

## **INFORME DE LABORES DEL GERENTE GENERAL DE HOTELSUD S.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO PARA EL AÑO 2012**

Señores Accionistas:

En cumplimiento de lo estipulado en los estatutos de la Compañía Hoteles Históricos "Hotelsud" S.A., a continuación presento para su consideración el informe de las labores desarrolladas durante el año 2012.

El panorama económico del país sigue siendo estable, por ende, muy similar al año 2011, sustentado principalmente en el alto precio del petróleo y mucho gasto gubernamental, que es el principal motor de la economía y generador de empleo. La inflación anual a Diciembre 2012 cerró en 4.16%. Este índice continúa contrastando con los el incremento del salario nominal mensual del 10% (de \$ 264 a \$ 292). Por lo anterior, el peso laboral se ha convertido en un gasto sensible que afecta el margen del negocio. Debido a que nos encontramos en nuestro primer año de operación completa del negocio, en vías de nuestro proceso de captación de clientes y posicionamiento del negocio en el mercado, este peso laboral tiene impacto en los resultados de la compañía.

Luego de la apertura del Hotel en Diciembre 2011, y de todas las actividades comerciales que se han realizado, principalmente mediante la invitación al hotel y visitas a los principales operadores y agencias de turismo, comenzamos a recibir nuestros primeros clientes. Nuestro enfoque desde un inicio fue concentrarnos en el servicio, que a más de las hermosas instalaciones del hotel, muy bien acogidas por los operadores de turismo, permitiría tener nuestro primeros comentarios de clientes por los distintos medios de comunicación como Trip Advisor. Los resultados de esta gestión se vieron reflejados en el segundo semestre del año que despuntó vs. el primer semestre. Fruto de lo anterior, fue muy satisfactorio obtener el premio Traveller Choice Award 2013 otorgado por Trip Advisor y nos ubicamos en el 3er. puesto de Hoteles Boutique B&B en Quito en este medio. A continuación me permito detallar los resultados obtenidos.

### **Ocupación**

El índice de ocupación para el año cerró en 26.7% vs. una planificación inicial del 30%. Este pequeño desfase se dio por la incertidumbre de proyectar cifras sin una base histórica. Se lograron muchas negociaciones con operadores de turismo que en la mayoría de los casos los resultados se ven un año posterior a esto, debido a las programaciones de los circuitos de turismo que incorporan los productos como el nuestro, con por lo menos un año de antelación. Los resultados de estas gestiones ya se están viendo reflejados en el año 2013. Tuvimos la satisfacción de

ver cómo el negocio iba creciendo poco a poco conforme los meses transcurrían, y empezamos a ver ocupaciones superiores al 50% a partir de noviembre.

### **Tarifa Promedio**

En cuanto a la tarifa promedio, la misma cerró el año en \$ 84 vs. un estimado inicial de \$ 110. El impacto en tarifa vino dado por la presión de las agencias y operadores de turismo sobre el precio para considerar cambiar parte de sus grupos al hotel. Al ser un hotel nuevo, sin historial de clientes, las agencias exigieron tarifas más bajas para probarnos como hotel. Con gran satisfacción, hemos tenido excelentes comentarios de los clientes, lo que nos permitirá a futuro ir presionando para subir la tarifa dado nuestro inventario. El posicionamiento en la web, fruto de los buenos comentarios de los clientes empezó a reflejarse a fines de año. Siendo la tarifa por este medio más alta, también explica el porqué de la tarifa más baja que la presupuestada. En este segmento de negocio, también se aprecian resultados en el primer trimestre del 2013 con un incremento importante en las reservas directas por nuestro sistema y sistemas de reservas internacionales.

Para el análisis de los resultados, es importante mencionar que desde el inicio de operaciones en Diciembre 2011 hasta septiembre 2012, el hotel operó bajo la Asociación de Cuentas en Participación Proyecto de Co-Inversión Hotel Boutique La Ronda registrada en un fideicomiso creado por la Empresa Metropolitana de Desarrollo Urbano de Quito (EMDUQ) en la Corporación Financiera Nacional (CFN) que fue el instrumento utilizado para la inversión del Hotel al contar como co-inversionista al Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Estos fondos del BID fueron canalizados a través de la EMDUQ. Posteriormente, esta empresa se convirtió en una empresa estatal Empresa Pública Metropolitana de Desarrollo Urbano de Quito (EPMDUQ). Bajo este nuevo esquema societario, la relación con una empresa pública obviamente ya no era adecuada para los socios privados, por lo que se optó y acordó con los socios en comprar las participaciones del BID a través de la EPMDUQ. Esta adquisición por \$ 296,782.05 se financió mediante un crédito bancario que contemplaba el proyecto, con el Banco Promerica por \$ 400,000 con garantía hipotecaria de la Casa aportada inicialmente al fideicomiso por Prolimit Cía. Ltda. Una vez adquiridas al BID todas las participaciones en la Asociación de Cuentas en Participación Proyecto de Co-Inversión Hotel Boutique La Ronda, se arrancó con el proceso de restitución del bien inmueble a su aportante inicial Prolimit, proceso que culminó en el año 2012.

Finalmente, para efectos de traspasar toda la inversión registrada en la Asociación de Cuentas de Participación Proyecto de Co-Inversión Hotel Boutique La Ronda, las cuentas de operación hasta Septiembre 2012, así como la Casa con su hipoteca, se creó la compañía Hoteles Históricos Hotelsud S.A. que entró en funcionamiento en Octubre del 2012, que desde este momento empezó sus operaciones con el hotel. Por ende, los resultados presentados son el resultado de la suma de las dos empresas consolidadas a pesar de que contablemente se encuentran separadas. Durante el año 2013 se realizarán todas las transacciones legales de traspaso antes mencionado. Las cifras que se presentan a continuación son consolidadas del año

tanto del Fideicomiso antes mencionado (Asociación de cuentas en participación) como de Hotelsud S.A. para una mejor comprensión de la situación anual del negocio.

### **Ventas**

Como resultado de lo anterior, las ventas totales alcanzaron los \$ 229,827. En el área de alimentos y bebidas, cabe mencionar que en base a los comentarios y sugerencias de nuestros huéspedes, se optó por no abrir las puertas del restaurante al público externo, sino mantenerlo únicamente para servicio de nuestros huéspedes y eventos que se contratan, siempre y cuando no afecten el normal desenvolvimiento del hotel. El concepto de hotel a puerta cerrada ha causado gran impacto en nuestros huéspedes que buscan justamente una experiencia diferenciada que se puede lograr en un hotel boutique como el nuestro. Este es un factor diferencial importante con nuestra competencia directa del Patio Andaluz que es un hotel abierto al público donde no se puede gozar de esta intimidad.

### **Costos y Gastos**

Los costos y gastos directos alcanzaron los \$ 99,484, dejando una utilidad operacional de \$ 130,343.

En cuanto a los gastos indirectos sumaron \$ 167,791. Cabe mencionar que se tuvo que gastar como capital operativo o de trabajo algunos ajustes que son normales al arranque de un nuevo hotel, y sobre todo sobre una propiedad remodelada. Estos rubros han sido principalmente de mantenimiento y decoración, que como rubros extraordinarios. Así mismo, tuvimos una nómina completa para poder cubrir nuestro servicio que es 24 horas, también un valor agregado importante de este tipo de hoteles.

El resultado operativo antes de depreciaciones e impuestos fue de - \$37 k, misma que luego de aplicar depreciaciones, produjo una pérdida de \$ - 105k.

### **Activos**

Los activos totales alcanzaron los US \$ 1.46M rubro que excedió en \$ 350k al presupuesto inicial de 1,11M. Las principales variaciones se dieron en obra de construcción \$ 100k por las ampliaciones realizadas en el área de recepción, altillo mirador, tunel hacia el restaurante y acceso de personal. Adicionalmente por mayor inversión en cubiertas, muro de contención anclado, e instalaciones eléctricas. El impuesto al valor agregado \$ 109k rubro que queda como crédito tributario a futuro. Acabados, equipos y mobiliario \$60k de este rubro el más significativo fue baños por la incorporación de mamparas de vidrio y mesones en mármol reconstituido que le dieron una presencia más elegante a esta área, \$ 30k en impuestos y garantías, así como extensión de honorarios arquitectónicos, entre otros menores incrementos.

A este rubro de inversión habría que sumarle la casa que se incorporaría una vez que se culmine con el proceso de traspaso de este bien inmueble con hipoteca de Prolimit Cia. Ltda. a Hotelsud S.A. por un monto de alrededor de \$ 309k.

**Las cuentas por cobrar** por un monto de \$ 20k están compuestas por créditos otorgados a las agencias y operadores de turismo calificados y tarjetas de crédito producto del curso normal del negocio. Es importante mencionar que la cartera de clientes no ha presentado ningún inconveniente a la fecha.

Los gastos pagados por anticipado por \$ 113k corresponden principalmente a la rubro de impuestos anticipados mayoritariamente por retenciones acumuladas de IVA \$ 111k resultante de las remodelaciones y adquisiciones efectuadas para el negocio, así como retenciones en la fuente de la renta realizadas por nuestros clientes \$2k.

En cuanto a los Pasivos, es importante mencionar algunos movimientos temporales en las cuentas por pagar a corto plazo hasta lograr la integración de los balances con el traspaso de cuentas de La Asociación de Cuentas en Participación a Hotelsud S.A. Se encuentran registrados los aportes de inversión, por \$ 218k en Hotel Boutique y \$ 274K en Hotelsud. Estos valores se capitalizarán en Hotelsud S.A. una vez que se realicen los traspasos correspondientes entre cada compañía en el año 2013 entre todos los socios para quedar cada uno con el 16.67% como está establecido.

### **Patrimonio**

El patrimonio está compuesto principalmente por el capital aportado por los socios a Diciembre 2012 en la Asociación de cuentas en participación por \$ 1'049,090 mismo que será traspasado a Hotelsud en el año 2013.

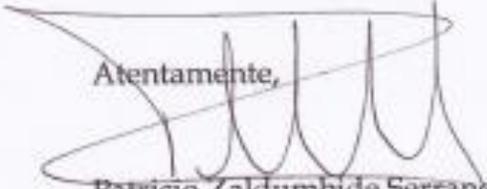
Finalmente, quiero manifestar mi gran entusiasmo con el desenvolvimiento de La Casona de La Ronda Hotel Boutique Patrimonial, debido a que su concepto decorativo (colonial), sus instalaciones, ubicación en la calle La Ronda, y servicio personalizado. Todo esto ha causado gran impacto en nuestros clientes. Cabe destacar lo más importante para el desenvolvimiento del negocio que es nuestro personal. En corto tiempo nuestros empleados han demostrado una gran aptitud al servicio, han logrado integrarse como equipo de la Casona en un ambiente muy adecuado y positivo de servicio al cliente. Sin ellos, definitivamente no se hubiera podido alcanzar el posicionamiento que está teniendo el hotel.

Quiero también manifestar el gran profesionalismo de nuestra Gerente de Hotel, Gisella Petrilli quien no solo ha realizado una excelente gestión, sino que se ha apersonado del negocio poniendo todo su empeño y cuidado para el adecuado desenvolvimiento del hotel durante su primer año.

Por último, quiero agradecer a todos los accionistas que han apostado por este maravilloso negocio, por su confianza depositada tanto en mí, como en el Presidente de la compañía, Santiago Jarrín.

Los Estados Financieros de la Compañía correspondientes al ejercicio económico del año 2012, están a disposición de los Señores Accionistas en nuestras oficinas.

Atentamente,



Patricio Zaldumbide Serrano  
Gerente General