

SOROA S.A.

INFORME DEL GERENTE A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE SOROA S.A. POR EL EJERCICIO ECONOMICO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015.

Guayaquil, 22 de febrero 2016

Señores **MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**, para vuestra aprobación y en cumplimiento con las disposiciones estatutarias, adjunto a la presente los Estados Financieros con sus respectivos anexos de mi representada la Compañía **SOROA S.A.**, por el ejercicio económico terminado al 31 de Diciembre del 2015.

1. Situación Financiera de la Compañía al cierre del ejercicio económico y de los resultados anuales.

En el año 2015 se logró un incremento en ventas de cuartos de 2.2% comparado con el año 2014, ayudado por un aumento en la ocupación de 4.4 puntos. Esto representa que el Hotel se haya ubicado en primer lugar del set competitivo en cuanto a crecimiento de año a año en ocupación y Revpar, el segmento que más aportó a estos resultados fue transient.

Un estricto control de costos y gastos permitió un ahorro de 2.7% en los departamentos administrativos comparado con el monto presupuestado.

Así en el año 2015 tenemos como resultado final una Utilidad Neta después de Impuesto a la Renta, Participación a colaboradores y apropiación de Reserva Legal de \$ 8,095.34.

Cabe mencionar que a pesar de los esfuerzos realizados hemos visto una disminución de la utilidad con respecto al ejercicio económico 2014, pero esto se debe a que en el mercado actual, existe una fuerte competencia tanto en tarifas como en servicio. También informo a ustedes que mantenemos vigente la emisión de obligaciones y hemos cancelado trimestralmente los intereses sin atrasos o contratiempos.

2. Visión del negocio para el 2016.

2.1 Estrategia para la generación de ingresos.-

Courtyard Guayaquil logrará el crecimiento en el 2016 del 3.1% en Revpar, enfocándose en el incremento de 2.6% en tarifa promedio (ADR) en el segmento corporativo, lo cual nos permitirá optimizar el crecimiento de ADR de Standard Retail con un 1.2% y el 5.4% en cuartos ocupados. Continuaremos con la tripulación de American Airlines manteniendo la tarifa de USD\$59 dado que la competencia está siendo agresiva ofreciendo menor tarifa. Incrementaremos el segmento Non Qualified Mix (NQMix) en un 6.7% para el 2016. El segmento de Grupos presentará una disminución dado que no contamos con ningún City Wide durante el próximo año. Para el 2016 está estimado un crecimiento del PIB de 1.9% y la inflación se estima crecerá en 4.4%.

2.2 Estrategia de servicio.-

Nos enfocaremos en incrementar la lealtad de los huéspedes reconociendo que el servicio es uno de los puntos vitales para lograr que tengan una estadía memorable. Lograremos nuestras metas en el 2016 enfocándonos en un fuerte entrenamiento en modelos de

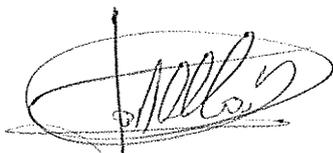
SOROA S.A.

recuperación de servicio, Modelo Learn y Guest. Además de los 15 minutos diarios de entrenamiento, realizaremos semanalmente el programa "What to do" el cual nos servirá para adelantarnos a las necesidades y satisfacciones de los requerimientos suscitados en la operación del Hotel.

Esto nos ayudará a reducir el porcentaje de problemas, incrementar nuestra experiencia de llegada y permitir estar entre el top five de Trip Advisor.

Sin más comentarios a la situación económica por el año terminado al 31 de Diciembre del 2015, quedo de los señores accionistas.

Atentamente



Ec. José Antonio Cevallos
GERENTE GENERAL
SOROA S.A.