustedes sobre el curso de la empresa en el 2016 y los aspectos relevantes para el 2017, desarrollé los puntos más destacables y me permito poner a consideración el informe anual de la Gerencia, el cual deja constancia de la gestión efectuada durante el año 2016.

Cabe mencionar que he asumido la gerencia de Isamare con fecha marzo de 2017. Sin embargo, bajo el cargo de responsabilidad que implica este tema, he procedido a realizar se informe que corresponde el año 2016, año que no me encontraba en funciones.

1. AÑO 2016, UN AÑO DE TRANSICION Y CONFLICTIVO PARA ISAMARE

Julio y Agosto de 2016, fueron los meses en que se concretaba la adquisición de la empresa ISAMARE, empresa propietaria del Hostal/hotel ex Red Mangrove en la isla Isabela Galapagos (ahora Isa Mar Luxury Hotel), y del terreno y la Casona, en la misma isla. Esta compra con el objetivo de desarrollar un proyecto turístico rentable y sostenible en el tiempo, aprovechando de la alta demanda y ocupación con tendencia al crecimiento.

Los primeros problemas presentados en esta transición se identifican una vez que se realizo el traspaso de las acciones de la empresa y se detallan a continuación:

- 1.- Aparición de pasivos ocultos
- 2.- Pasivos vencidos por pagar a proveedores
- 3.- Pasivo vencido a banco del Austro
- 4.- Nomina elevada y excesiva
- 5.- Pasivos inexistentes
- 6.- Duplicación de registros de costos
- 7.- excesivos gastos varios y diferidos
- 8.- egresos de dinero sin respaldo o justificación
- 9.- falta de declaraciones mensuales IESS, SRI
- 10.- incumplimiento de requisitos de Super de compañías
- 11.- Pasivo vencido con el IESS

Durante el segundo semestre 2016 no se logra estabilizar al departamento contable, con lo que se realizó pocos registros, que además generaron descuadres adicionales, más que nada debido a la contabilidad heredada. Como un objetivo principal del primer semestre 2017, se ha definido la reestructuración contable, desde el año 2015, con la corrección del plan de cuentas, el registro mes a mes de todos los ingresos y egresos, así como la elaboración y presentación de sustitutivas respectivas. Esto nos permitirá generar el ordenamiento necesario contable, para lograr una empresa organizada y saneada.

En el año 2016 los niveles de ocupación y los ingresos por eventos tuvieron un rendimiento muy bajo, la ocupación no sobrepasó el 15%, así mismo tampoco hubo ninguna gestión comercial a nivel de agencias, operadoras, y demás canales de distribución.

Por otro lado, Ecuador, fue el país más afectado de la región a nivel de ingresos de turistas. Como anexo a este informe presentamos los resultados de eficiencia, indicadores de gestión hotelero, del año 2016, tanto continentales, regionales y nacionales, que confirman un bajo performance del destino Ecuador.

Los costos que se reflejan en contabilidad, no demuestran control, y se mantiene elevados. Un objetivo del año 2017 también será controlar estos costos, y buscar la eficiencia de la unidad de negocio Isa Mar Luxury Hotel.

En el aspecto administrativo a partir del año 2017, hemos avanzado en los controles contables y de registro, sin embargo la implantación de algunos procesos automatizados sigue pendiente. Este año 2017 se trabajará y se pondrá más énfasis en la implantación de los sistemas, procesos, para mejorar nuestros servicios, nuestros sistemas internos, con la orientación hacia el crecimiento continuo de la compañía.

Desde diciembre 2016, la empresa Comisera se la contrata como operadora del Hotel. Bajo un contrato de administración fijado en 5% de la ventas netas, y 7 % del Gross Operational Profit (Ingresos - costos y gastos hoteleros). Contamos que con el paraguas de Comisera, logremos las eficiencias esperadas.

2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL.

Al respecto de estas actividades debo indicar lo siguiente:

a) No se han cumplido con las obligaciones societarias, tales como poner a consideración de la Junta General, los Balances Anuales e Informes, para su posterior declaración del Impuesto a la Renta, así como la presentación en la Superintendencia de Compañías; se debe ordenar también la empresa en este sentido, es decir no existen libros de actas de juntas ordinarias y extraordinarias.

b) No se ha registrado de conformidad con lo que indican las disposiciones legales pertinentes, las transferencias de acciones, entre accionistas y terceros de la compañía, la historia de estas se deberían encontrar registradas en el libro de participaciones y socios, procediendo a la anulación y/o emisión de los títulos de acción respectivos, a favor de los accionistas de la empresa.

d) En lo referente a las aprobaciones, autorizaciones y demás disposiciones de la Junta General y Directorio, tampoco se ha cumplido con todas las disposiciones y resoluciones de la Junta General y Directorio respecto a la política empresarial y manejo administrativo y económico de la empresa; por lo que será meta del año 2017 generar este ordenamiento y saneamiento.

3. AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

3.1. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS PARA EL PRESENTE Y FUTURO

La Gerencia Administrativa será una parte fundamental en el manejo operativo y administrativo de Isamare, buscando cumplir a cabalidad y con eficiencia las operaciones administrativas de la empresa, la ejecución de los planes de este año 2017 se lograrán efectivamente gracias a una efectiva coordinación de las actividades operativas de manejo del Hotel, así como también las actividades administrativas, la colaboración del personal administrativo y operativo en el desempeño de la empresa.

Los niveles de Gestión Administrativa y atención al cliente considero han sido muy insatisfactorios, debido a la baja moral del recurso humano, la falta de programas de trabajo, y sobretodo al activo deteriorado que representa el hotel, quitándole competitividad y oportunidades de mercado. La meta obligatoria en el año 2017, será renovar

completamente las instalaciones, así como los procesos de gestión, sistemas de calidad total, para que el modelo de negocio sobrepase las expectativas del cliente.

En el aspecto organizacional, la implantación de un sistema de gestión hotelero es prioritario, lo que nos permitirá obtener eficiencias en gestión.

3.2. ASPECTOS LABORALES.

Isamare durante 2016 no ha cumplido con todas las disposiciones relativas a la contratación de personal, pago de remuneraciones y aportes sociales, de conformidad con las disposiciones legales del Código del Trabajo, la empresa al culminar este ejercicio económico tiene varios valores pendientes que cubrir.

Isamare mantenía un pasivo con el IESS por una importante suma. Durante el año 2016 no se logró sanear esta deuda. Sin embargo en 2017 se ha logrado realizar un pago importante, además de lograr un convenio de pago para poner al día a la empresa con esta institución.

La empresa no cuenta con ningún proceso de registro y ordenamiento del recurso humano, no cuenta con carpetas ni archivos del historial laboral, tampoco existe ningún reglamento interno de trabajo vigente. Una de las metas del año 2017 es la reestructuración total de este departamento.

Es importante contemplar el aporte de capital de trabajo para cubrir pasivos vencidos laborales y del IESS, y contar con una solvencia de dinero como capital de trabajo.

CAPITAL DE TRABAJO			
1	sueldos vencidos		\$13,140.00
4	Permisos, patentes y otros		\$6,000.00
5	10% de servicio vencido, nov, dic, enero, febrero, marzo		\$2,667.28
6	2 meses Cuota IESS		\$3,960.00
			\$25,767.28

3.3. ASPECTOS LEGALES.

Los aspectos legales no han sido cumplidos según lo estipulado en las leyes pertinentes, en materia de impuestos y otros aspectos legales de observancia obligatoria. Se realizarán las sustitutivas del caso.

La contabilidad no ha sido llevada de conformidad con las Normas Ecuatorianas de Contabilidad. Sin embargo en el año 2017 se deberán realizar las sustitutivas pertinentes del caso, y como mencionado anteriormente, una depuración total para dejar saneada a la empresa.

En el campo tributario debe dejarse constancia de lo siguiente:

La empresa no ha cumplido los plazos establecidos por la Ley de Régimen Tributario para la presentación de los impuestos; las continuas reformas tributarias van imponiendo normas a las empresas, las cuales han sido muy difíciles de cumplir sin embargo, ha existido el empeño en cumplir con las disposiciones y exigencias del reglamento de facturación y las leyes y Reglamentos Tributarios y resoluciones del SRI.

Parte de este ordenamiento, nos obligará a cumplir en un alto grado las normas y disposiciones tributarias, la empresa ha atendido todos los requerimientos legales que le han sido planteados, al final del año 2016 no tiene litigios pendientes de ninguna naturaleza;

4. SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES.

Una vez que se han estructurados los Estados Financieros, me permito informar a ustedes respecto de la situación financiera de la empresa:

El año 2016 la compañía ha tenido ingresos por 51.352,96 USD y un total de costos por 168.250,40 USD y gastos por 67.195,17 USD obteniendo una pérdida operativa de - 184.092,61 USD. Una vez incluidos los ingresos no operacionales y costos amortizables, la pérdida neta generada para el año 2016 es de - 62.879,56 USD

Las operaciones respecto a la puesta en marcha de los nuevos proyectos de la empresa, nos permitirán ampliar las expectativas de mercado que tenemos actualmente, que sin duda representarán nuevos ingresos económicos para la empresa, y por ende una mejor rentabilidad para los accionistas.

5. POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA LOS AÑOS SIGUIENTES.

El crecimiento de nuestra participación de mercado y el crecimiento del índice de ocupación es nuestra principal meta para el año 2017, todos los esfuerzos operativos y administrativos estarán orientados hacia esa meta, para ello me permito sugerir las políticas y estrategias más importantes de acuerdo con mi criterio:

- 1.- Lograr un posicionamiento del producto concepto High End, con la innovación en servicios, la apertura de mercados, a corto y mediano plazo a través de On Line Travel Agencies Otas
- 2.- Sales Blitz a través de convenios con operadoras de turismo nacionales y sus representadas internacionales
- 3.- Lograr convenios corporativos con empresas que trabajen en Galápagos en as diferentes áreas de interés
- 4.- Trabajar en el concepto "servicio de detalles" y "sensaciones", para lograr fidelización del cliente y recomendaciones vía comment cards en proveedores de turismo y en sistema de GDS, incluyendo como ejemplo a Trip Advisor. Es decir marketing vivencial post consumo.
- 5.- Aprovechar know how hotelero de la empresa operadora para reducir el riesgo de negocio en las decisiones de mercado
- 6.- Estar presente en todos los canales de distribución posibles: On Line Travel Agencies OTAS, Global Distribution System GDS
- 7.- Posibilidad de ser parte de cadenas voluntarias hoteleras, para aumentar canales de distribución y presencia mundial
- 8.- Participación en ferias de turismo internacionales
- 9.- Ser parte del paquete de productos Comisera, y su distribución a nivel nacional e internacional, bajo el paraguas comercial de la cadena
- 10.- Marketing interno con productos y consumo de servicios con valor agregado

Espero que las perspectivas de recuperación de la economía para los años 2017 y 2018, y los factores tanto internos y externos mencionados al inicio del documento mejores y sean favorables para la recuperación de nuestras actividades comerciales.

Los beneficios que se obtiene del prestigio y la trayectoria de 34 años de la empresa COMISERSA como operadora de Isamare en el ámbito hotelero y turístico a nivel nacional y su ubicación y altas calificaciones de calidad con la obtención de varios reconocimientos en cuanto a la eficiencia en los servicios que prestamos, son un instrumento valioso para mantenernos en el mercado y recuperar la solvencia que siempre ha tenido la empresa.

No está por demás, en estos momentos de crisis económico, recomendar un consumo inteligente, es un buen momento para mejorar los hábitos y procurar establecer una reserva que permita enfrentar cualquier imprevisto.

Así mismo solicito a los socios el apoyo, en orden, trabajo, y los aportes de capital tan necesarios para generar estas oportunidades ya mencionadas.

Es todo cuanto puedo informarles, reitero mis agradecimientos por la confianza que han depositado en mi persona, y espero que con nuestra nueva Gerencia desde 2017 los resultados para el final de año sean positivos y de grandes noticias para los inversionistas.



Andre Obiol
Gerente General