Quito, 26 de Marzo de 2018

Informe Gerencial

Junta Directiva Presente:

Con este informe comunico la situación general de la empresa GALPROFOODS CIA LTDA, para determinar el estado del cierre del año 2017.

El inicio de operaciones del restaurante se realizó el día 2 de Noviembre de 2017, tras alguna demora en la adecuación en el local de ANKER, ubicado en la ciudad de Puerto Ayora, en la calle Charles Binford 172 e Islas Plaza. Santa Cruz, Galápagos.

A partir del mes de noviembre se realizó la contratación del personal para completar las posiciones estratégicas mínimas de la operación. Con lo que se cubre la capacidad de servicio en todo el local. La capacitación del personal se hizo dias antes de la apertura en los procesos de evaluación y selección. Hasta la fecha se ha mantenido la nómina existente desde la apertura y hay una mejora en el rendimineto general del todo el personal, donde se refleja el compromiso y el cumplimiento de las tareas y responsabilidades encomendadas.

Durante los dos primeros meses de operación se estableció una política de ahorro y control de presupuesto para cuidar los costos de operación, ya que se presentarían algunos imprevistos y gastos fuera de lo planificado. A demás de poder entender la operación, sus costos y todo el procesos de promoción que se requiere para tener un flujo estable de clientes. El modelo en las islas es algo diferente, ya que se debía establecer relaciones comerciales con los pequeños proveedores y entender la disponibilidad de los productos según su estación y precio.

El posicionamiento del restaurante en los primeros dos meses de operación fue bastante bueno, ya que tuvimos una afluencia de los clientes locales y empresarios de muchos de los establecimientos turísticos de las islas para así generar una red de referencia para los futuros clientes extranjeros. El segmento de mercado seleccionado está definido por un 80% público extranjero y 20% de locales y nacionales.

Para el año 2018 habrá cambios y una nueva estrategia en promoción y ventas, una vez que se hayan definido la estructura de costos reales y los posibles clientes a los que debemos llegar en función de nuestra propuesta de servicio.

METAS FUTURAS

- Elaborar un plan estratégico comercial de ventas para trabajar directamente con más hoteles y agencias de turismo para incrementar las ventas y la ocupación diaria en un 20%

- Cambiar la estrategia de marketing digital y darle más fuerza a la marca con el mercado local, de tal manera que se comunique de manera más eficiente nuestro trabajo y concepto.
- Aumentar la ocupación del menú degustación a un 70% de la ocupación total en los próximos 6 meses. Para que este producto sea el que predomine en las ventas y la propuesta.
- Mantener el nivel de costo no más del 30% y controlar de manera más precisa los costos logísticos y optimizar los costos fijos.
- Elaborar un plan estrategico de operación con estructura de costos, ventas y punto de equilibrio.

El análisis de los ingresos se verá reflejado, mediante el Balance General y el reporte de pérdidas y ganancias. Cabe recalcar que las ventas realizadas en el año son positivas, sin embargo el resultado pudo haber sido mejor, pero se presentaron algunos imprevistos, costos de abastecimiento para fin de año y algunos gastos logisticos no planificados.

Con este Informe queda cerrado el año 2017 y a la espera de crecimiento y cumplimiento de metas estratégicas para el 2018.

Andrés Orlando
GERENTE GENERAL
GALPROFOODS CIA LTDA.