



SOCIEDAD HOTELERA COTOPAXI S.A. COPAXI

**Quito – Ecuador
Cordero 444 y Av. 12 de Octubre
Telfs. (593-2) 2233-333**

INFORME DE GERENCIA

AÑO 2015

INFORME DE GERENCIA A 31 DE DICIEMBRE DEL 2015.

**Señores Accionistas.
SOCIEDAD HOTELERA COTOPAXI S.A. COPAXI
Ciudad.**

En cumplimiento a las normas legales y a los estatutos de la compañía, me permito presentar a la Junta General de Accionistas el informe de labores correspondiente al ejercicio económico del 1 de enero al 31 diciembre 2015.

Situación de Económica

El Banco Central del Ecuador presentó el Índice del Actividad Económica Coyuntural que permite conocer los cambios en el volumen de la actividad económica del país. En dichos índices el país mostro durante los dos primeros trimestres del año 2015 una clara desaceleración, sin embargo en el tercer trimestre existió una ligera recuperación. El Producto Interno Bruto (PIB) para el 2015 tuvo un crecimiento del 0,4 (Informe del PIB – CEPAL)

En cuanto al Sector Exterior, la balanza comercial presentó un saldo negativo durante los tres primeros trimestres del 2015 el mismo obedece al déficit en la balanza comercial no petrolera, comparado con el mismo periodo del año 2014 ya que durante los mismos meses de enero a septiembre 2014 el resultado tuvo un superávit de USD 527 millones.

Según el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) la tasa de desempleo durante el año 2015 termino en un 4,77%. La tasa de empleo adecuado fue de 46,5 % disminuyendo en 2.8 puntos versus el año anterior y la de empleo inadecuado del 48,09 % subiendo 1.4 puntos porcentuales. La tasa de desempleo a diciembre 2014 fue del 3,8 % por lo que para el 2015 hubo un incremento de desempleo de 0,97 puntos porcentuales.

En cuanto al índice de inflación anual, para diciembre 2015 la misma fue del 3,38% versus la tasa para el mismo año 2014 que fue de un 3,67%. En el mes de noviembre del 2015 la canasta familiar básica (CFB) se situó en USD 669,96, la canasta familia vital (CFV) en USD 484,06 y el ingreso mínimo mensual de un hogar tipo de 4 personas con 1,6 perceptores de ingresos fue de USD 660,8, lo cual revela que existe un déficit en el presupuesto familia, ya que cubre solamente el 98,63% del costo de la CFB.

SITUACIÓN HOTELERA EN ECUADOR

El año 2015 inició con una política de reducción a las importaciones, siendo este un factor importante para que las compañías que llegan a la ciudad, aplazaran sus llegadas en el mes de enero y por ende afectó las ocupaciones hoteleras de la ciudad. Adicional al anterior, la caída en los precios del petróleo a nivel mundial, ocasiono que nuestro principal segmento, (Petrolero), bajara considerablemente sus llegadas a la ciudad.

OCUPACIÓN, TARIFA, VENTAS Y PENETRACIÓN EN EL MERCADO

Ocupación: El año 2015 cerró con 59,69% de ocupación, una variación de -17% en relación al 72,34% de ocupación del año 2014 y un -14% en relación al 69,13% de ocupación que se tenía presupuestado para el año 2015.

Tarifa: Desde el inicio del año, la estrategia de ventas se basó en lograr un incremento a la tarifa promedio, razón de ser de la tarifa presupuestada de \$ 101,54 para el año 2015, misma que equivalía a un decrecimiento de \$2,35 en relación a la tarifa promedio del 2015, que fue de \$99,20.

Ventas: En cuanto a los ingresos totales del hotel se logró un cumplimiento del 89% en relación al presupuesto, siendo el dato final de ventas generales de \$3'876.346 versus un presupuesto de \$4'710.389, un -18%.

REMODELACIÓN:

En relación a la remodelación de las habitaciones del hotel, el piso modelo (Piso 16) se aprobó en el mes de enero y la remodelación por temas de materiales de importación dio inicio a mediados del mes de Febrero. Para el mes de Julio que se tuvo la visita del Papa se completaron los primeros 5 pisos y hasta diciembre se complementaron los primeros 7 pisos equivalentes al 50% de los pisos por remodelar. El atraso en la remodelación se dio principalmente por la falta de materiales importados, como la alfombra y vidrios para top de mesas.

PROYECCIONES ECONOMICAS 2016

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, pronostica que el crecimiento de la región en 2015 se contrajo en -0,3% y crecerá 0,7% en el 2016.

Dentro del informe se menciona que las economías del Sur serán las más afectadas por los embates de un contexto externo menos favorable. Entre los principales factores detrás de la baja de crecimiento están la debilidad de la demanda interna, un entorno global caracterizado por el bajo crecimiento del mundo desarrollado, una importante desaceleración en las economías emergentes, en particular China, el fortalecimiento del dólar, una creciente volatilidad en los mercados financieros, y una importante caída de los precios de los bienes primarios, señaló la CEPAL.

Pese a que la tendencia regional es a la desaceleración, las economías de la región mostrarán dinámicas diferenciadas. Las proyecciones del crecimiento apuntan a que las economías de América del Sur, especializadas en la producción de bienes primarios, en especial, petróleo y minerales, y con creciente grado de integración comercial con China, registrarán la mayor desaceleración. Se espera que experimenten contracciones de -0,1% en 2016.

Mientras que aquellas economías con mayor vinculación a la economía de Estados Unidos logran sostener su ritmo de crecimiento: México y Centroamérica crecerían 2,9% en 2016, mientras que las economías del Caribe podrían crecer en torno a 1,8% en 2016.

Dinamizar la inversión constituye una tarea fundamental para cambiar la actual fase de desaceleración y para alcanzar una senda de crecimiento sostenido y sustentable en el largo plazo, concluyó el organismo.

NUEVOS PROYECTOS HOTELEROS 2015 – 2016 - 2017

PROYECTOS HOTELEROS				
HO	LOCALIZACIÓN	HAB.	APERTURA	ZONA
Hotel Zen Suites	Av. 6 de diciembre y San Ignacio	35	Julio 2015	Norte
Hotel Wyndham Gran Condor	Aeropuerto Internacional	150	Marzo de 2016	Aeropuerto Quiport
Hotel Eurobuilding	Ruta Aeropuerto Internacional	150	Julio de 2016	Aeropuerto Quiport
Hotel Holiday Inn Express	Ruta Aeropuerto	140	Diciembre 2017	Aeropuerto Quiport
TOTAL		475		

En proyectos hoteleros tenemos el ingreso de 475 habitaciones nuevas para la ciudad de Quito, de las cuales 35 fueron abiertas en el 2015 en la Av. 6 de diciembre y San Ignacio hotel cercano a NH Collection Royal Quito sin ser competencia directa, dos proyectos que tienen contemplada su apertura en el año 2016, marzo el Hotel Wyndham Gran Condor Aeropuerto que abrió sus puertas el 1 de marzo 2016 y el Hotel Eurobuilding que tiene contemplado abrir en el mes de julio del 2016 ambos en la zona del aeropuerto de Quito, en estos casos tenemos tres segmentos que nos podrían afectar en cuanto a nuestra ocupación: Lay overs, Turismo a Galápagos y Técnicos Petroleros.

El Hotel continúa fortaleciéndose en Servicio, estandarización de procesos, para ofrecer un mejor producto cada día a nuestros clientes.

A continuación describimos las principales actividades que desarrollaremos en el año 2016 en cuanto plan estratégico.

COMERCIAL Y PROGRAMAS ESPECIALES

Para el año 2016 la tarifa incrementará ligeramente versus la real 2015, quedándonos una tarifa presupuestada de \$ 99,51 buscando con esto lograr recuperar volumen.

Con la integración de NH Royal, llegaron nuevas estructuras a la compañía que nos permitirán un mayor alcance y penetración en el mercado hotelero. Seguiremos trabajando en fortalecer nuestra relación con las empresas, clientes y especialmente con el huésped, con el respaldo de marca, fortaleceremos nuestra participación en el mercado.

Desde ya contamos con un nuevo equipo entre nosotros, REVENUE MANAGEMENT en donde su filosofía es vender cada unidad del inventario al tipo de cliente adecuado, en el momento adecuado y a la tarifa adecuada. Es decir, consiste en adaptar la oferta de cada propiedad a la demanda existente, actuando sobre los precios y la gestión de inventario de modo que se logre maximizar los ingresos.

Estaremos fortaleciendo nuestro equipo de ventas, ya que en el mes de febrero 2016 se retiró del hotel uno de nuestros ejecutivos a quien en marzo se está sustituyendo por un

nuevo ejecutivo, para lograr la cercanía necesaria con nuestras empresas clientes, fidelizar y mantener nuestras relaciones comerciales.

Seguimos trabajando con nuestros anfitriones a manera de mantener nuestro reconocido servicio y atención en cada una de las áreas del hotel.

Así mismo, seguiremos reforzando nuestras estrategias en el control de costos y gastos, optimizando los recursos e implementando campañas de ahorro y utilizando las herramientas dadas por cadena.

Conjuntamente con el departamento comercial y de mercadeo de la cadena trabajaremos en tres principales objetivos para el año 2016:

Mantener, recuperar, incrementar y penetrar en el mercado natural.

Posicionamiento de Marca del hotel NH Collection Royal Quito en el mercado.

Maximizar los ingresos del hotel en línea con las estrategias del departamento de Revenue Management.

Para el logro de estos objetivos trazaremos programas especiales desarrollando las siguientes actividades:

- Realización bimensual de Eventos y relaciones públicas con el fin de acercar clientes actuales y potenciales al Hotel y de mantener activas a las socias de Reserve & Gane, el programa de fidelidad de la cadena.
- Comunicación y promoción de las diferentes actividades que se realicen en nuestro restaurante Café Royal, en fechas especiales, a todos nuestros contactos y bases de datos de clientes.
- Fortalecer el acercamiento y relaciones con Agencias de viaje de turismo para la consecución de Series con el fin de incrementar la ocupación los fines de semana.
- Toma de empresas mensuales a cargo de los Ejecutivos de Ventas para empresas top o empresas que queremos conseguir.
- Entrega de regalos a clientes y socias de Reserve & Gane en fechas especiales para mantener su fidelidad.
- Viajes a la ciudad de Guayaquil tres veces por año para seguimiento y mantenimiento de nuestras cuentas clientes en esa ciudad.

También se establecerán estrategias por segmento con el ánimo de penetrar cada sector en el comercio y la industria:

Segmento Corporativo:

Blindaje de compañías Top: La fuerza comercial del Hotel está enfocada en fidelizar a las Compañías Top del Hotel, mediante visitas personalizadas o relaciones públicas con el Director del Hotel.

Segmento Grupos: Estamos enfocados en captar grupos para nuestro hotel con el apoyo de Revenue Management, gracias a la flexibilidad en tarifas y mejor manejo de oportunidades por demanda.

Segmento CREW: (aerolíneas): Visitas periódicas a las aerolíneas en el aeropuerto de Quito para mantener su fidelidad. Las visitas se realizarán una vez por trimestre, manteniendo un enfoque uno a uno con todas las aerolíneas, adelantándonos a sus requerimientos. Se estableció una tarifa para lay overs muy competitiva.

Segmento BAR (particulares): Este año se realizará mayor énfasis en las actividades que se desarrollen en el Restaurante Café Royal y en el Trader's Bar. Esto con el fin de incrementar las ventas de A&B y promocionar los eventos sociales en el Hotel.

Para el segmento BAR, se creó el paquete "YOU AND ME", el cual está enfocado en incrementar las ventas del hotel como su tarifa promedio.

Segmento FIT: El segmento de turismo está haciendo un esfuerzo importante en la consecución de "Series" con diferentes Agencias, las cuales aseguran un volumen de noches con anterioridad y adicionalmente ayudan incrementar la ocupación en fin de semana. Estamos trabajando con dos Tour operadores locales para cerrar negocios tanto para este año como para el próximo.

Segmento TPW (OTAS): Se está trabajando en conjunto con cadena y sus diferentes departamentos para aumentar participación y visibilidad en las diferentes páginas y canales de reservas On line, que nos permitan generar mayor ADR a través de estos canales.

En el área de Alimentos & Bebidas:

- Este año se continuará con el desarrollo de los diferentes festivales gastronómicos, esto con el fin de incrementar nuestras ventas así como generar imagen de marca.
- Se desarrollarán las diferentes actividades (platos – actividades) especiales para fechas específicas durante el año.

Se continuarán las relaciones públicas en conjunto con la Jefe de Banquetes - A & B para mantener la fidelización con nuestros clientes, huéspedes y empresas.

En el año 2016 el Departamento de Mercadeo y Ventas tendrá como objetivo seguir incrementando su portafolio de clientes buscando nuevos nichos de mercado y atrayendo a empresas que trabajan con los hoteles del set competitivo directo con tarifas superiores.

Gestión Humana

Se mantiene la capacitación, en relación a mantener nuestro servicio y atención a clientes y huéspedes a la altura que siempre ha caracterizado a Hotel NH Collection Royal Quito.

SITUACION LEGAL:

Las medidas cautelares dictadas dentro del juicio que sigue la fiscalía en contra del señor Hernan Prada Cortés, en lo atinente a los bienes de la compañía SOCIEDAD HOTELERA COTOPAXI S.A. COPAXI por orden judicial fueron debidamente canceladas, el pasado 16 de febrero 2016. Consecuentemente se ha levantado las prohibiciones de enajenar que pesaban sobre las suites, estacionamientos y local de la compañía, así como el levantamiento de la prohibición de enajenar del vehículo, así como la devolución del contenido de los bienes existentes en las dos cajas fuertes del hotel.

CUMPLIMIENTO DISPOSICIONES GENERALES:

Se ha dado cumplimiento a las disposiciones de la junta General de Accionistas y del Directorio, cuyas actas se hallan a disposición de todos ustedes, con sus respectivos soportes y resoluciones.

SITUACION FINANCIERA:

El resultado del ejercicio es positivo, la sociedad arrojó en el año 2015 utilidades por US\$. 174.720,52 menos la reserva legal del 10% US.17.472,05 da una utilidad disponible de US.157.248,47.

Las principales cuentas financieras al 31 de Diciembre del 2015 son las siguientes:

INGRESOS			Valor	%
	Ingresos	US\$	3.876.346	100,00%
	Total Ingresos	US\$	3.876.346	100,00%
GASTOS-COSTOS				
	Gastos	US\$	3.090.860,52	79,74%
	Costos	US\$	610.764,60	15,76%
	Total Gastos-Costos	US\$	3.701.625,12	95,49%
	Total Utilidad	US\$	174.721	100%

ACTIVO			Valor	%
	Corriente	US\$	963.371	33,91%
	No Corriente	US\$	1.877.466	66,09%
Total Activos		US\$	2.840.837	100,00%
PASIVO				
	Corriente	US\$	817.231	28,77%
	No Corriente	US\$	285.437	10,05%
	Total Pasivo	US\$	1.102.668	38,81%
	Patrimonio	US\$	1.738.169	61,19%
Total Pasivo y Patrimonio		US\$	2.840.837	100%

La administración informa que las utilidades están disponibles para distribuir.

Cordialmente,


 Luis Meneses Moncrieff
Gerente General
Sociedad Hotelera Cotopaxi S.A. Copaxi