

JUNTA GENERAL UNIVERSAL ORDINARIA DE AGHARTSA S.A.

INFORME DE LA GERENCIA

INTRODUCCIÓN.

Asumí la Gerencia de AGHARTSA S.A. el día cuatro de noviembre del año pasado, habiendo estado al frente de la empresa los últimos dos meses del 2003, sin embargo me voy a permitir hacer un análisis de la situación del hotel y sus resultados correspondientes al mencionado período.

OPERACIÓN HOTELERA.-

Operativamente el hotel funciona de manera adecuada, el inmueble se encuentra en buenas condiciones, con las especificaciones y pequeños problemas inherentes a una casa de este estilo y edad.

Las habitaciones se encontraron operables todo el año, habiendo satisfecho las necesidades de los huéspedes del hotel, hace falta un mantenimiento preventivo de pintura interior de las mismas, así como cambiar todos los arreglos de flores secas de estos espacios, tareas que están emprendiéndose.

El servicio de restaurante del hotel, requería una revisión tanto en su estructura funcional, como en los platos que se ofrecían en el mismo, es así que durante diciembre se programó la visita del Señor Jorge Espinoza la que se concretó en el mes de enero, habiéndose realizado importantes cambios.

De igual manera, el funcionamiento de los servicios de recepción y ama de llaves, se encuentra funcionando de manera normal, a pesar de algunos tropiezos que se sufrieron al principio, debido al cambio de gerentes del hotel.

OCUPACIÓN HOTELERA.-

La operación hotelera se ve reflejada en los índices de ocupación y estado de resultados de la empresa.

Los índices de ocupación hotelera en la ciudad de Cuenca, han sido significativamente bajos en el 2003, debido a ciertos factores interesantes de señalar:

Sin embargo cabe anotar que la tarifa promedio del Hotel es la más alta de la ciudad con relación a los hoteles de la misma categoría:

TARIFA PROMEDIO MANSIÓN ALCAZAR	USD \$ 60,96
TARIFA PROMEDIO ESTABLECIMIENTOS LUJO Y PRIMERA	USD \$ 41,84

Los Balances que a continuación se presentarán, reflejan aún un estado negativo del negocio al cabo de su segundo año de operación, por lo que se proponen las siguientes acciones a lo largo del 2004:

PROGRAMACIÓN DEL AÑO 2004

1. Destinar un 5% de las ventas netas a la promoción del hotel, según la programación que fue elaborada al final del 2004.
2. Realizar alianzas estratégicas con aerolíneas y agentes turísticos a fin de garantizar un flujo mayor de personas.
3. Incentivar el consumo de restaurante a huéspedes del hotel y otros particulares, a fin de que esta unidad de negocio sea auto sostenible.
4. Fortalecer las relaciones con las empresas y corporaciones a fin de continuar captando sus ejecutivos a lo largo del año.
5. Iniciar un programa de creación de índices de sostenibilidad turística ambiental a fin de crear un valor agregado hacia nuestros huéspedes y bajar costos de producción.
6. Continuar con el proceso de capacitación, que se está ejecutando.

Con estas acciones la Gerencia propone incrementar la ocupación hotelera de la Mansión Alcázar a un 45% en el año 2004, intentando mantener la tarifa promedio del año 2003.

Lo que va del año 2004 se ha presentado promisorio, el mes de febrero ha sido muy bueno para nuestras operaciones, habiendo facturado USD \$ 26.000 con una ocupación de aproximadamente un 50%.

Esperamos se mantenga esta tendencia.

Finalmente agradezco la confianza depositada por los señores accionistas, por la Señora Rocío Vázquez, comprometiéndome a nombre de todo nuestro equipo de trabajo en continuar mejorando y manteniendo la calidad de nuestro establecimiento.


MATEO ESTRELLA DURAN

Marzo 2004