

Informe

IRUÑA S.A.

Período: enero 1 a diciembre 31 del 2007

Contenidos:

- 1. Resumen**
- 2. Balance**

Resumen:

Durante este periodo se realizaron las siguientes acciones que se pueden considerar como las más relevantes:

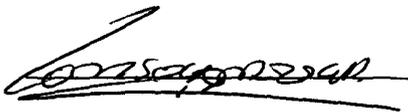
- **Se concluyó la ampliación del hotel con la construcción de dos cabañas, habilitándolas para su uso. Esto amplió la capacidad. Estas cabañas desde su ocupación inicial son las más demandadas. Aparentemente su ubicación en primera línea de playa así como su diseño son las que mayor acogida tienen entre la clientela. Se terminó con la construcción del muelle en el estero, el mismo que permite tener independencia para el ingreso y salida de pasajeros dentro de nuestro terreno y para la recepción de mercadería e insumos que nos llegan por vía fluvial desde el Muelle de Muisne. Vale recordar que teníamos que usar las instalaciones de muelle de la propiedad vecina para estos efectos. También se concluyó el sendero dentro del manglar, el mismo que permite a los visitantes tener otro espacio de esparcimiento dentro de los predios del hotel. Se adquirió un kayak para usarlo en el estero, incorporando nuevas actividades rentables para la empresa.**
- **Se realizó un plan de promoción: Cambios en la imagen corporativa, nuevo logotipo, rediseño de la página web, tiraje de trípticos, los cuales han sido distribuidos con visitas personales en operadoras de turismo identificadas como las más idóneas para nuestro producto. Como resultado de esta última acción tenemos la inclusión del hotel en material especializado en alemán, guías y libro de turismo sobre Ecuador. También se realizaron contactos y conversaciones con distintas operadoras y escuelas de español quienes se han demostrado mucho interés para realizar intercambio de promociones con ellos.**
- **Se realizó el pago total de una deuda de \$9,000 dolares a una de las personas socias. Esto bajo nuestros pasivos, sin embargo de lo positivo de**

este pago, nos afectó directamente en la liquidez. Esta afectación limitó las posibilidades de crecimiento en cuanto a nuestra capacidad, la misma que habría sido deseable.

- Se realizaron varios procesos de capacitación de personal: técnicas de atención al cliente, técnicas de cocina, elaboración de postres y elaboración de bebidas. Se estandarizaron recetas. El personal al ser proveniente de la población local y contratado solo para las temporadas no tiene ninguna formación profesional. Por esta razón se inició un proceso de capacitación.
- Durante este año tuvimos una alta rotación en el personal: cambios constantes en el personal de cocina y cambio en la administración residente. Una de las mayores dificultades para mantener el personal de forma estable es la ubicación de las instalaciones: queda lejos de puntos poblados, por lo que el desplazamiento para las jornadas laborales son más difíciles, considerando además el factor de las mareas, el cual dificulta el poder brindar transporte en carro desde y hacia el hotel en las horas de marea alta. También hubo cambio en la administración residente, y se debe explicar que hubo gran dificultad para encontrar candidatos profesionales dispuestos a vivir en una locación tan alejada.

Para concluir podríamos afirmar que este año se hicieron inversiones, tanto en infraestructura como en promoción, publicidad y mercadeo y en capacitación a personal. Se pago una deuda importante para nuestro movimiento financiero y el movimiento del hotel estuvo ligado únicamente a la estacionalidad del turismo interno. Las ventas en las temporadas no fueron las deseables, siendo un factor fundamental en esto el personal que no dispone de mucha capacidad para generar ventas.

Otro factor que afecta negativamente es el alto costo de los productos puestos en las instalaciones. La lejanía hace que nuestros costos sean más altos.



Consuelo Barrera

Gerente