



INFORME ADMINISTRATIVO DE GERENCIA

EJERCICIO ECONOMICO 2016

En conformidad con lo que dispone la Ley y los estatutos de la compañía con presentar a la Junta General de Accionistas el informe Administrativo correspondiente al ejercicio económico del año 2016.

VENTAS.

En lo referente a las ventas, estas han sufrido una disminución considerable, debido a muchos factores, siendo el principal la construcción del Tranvia, obra que cerró la calle durante ocho meses aproximadamente. Durante este período la ocupación se redujo a niveles de hasta el 15%. Adicional tenemos la crisis económica y local de conectividad (aeropuerto), que ha ocasionado esta reducción en ventas. El año 2016 se cierra con una reducción en ventas del 38%, con respecto al año anterior.

ENDEUDAMIENTO.

Este año la compañía incurrió en un apalancamiento para poder solventar la operación misma del Hotel, está claro que este endeudamiento nos dio un respiro durante el tercer trimestre de operación, pero al no reaccionar las ventas, hubo que incurrir en una segunda inyección de capital.

OPERACIÓN.

El área operativa se ha visto obligada a reducir costos (ahorro de energía, reciclaje, eliminación de la alimentación del personal, eliminación de horas extras), siempre buscando mantener la calidad del servicio.

La empresa se vio obligada a despedir personal, para poder solventar los gastos. En este año se redujo en tres personas la nómina.



ASPECTOS FINANCIEROS.

Para mantenerle más saludable a la compañía se decidió este año absorber la pérdida que ocasionó la operación de este año, por lo cual a compañía no genera ni pérdida ni utilidad.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

- Se ha logrado ser más productivos, es decir este momento todo el personal trabaja a su 100%.
- Todos los objetivos propuestos durante este año de operación se ha logrado cumplirlos casi en su totalidad.
- Se recomienda el siguiente año dentro de su plan estratégico poner todos los esfuerzos en recuperar las ventas, a través de una mayor ocupación más no tarifa, ya que el mercado en la ciudad está muy competitivo y estoy seguro que no es el mejor momento para pelear con tarifa.
- Es esencial tener un plan para remodelar por fases el Hotel, ya que está empezando a notarse cierto deterioro en general y esto va a generar que los huéspedes se retiren y las ventas se van a estancar o a reducirse

Agradezco a ustedes señores socios, por la confianza depositada en esta administración

Cuenca, 01 de Enero de 2017

Eco. Xavier Carvallo Solís

GERENTE

C.C.: Archivo.