

Guayaquil, Abril 01 del 2015

Señores
ACCIONISTAS
HOTEL CITYPLAZA H.C.P. SA
CIUDAD.

De mis consideraciones:

Señores Accionistas doy cumplimiento con informar durante mis gestiones durante el periodo económico Enero-Diciembre 2014.

En relación a este año el comportamiento económico que se mantuvo a la baja en cuanto a servicios turísticos fue relativamente negativo para nuestro País, especialmente para nosotros la pequeña empresa. Turística.

Las ventas en relación al año anterior 2013 bajaron en un promedio de 0.17%
Las ventas en relación a los años anteriores subieron un promedio de 12%
Promediando las ventas en US\$ 49.000 mensuales, salvo en los meses de Junio / septiembre

Cabe resaltar que el convenio con Emetebe, arrojó un promedio en ventas de US\$ 19.000 mensual, con la salvedad de algunos meses que bajaron por que el servicio de esta línea tuvieron inconvenientes con sus naves, debido a la falta de combustible.

Las bajas en ventas de este año se debieron estrictamente a varios motivos, entre ellos, la competitividad desleal que hay actualmente en el mercado debido a la tecnología práctica por captar clientes.

Debido a políticas de austeridad, en cuanto a las compañías, especialmente en nuestro mercado, hemos visto como, Compañías que han sido nuestros clientes estrella, se han visto forzados, a enviar a sus colaboradores a hoteles más baratos. Por esta razón perdimos la cuenta de Corporación EL ROSADO, que fue nuestro mejor cliente, Uds., dicen porque no hicimos el esfuerzo, si, lo hicimos, pero, lamentablemente fue imposible.

Por consiguiente a las áreas de mantenimiento se las realizó, se compró 43 lámparas para cambiar en todas las habitaciones, también se compró bases de cama y colchones, se compró otro compresor, generador, equipo de cómputo, equipo de lavandería para reforzar. Se renovó los utensilios de cocina, vajillas, vasos, se compró una freidora, microondas, jarras especiales para el jugo, las que se utilizan en el buffet.

Se realizó una reliquidación por el arrastre que teníamos debido a la pérdidas de años anteriores, por lo que los accionistas tomaron la decisión de ya no dejarla para futuro aumento de capital sino las pérdidas fueron absorbidas por las deudas que manteníamos con la accionista mayoritaria.

Siguen con nosotros, nuestros fieles clientes que se mantienen hasta el momento. Estos son: Ecole travel y Representaciones Irigoyen.

En cuanto a Restaurante:

En realidad no ha habido ninguna novedad, se mantienen las ventas medianamente bajas, los menús de los almuerzos, esto es, Ensalada o Sopa y 3 sugerencias de Platos fuertes a escoger de las 3 opciones, con el fin de incrementar las ventas.

Este año implementamos los días viernes el menú típico de especialidades de cada País, degustamos las variedades de cada País.

Es todo cuanto puedo informarles.

Atentamente



Sara Hinojosa Diaz
GERENTE GENERAL
HOTEL CITYPLAZA H.C.P. S.A.