

INFORME DE PRESIDENCIA Y GERENCIA

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a la ley y estatutos de la compañía, presentamos a consideración de la Junta General de Accionistas el Informe de Actividades y el Estado de Situación Económica de la empresa al término del Ejercicio del año 2014.

A.- INFORME DE ACTIVIDADES E INVERSION

B.- OCUPACION Y VENTAS

C.- EJERCICIO ECONOMICO

D.- PROPUESTAS PARA MEJORAS EN INSTALACIONES TARIFAS, E INVENTARIO PARA LA OPERACIÓN

E.- VARIOS

A.- INFORME DE ACTIVIDADES E INVERSION

A.1.- ACTIVIDADES COMERCIALES

En el mes de Abril se hace la inauguración oficial del Edificio patria, como la Casona del Centro.

En el mes de Julio se procede a cerrar un convenio corporativo con las empresas CIM y ALSTOM TRANSPORT, quienes están a cargo de la construcción y obra civil del Proyecto Tranvía Cuatro Ríos. Para lo cual se da ventaja en el tarifario, con el compromiso de una ocupación mínima de 2 suites por mes por parte de sus ejecutivos.

Por recomendación en el aspecto de Marketing online, se cambia el nombre comercial de las suites a Gran Colombia Suites.

Se crea convenios con páginas de venta de reservas en línea (Booking.com – Evenere.com – Airnb.com – Vive1.com) con el fin de captar el público extranjero de manera mas amplia.

En el mes de septiembre se mantiene conversaciones con Empresas, y Ejecutivos del área Inmobiliaria con el fin de promocionar, promover e incentivar como parte de su Cartera de Inmuebles a Gran Colombia Suites. Se llega al acuerdo para dar el 8% de comisión sobre la venta.

A.2.- INVERSIONES

Se finaliza la inversión de material publicitario online y escrito, para poder promoverlo en puntos de mayor confluencia de turistas.

Para mejorar la operación de mantenimiento y servicio dentro de las instalaciones, se adquiere maquinaria (Aspiradora y Pulidora) para optimizar la limpieza general.

Con el fin de ponernos, al más alto nivel de las exigencias de nuestros huéspedes, en las suites. Se agregan varios implementos para optimizar la calidad de utensilios con los que contarán dentro de las mismas (Cafeteras, Mayor cantidad de Vajilla, Utensilios de limpieza).

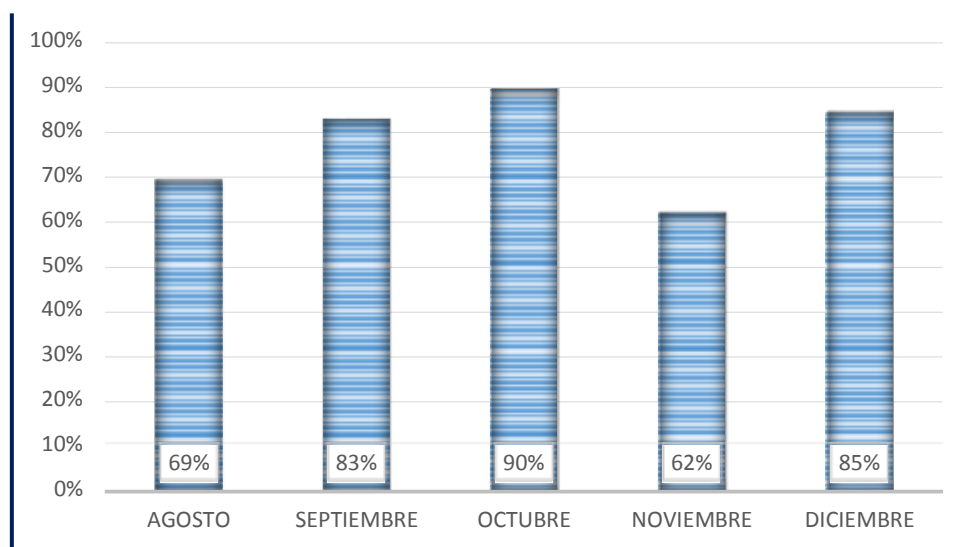
Dentro de la optimización del recurso eléctrico, se comienza el plan de cambio paulatino de nuestra luminaria en las suites y áreas sociales del edificio. Se adquiere diodos led de consumo 15 W, luz cálida.

Se realiza mejoras en las áreas de servicios de cada suite, colocando barras de seguridad en duchas para mejorar la calidad dentro de las suites.

B.- OCUPACION Y VENTAS

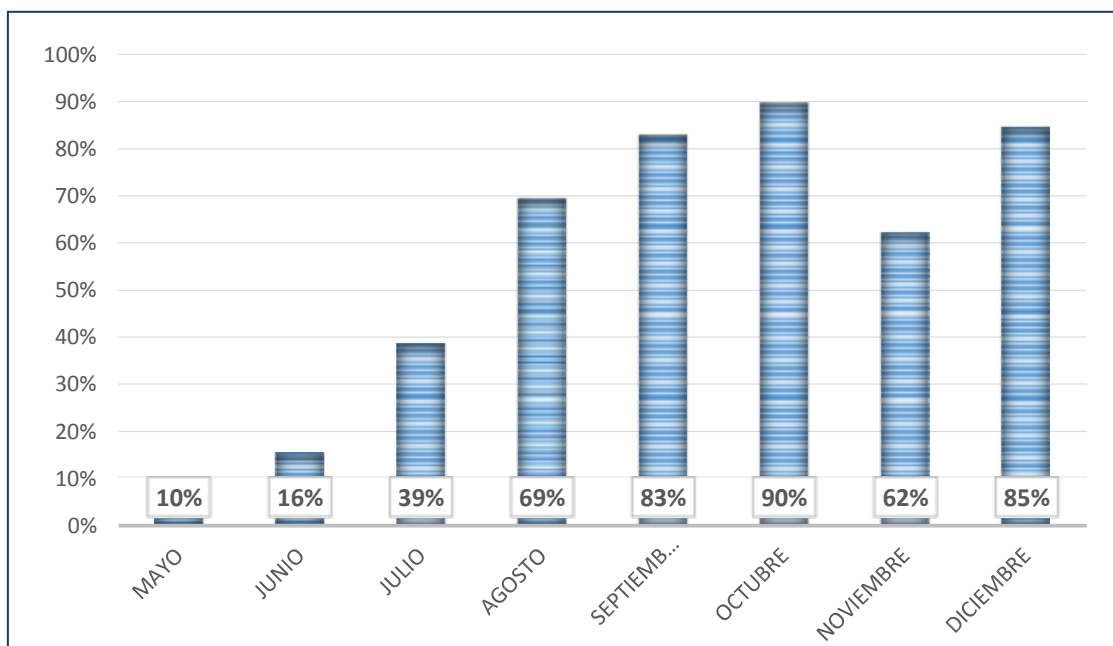
B.1.- OCUPACION

Para enmarcarnos dentro de los lineamientos del proyecto, preestablecidos; para la rentabilidad de Gran Colombia Suites. Hemos fijado una ocupación mínima que bordee el primer año del 70%. A continuación detallo la ocupación mensual obtenida por esta administración desde su nombramiento, que nos da un promedio del 77%.



Se ve un descenso alto, en la ocupación del mes de noviembre, siendo este normalmente alto en la afluencia de turista nacional, el cual es un tipo de cliente que no se ajusta a nuestras prestaciones de servicio, bajo modalidad términos de larga estadía, en los contratos.

El desarrollo de la ocupación de Gran Colombia Suites, en la revisión total desde su inauguración, nos da una ocupación en promedio anual de 57%, y se revisara a continuación:



B.2.- VENTAS

En base a nuestros locales comerciales, habilitados en el edificio, se confirma que la ocupación ha sido total en cada uno de ellos. Con un cambio de arrendatario en el local N 5PB en el mes de diciembre, en donde la compañía AUVI, desde ese mes, arrendo para realizar sus actividades comerciales en audio y video.

En ventas sobre nuestras suites, hemos tenido una tarifa promedio por noche en suite, menor a la base imputada, debido a la dependencia que tuvimos que adoptar comercialmente, con compañías, inmobiliarias y páginas de ventas online, las cuales poseen descuentos, así como se les envían una comisión por sus servicios, dependiendo el caso.

PROMEDIO COSTO DIARIO X SUITE	27	27	27
PROMEDIO COSTO DIARIO SUITE T. MENSUAL	32	83%	-17%
PROMEDIO COSTO DIARIO SUITE T. ANUAL	26	104%	4%

C.- EJERCICIO ECONOMICO

Los resultados de este ejercicio que alcanzan a OCHO MIL CIENTO SESENTA Y DOS CON 64/100 son producto de la gestión de alquiler en las Suites del Edificio; así como del pago de arrendamiento por los locales comerciales.

INGRESOS

	2014	
VENTA DE SERVICIOS		
ARRIENDO COMERCIAL	\$ 70.194,36	53%
ARRIENDO SUITES	\$ 60.916,18	46%
SERVICIO DE LIMPIEZA Y VAJILLA	\$ 2.425,00	2%
	\$ 133.535,54	100%

(-) GASTOS

OPERATIVOS		
SUELDOS Y LEYES SOCIALES	\$ 31.633,26	24%
GASTOS VARIOS	\$ 87.585,77	66%
FINANCIERO	\$ 1.195,96	1%
	120.414,99	90%

(=) RESULTADO OPERATIVO **\$ 13.120,55 10%**

(+) INGRESOS NO OPERATIVOS

OTROS INGRESOS		
INTERESES SOBRE INVERSIONES FINANCIERAS	\$ 6,53	0%
	\$ 6,53	0%

(=) UTILIDAD CONTABLE ANTES DE IR Y PL **\$ 13.127,08 10%**

PARTICIPACIÓN LABORAL	\$ 1.969,06	1%
IMPUESTO A LA RENTA	\$ 2.995,38	2%

(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO **\$ 8.162,64 6%**

D.- PROPUESTAS PARA MEJORAS EN INSTALACIONES, TARIFAS E INVENTARIOS PARA LA OPERACIÓN

Es necesario incorporar cajas de seguridad en cada habitación, para que los huéspedes sientan la tranquilidad de guardar sus pertenencias de alto valor. Con un costo de inversión cercano a los \$1200.00.

Para mejorar la operación de cuidado y mantenimiento de nuestra lencería, proponemos la incorporación de un segundo juego de lencería para Dormitorio y Baño. Lo que no ayudaría en evitar el alto desgaste que ha comenzado a presentar nuestra lencería actual. Con un costo de inversión cercano a los \$4500.00.

Se prevé colocar una nueva barra de seguridad en la pared lateral de los sanitarios, de cada área de baño de las suites. Para atender una recomendación sugerida por el 80% de nuestros inquilinos. Costo de inversión bordea los \$1000.00.

Contrato para generar nuevo material fotográfico de las suites y áreas sociales del edificio, con el fin de trabajar con mejores recursos en redes sociales, páginas web y material impreso. Costo de Inversión bordea los \$2500.00.

Para mejorar nuestra competitividad con el mercado de las suites. Se cree necesario un aumento del 13% en los costos de las suites, para estar cercanos a los valores ofertados por nuestra competencia. Adjuntamos la propuesta para su revisión.

Con el fin de garantizar que nuestros locales comerciales mantengan puertas abiertas durante los trabajos del Proyecto Tranvía en la Gran Colombia. Se ha visto necesario renegociar los contratos de todos los arrendatarios de locales comerciales, otorgándoles una reducción en el canon de arrendamiento del 20%, solo en la etapa de cierre total de la Calle Gran Colombia. Además de un beneficio de contrato de dos años, con el monto del canon de arrendamiento congelado durante este periodo.

Por temas de uso y desgaste, se realizará la inversión en cristalería, vajilla, cubertería y demás utensilios que equipan la suite. Durante el año previsto, según la necesidad que presente.

E.- VARIOS

La empresa ha dado cumplimiento con las obligaciones laborales y sociales para con sus trabajadores, así como también las provisiones patronales por jubilación y desahucio.

Igualmente se ha cumplido con las normas de propiedad intelectual y derechos de autor.

Se ha dado cumplimiento con las normativas y recomendaciones dadas por la Superintendencia de Compañía y valores, por temas en lavado de activos.

Al concluir queremos expresar nuestro agradecimiento a los directivos y accionistas por la confianza y el apoyo brindado a nuestra gestión.

Cuenca, abril del 2014



Dr. Sergio Ramos Vázquez
PRESIDENTE



Ramiro Muñoz González
GERENTE GENERAL