INFORME DE GERENCIA
HOSTERIA ISABELA DEL MAR ISAMARE S.A.
PERIODO ECONOMICO 2017

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 2017.

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. El año 2017 ha sido un año positivo para e país, pues empieza un nuevo gobierno que trae un modelo de gestión que evoca esperanza, paz y tranquilidad sobretodo para el sector corporativo, y cambiando el rumbo del gobierno hacia políticas de centro izquierda. Una de sus principales metas es el combate a la corrupción, dar todo el apoyo a la industria del turismo con planes como:

1.- creación de una nueva marca país
2.- sumatoria del país a políticas de cielos abiertos, lo que beneficia la conectividad aerea
3.- participacion en ferias mundiales de turismo
4.- nuevas reglamentaciones que ordenan la industria: air bnb, alimentos y bebidas, entre otras
5.- proyecto de privatizar TAME
6.- invitación a cadenas hoteleras de gran tamaño para el desarrollo del litoral
7.- Galapagos se sigue posicionando en varios medios y premios mundiales como un atractiva obligatorio MUST VISIT en el mundo, con enfoque ambientalista.

Es por ello que con el propósito de informar a ustedes sobre el curso de la empresa en el 2016, como recuerdo y los aspectos relevantes del año 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 2017.

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
12.- Pasivos vencidos con los empleados, a nivel de sueldos y 10% de servicio

Durante el segundo semestre 2016 no se logra estabilizar al departamento contable, con lo que se realizo pocos registros, que además generaron descuadres adicionales, mas que nada debido a la contabilidad heredada. Como un objetivo principal del primer semestre 2017, se ha definio 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 sobrepaso el 15%, así mismo tampoco hubo ninguna gestión comercial a nivel de agencias, operadoras, y demás canales de distribución.

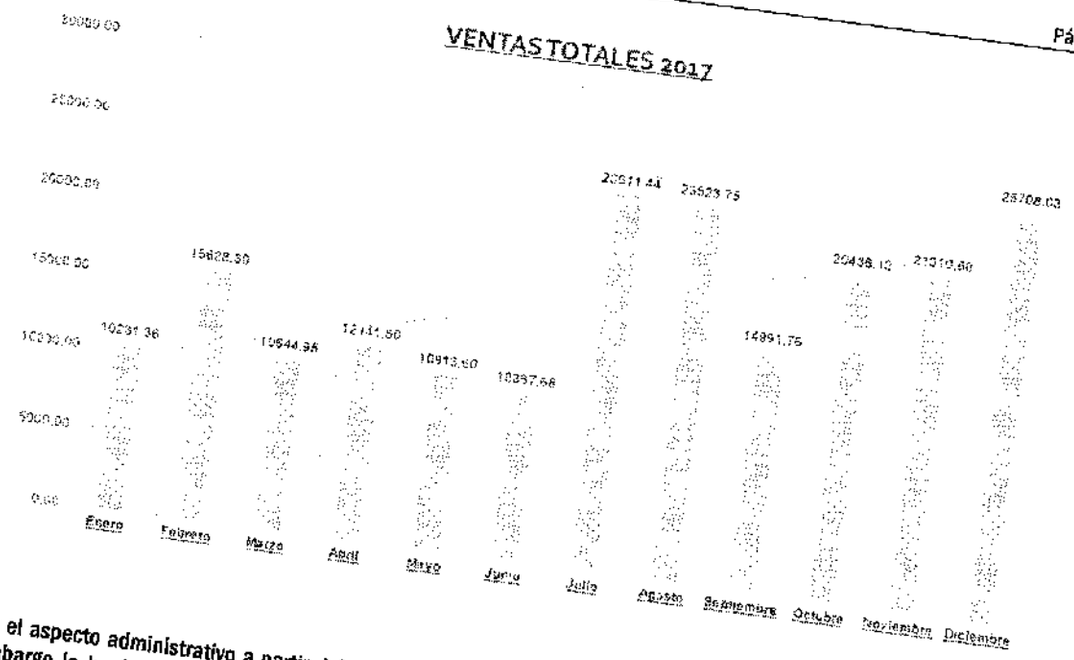
Durante el año 2017, se logró estabilizar la demanda, a través de políticas acertadas de pricing, apertura de cuentas nuevas, apertura de cuentas en on line travel agencies OTAS, visita de operadoras de Turismo, lo que significo un rápido impacto y crecimiento sostenido.

A continuación presentamos las ventas del año mensualizadas:

Enero	USD 10231,36
Febrero	USD 15628,30
Marzo	USD 10644,95
Abril	USD 12141,50
Mayo	USD 10913,60
Junio	USD 10367,68
Julio	USD 23611,44
Agosto	USD 23523,75
Septiembre	USD 14991,76
Octubre	USD 20436,12
Noviembre	USD 21010,80
Diciembre	USD 25708,03

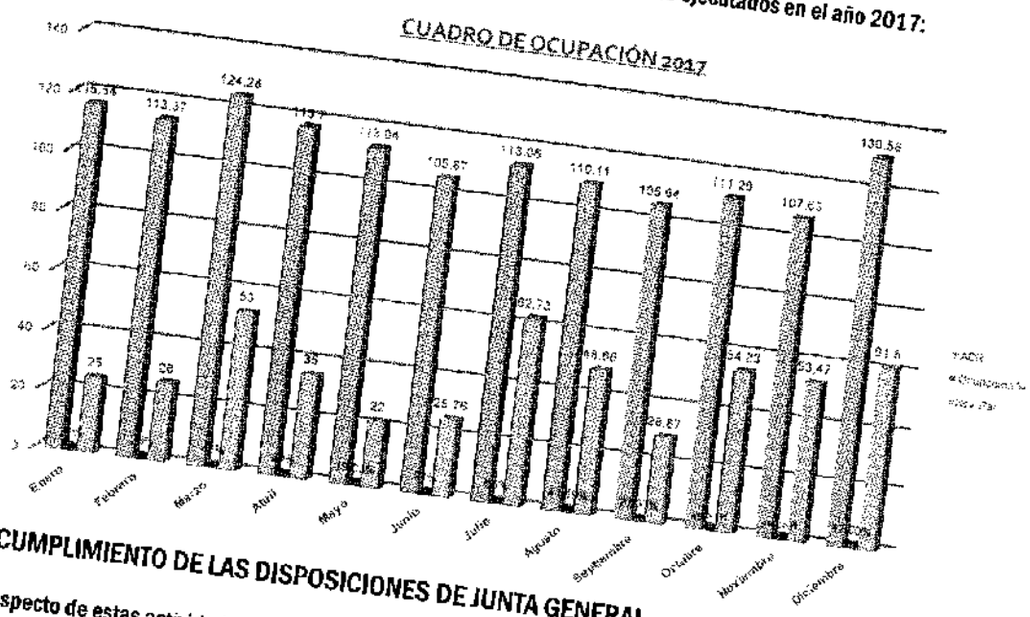
Los canales de distribución se van volviendo eficientes con el tiempo, logrando mejores indicadores, que impulsan ventas hacia arriba, marcando una tendencia muy clara.

El trabajo con los canales de distribución implico, mas que nada un estartegia inicial de recuperacon de la imagen de la marca, por otro lado asegurar la calidad del producto con el correcto manejo del hotel. Y debo mencionar en este punto que es vital el trabajo de nuestro Administrador Juan Serrano, quien ha entendido perfectamente la filosofía de la HOSPITALITY y HAPPYTLITY, asegurando con cada cliente la mejor atención personalizada y de calidad. Quiero dejar en acta, como constancia, mi mayor felicitación a Juan Serrano y su equipo de trabajo, pues cumplen un trabajo fenomenal en la isla y el 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 trabajó en la implantación de los sistemas, procesos, para mejorar nuestros servicios, nuestros sistemas internos, con la orientación hacia en crecimiento continuo de la compañía.

A continuación presentamos los índices de ocupación y tarifa promedio ejecutados en el año 2017:



2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL.

Al respecto de estas actividades debo indicar lo siguiente:

a) 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;

b) 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 han 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, 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;

3. AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

3.1. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS PARA EL PRESENTE Y FUTURO

La Gerencia Administrativa es 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 logró 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, la meta en el año 2018, será renovar completamente las instalaciones, para que el modelo de negocio sobrepase las expectativas del cliente.

En el aspecto organizacional, la implantación de un sistema hotelero, esta en proceso. Los modulos de contabilidad están operativos, y los modulos puristas hoteleros están en proceso de implementación.

3.2. ASPECTOS LABORALES.

Isamare durante 2017 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 una situación completamente saneada en temas laborales.

Isamare mantenía un pasivo con el IESS por una importante suma. Durante el año 2017 se logró sanear este rubro, estando al dia y además manteniendo un saldo cercano a los 16.000 USD.

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.

3.3. ASPECTOS LEGALES.

Los aspectos legales han sido cumplidos según lo estipulado en las leyes pertinentes, en materia de impuestos y otros aspectos legales de observancia obligatoria.

La contabilidad ha sido llevada de conformidad con las Normas Ecuatorianas de Contabilidad, servicio tercerizado con la Economista Adriana Abad.

En el campo tributario debe dejarse constancia de lo siguiente:

La empresa 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. Es decir la empresa se encuentra saneada y el dia en toda responsabilidad tributaria.

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 2017 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 tuvo 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 perdida neta generada para el año 2016 es de - 62.879,56 USD

El año 2017 la compañía tuvo ingresos por 177.840 USD y un total de costos por 25.849,17 USD y gastos por 129.234, 69 USD obteniendo una utilidad de 22.757 USD.

5. POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA LOS AÑOS SIGUIENTES.

El crecimiento de nuestra participación de mercado, el crecimiento del índice de ocupación, y el crecimiento de la tarifa promedio, es nuestra principal meta para el año 2018, 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 mejor 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. Aplicación de estrategias de Revenue Management, con estrategias short therm y long therm.

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 con mucha eficiencia, en todos los canales de distribución posibles: On Line Travel Agencies OTAS, Global Distribution System GDS

7.- Participación en ferias de turismo internacionales, tenemos nuestra primera participación proyectada para el año 2018, en Lima Perú.

9.- Ser parte del paquete de productos Comisersa, y su distribución a novel nacional e internacional, bajo el paraguas comercial de la cadena

10.- Marketing interno con productos y consumo de servicios con valor agregado

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 cumplan con sus expectativas, y para el final de año 2018 sean muchos mejores y de grandes noticias para los inversionistas.

André Obiol
Gerente General