

Quito, 29 de marzo de 2017

INFORME DE GERENCIA

Durante el periodo 2016 las actividades productivas se han encaminado en mejorar los servicios de hospedaje y una campaña de promoción y publicidad via internet, buscando incrementar el número de huéspedes sean nacionales o internacionales.

Los volúmenes de ventas han permitido cubrir en parte los egresos generados, pero se necesita capital operativo, razón por la cual se ha establecido un proceso de búsqueda de financiamiento, para cubrir esta necesidad.

Los socios han visto la necesidad de inyectar recursos con la finalidad de cubrir los costos operativos de la empresa, hasta alcanzar el nivel de ventas necesario para cubrir los costos operacionales y se llegue a los márgenes de ganancia esperados, dichos préstamos se reflejan en el pasivo.

Mediante múltiples reuniones con los socios de la Compañía se han planificado estrategias de promoción y mercadeo buscando lograr un aumento de la demanda de nuestro servicio.

Si bien durante el 2016 la recesión económica se ha convertido en un elemento negativo que conlleva la disminución de los niveles de gasto en las empresas, sobre todo en el primer trimestre del año, esto obliga al recorte de presupuesto, pues el volumen de ventas no cubre los niveles de gasto.

Sobre esta premisa, se adopta la necesidad de generar diseños de paquetes de servicios promocionales innovadores, generando un estímulo que llame la atención a nuestros clientes, con el fin de que asuman la necesidad de utilizar nuestros servicios al visitar nuestra capital, lo cual ha dado resultados pues el número de turistas que utilizan nuestros servicios se ha incrementado.

Sobre la planificación de los proyectos antes indicados se establece la necesidad de mantener reuniones periódicas para despejar inquietudes, establecer estrategias de mercadeo y diseño de proyectos para nuevos servicios.

Para ello se establece que los días martes los socios se reúnen para intercambiar criterios que permitan establecer estrategias que conlleven alcanzar los objetivos de la empresa.

Es importante destacar que la colaboración de cada una de las personas responsables ha permitido que la empresa se mantenga activa.

Los ingresos provenientes de las ventas se han destinado básicamente a cubrir los gastos operacionales, es por ello que el balance refleja un equilibrio entre ingresos y egresos.

Es todo cuanto se puede indicar.

Atentamente;



Sra. Romero Freire Jenny Maribel

Gerente General