

JUNTA GENERAL DE SOCIOS

DE VALGUS CIA LTDA

20 DE MARZO 2017

En la ciudad de Cuenca, a los veinte días del mes de Marzo del dos mil diecisiete, a las cinco de la tarde con treinta minutos, en el Salón los Lirios ubicado en la Av. Solano 4-31 y Florencia Astudillo, se reúnen los socios de la compañía "VALGUS CIA. LTDA." Arq. Janett Altamirano y la Arq. Valeria Katherine Bustamante Altamirano, quienes en conjunto representan el ciento por ciento del capital de la compañía, razón por la cual fundamentados en lo que dispone en artículo 238 de la Ley de Compañías, resuelven instalarse en sesión de Directorio de la misma, para lo que acuerdan conocer y resolver el siguiente orden del día:

1. CONSTATAACION DE QUORUM
2. LECTURA DEL ORDEN DEL DIA
 - Informe de gerencia
 - Informe financiero

INFORME DE GERENCIA

SITUACION GENERAL.- El año 2016 se han caracterizado por una inestabilidad política y económica a nivel nacional, efecto que ha generado que el consumidor nacional este cuidando sus gastos sea a nivel empresarial como a nivel personal; el proyecto del tranvía en el centro de la ciudad de Cuenca complico el tránsito y el acceso a distintos sectores de la Ciudad generando grandes molestias a la ciudadanía y al turismo nacional e internacional lo que provocó que Cuenca no sea visitada como destino turístico, la atención irregular del aeropuerto provocó la

ausencia de clientes corporativos y turismo; a pesar de todos estos inconvenientes se logró aumentar las ventas generales comparadas al año anterior.

En comparación al año anterior se logró un incremento de los ingresos de un 10.10% de igual manera los gastos se incrementaron en un 19.13%. Como se puede observar en los siguientes cuadros:

RUBROS	RESULTADOS 2016	RESULTADOS 2015	DIFERENCIA	%
HOSPEDAJE	430.589.54	353.640.56	76.948.98	21.76%
AAB	98.998.84	127.380.04	(28.381.20)	-22.28%
TOTAL	529.588.38	481.020.60	48.567.78	10.10%

RUBROS	RESULTADOS 2016	RESULTADOS 2015	DIFERENCIA	%
GASTOS	523.283.88	439.251.22	84.032.66	19.13%
TOTAL	523.283.88	439.251.22	84.032.66	19.13%

Ingresos en comparación con el presupuesto

RUBROS	RESULTADOS 2016	PRESUPUESTO 2016	DIFERENCIA	%
HOSPEDAJE	430.589.54	477.624.82	(47.035.28)	-9.85%
AAB	98.998.84	114.065.00	(15.066.16)	-13.21%
TOTAL	529.588.38	591.689.82	(62.101.44)	-10.50%



Gastos en comparación con el presupuesto:

RUBROS	RESULTADOS 2016	PRESUPUESTO 2016	DIFERENCIA	%
GASTOS	523.283.88	535.279.33	(11.995.45)	-2.24%
TOTAL	523.283.88	535.279.33	(11.995.45)	-2.24%

HOSPEDAJE.- Con la selección del personal y elaboración de normas y procedimientos se logró bajar la cantidad de los Colaboradores contratados de 28 Personas a 20 total en la actualidad, con esto una mejor estabilidad laboral y mejoramiento de atención al cliente con cual se logró eliminar los malos comentarios tanto escritos como verbales; el programa PMS (Front Desk) sigue siendo ineficiente, pero se está haciendo los seguimientos de mejora con la empresa SYSTECNA.

Los avances del mejoramiento de procesos son lentos, sin embargo hoy en día estamos en condiciones de elaborar nuestra propia base de datos de todos los huéspedes. Las actualizaciones paralelos con el programa POS nos permiten obtener mejores controles en el proceso de facturación y contable. Para el año 2017 se va a adquirir un CRM enlazado con POS para mejorar las ventas y sus respectivos seguimientos como control de productividad, base de datos y confirmaciones de reservas.

La separación de la empresa IMK3 a partir del segundo semestre, la cual nos brindaba el servicio de su CRM no nos dejó crecer como lo veníamos haciendo, sin embargo en los dos últimos meses se pudo obtener un incremento en la proporción de crecimiento que se venía dando. Para el año 2017 se implementará un nuevo CRM propio con un mini server, una página Web más dinámica con motor de reserva

Las condiciones de nuestras habitaciones están óptimas, en la primera mitad del año se procedió a retocar las fallas de pintura en todas las habitaciones, se arregló y se mejoró la estabilidad de los sofá camas cambiando las rieles metálicas. Con los controles del trabajo de las camareras se garantiza habitaciones limpias y sin defectos.

ALIMENTOS Y BEBIDAS.- Este punto de venta se caracteriza desde el inicio de la operación por su rendimiento negativo en relación de ventas y gastos. Con la contratación del Chef Carlos Serrano al inicio del año se obtuvo una proyección positiva en el manejo y rendimiento de este punto de venta, si bien es cierto la operación en la cocina con la elaboración de los platos han sido mejorados y las quejas han sido superadas, no así el cumplimiento del objetivo de mejorar las ventas para que este departamento genere cifras positivas, con utilidades; la falta de colaboración con elaboraciones de recetas, cálculos y entrega de informes han provocado que los avances sean prácticamente nulos; se promocionó el desayuno dominical, almuerzo ejecutivo, desayuno ejecutivo, oferta en el jardín y te de amigas. Las ofertas se promocionaron por radio Visión y por redes sociales. La nueva oferta para el restaurante y room service han sido elaboradas con recetas, cálculos y se realizó fotografías para las publicaciones en redes sociales. Con la salida del Chef Carlos Serrano se tomó la decisión de disminuir los gastos de Personal y con esto también se reorganizó la oferta de A&B en el Bistró con nuevos horarios, Platos más sencillos y precios más accesibles.

CONCLUSIONES.- Si bien en el 2016 las ventas se incrementaron en 10.10% también se incrementó los gastos en un 19.13%, lo que nos hace ver que debemos analizar nuevas y mejores políticas de ventas que nos ayuden a mantener y fidelizar a nuestros clientes corporativos pero también nos permita captar nuevos clientes.

A pesar de haber realizado ciertos reajustes en algunos gastos, estos todavía significan un valor importante, sin embargo hemos estado en posibilidades de pagar cierto incremento de obligaciones tales como aumento en el valor del alquiler así como incremento en sueldos.

En conclusión a pesar de todas nuestras limitaciones e inconvenientes que ha

