

**INFORME DE GERENTE A LA JUNTA GENERAL EXTRAORDINARIA DE SOCIOS DE
CAMPO REAL HOSPEDAJES C. LTDA DEL 21 ABRIL DEL 2008**

Señores socios:

De acuerdo a lo establecido en los Estatutos de la Compañía y la Ley Ecuatoriana, pongo a consideración de ustedes el informe de Gerente de Campo Real Hospedajes C. Ltda. Correspondiente al ejercicio económico del 2007.

1. CULMINACION DEL PROYECTO AMELIE:

El año 2007, se caracterizó principalmente por la terminación del complejo Amelie, después de aproximadamente tres años de construcción, así también, la apertura al público del mismo, el 12 de Junio del 2007.

En esta etapa, se logró culminar totalmente con todos los contratos pendientes, de trabajos constructivos y de terminados, como fueron expuestos a los socios en reuniones anteriores.

2. PUESTA EN MARCHA:

Aspectos Laborales.- Se inicia con la contratación del personal en una primera etapa de prueba con el propósito de evaluar y medir la cantidad óptima del recurso humano indispensable para el área operativa, es así como se procede a contratar al equipo de trabajo compuesto por 14 camareras, 4 cajeros, 2 guardias de apoyo, 1 supervisora, 1 persona de mantenimiento, 1 cocinera, 2 lavanderas, 1 secretaria, 4 guardias permanentes con sus respectivos relevos a través de la Cía. Vigialarma.

Dicho equipo de trabajo, ha sido constantemente evaluado, controlado, entrenado de tal manera que hasta Diciembre del 2007, se logra optimizar el rendimiento del trabajo de cada uno de los empleados del complejo, y en varias ocasiones, reduciendo el personal, para una mayor eficiencia de sus labores.

Se definen todos los manuales de procedimientos para cada una de las funciones, lográndose además la aprobación y legalización en el Ministerio de Trabajo de un Reglamento Interno de la Cía.

Aspectos Logísticos.- Se emprendió en un plan de trabajo con proveedores de bienes y servicios, logrando siempre obtener las mejores condiciones económicas y de plazo con los mismos, estableciendo políticas de pagos. Finalmente se logró renegociar deudas atrasadas de contratos culminados.

Aspectos Técnicos.- Se monitoreó desde el primer día de funcionamiento la mejor atención al cliente, y la revisión diaria de la presentación, limpieza y dotación de todas las habitaciones, control periódico de inventarios, realización de charlas periódicas al personal sobre motivación y atención al cliente. Capacitación al personal operativo respecto de sus funciones y rutinas de trabajo. Constante vigilancia de las instalaciones físicas, y de todos los equipos mecánicos y



Aspectos Administrativos.- Se implantaron políticas para el manejo de los recursos financieros, como cuadros diarios de caja, arqueos y entrega recepción de la caja por turno; se establecieron claves personales de acceso de usuarios para los cajeros, fortaleciendo así el control interno en esta área de trabajo.

3.- GESTION ECONOMICA Y FINANCIERA

La Empresa termina con un activo corriente de \$ 152.000,00 dólares, y un pasivo corriente de \$ 792.000,00 dólares. De este pasivo, \$ 643.000,00 corresponden a préstamos de los socios, y \$ 149.000,00 dólares a deudas con terceros, como son proveedores, bancos, empleados, IESS, Fisco, y otros.

Así las cosas, podríamos concluir que al finalizar el año 2007 teníamos un endeudamiento con terceros de un dólar y contábamos con un dólar para pagarlo.

Además se mantiene un crédito de largo plazo con el Banco, el cual al 31 de diciembre del 2007 asciende a \$ 203.000,00 dólares.

En lo relacionado a los aspectos económicos, la Empresa entró en operación el 12 de junio del 2007 y los ingresos obtenidos hasta el 31 de diciembre del 2007 alcanzaron los \$ 213.000,00 dólares mientras que los costos y gastos ascendieron a \$ 223.000,00 dólares, lo cual generó una pérdida de \$ 10.000,00 dólares.

En el anexo adjunto, presento el detalle mensual del comportamiento del complejo.

4. CREDITOS BANCARIOS

En el mes de Mayo del 2007, se logra un refincamiento a 6 meses del crédito de 160.000 dólares que la Empresa debía al Banco Internacional, cancelando el valor de 48.000 dólares, y un saldo de pago de \$. 112.000. dólares

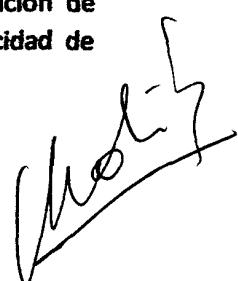
En Diciembre del 2007, se vuelve a renegociar dicho crédito, y la Empresa cancela con fondos ya-generados por la misma, el valor de \$. 30.190,24 dólares correspondientes a \$. 7790,24 de intereses y \$. 22400,00 dólares de capital, restando un saldo por pagar de \$. 89600,00 dólares, los mismos que vencen el 1 de Junio del 2008.

Con respecto al primer préstamo de 250.000 dólares, cabe indicar que la Compañía, desde el primer mes de apertura, empieza a pagar con fondos también ya generados por la gestión del negocio, los dividendos mensuales de \$. 7.079,20 dólares, pagando por este rubro hasta Diciembre 2007, la cantidad de \$. 42.475,26.

5. GESTIONES DE PROMOCION:

Se cumplió con un plan de promoción del motel, pese a la dificultad de contratación de diferentes medios publicitarios, como son las vallas en la av. 10 de agosto, publicidad de revistas, y radios dedicados a un segmento de clase media, media-alta.

Así, se logró:



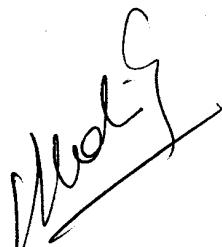
- Creación de la página web cuyo dominio es www.amelie-ec.com
- Creación de hojas volantes a full color, las mismas que son repartidas en diferentes puntos de la ciudad, incluyendo fechas de eventos importantes, sobre todo en las fiestas de Quito. (Plaza de Toros).
- Creación de tarjetas de promoción para los taxistas, las mismas que son repartidas en diferentes cooperativas del sector centro y norte de la ciudad.
- Creación de tarjetas de presentación del motel.
- Envíos de correos masivos por internet a aproximadamente 300.000 contactos.
- Implementación de tarjetas de cliente frecuente, la misma que ofrece, descuentos, y visita gratis luego de 5 ocupaciones.
- Propaganda en el comercio, donde se logra un reportaje favorable de los moteles.
- Convenio con compañía de licores, para la obtención de beneficios en la venta de cerveza. 3 x 2.
- Creación de varios rótulos exteriores, los mismos que fueron colocados temporalmente en la esquina de la av. Plaza Lasso, así como en la vereda norte del complejo.
- Publicidad interna en las habitaciones, explicando los servicios del complejo. (Kamasutra).
- Motivación a los clientes, a través de cocteles de cortesía y adecuada atención a los mismos.
- Creación de artículos promocionales para las habitaciones: fósforos, pantuflas con los respectivos logos del motel.
- Ofrecimiento de productos novedosos relacionados con la actividad del negocio.

6. GESTIONES ADICIONALES

Se obtiene el seguro contra incendios del complejo con la Empresa Seguros Cervantes.

Se crea un Reglamento Laboral Interno de la Compañía, el mismo que fue evaluado por el buffet de abogados Merino Troya Gamacho, para su aprobación definitiva en el Ministerio de Trabajo.

En Octubre del 2007, se logra la obtención definitiva de todos los permisos de habitabilidad y funcionamiento del motel cumpliendo con todas las ordenanzas exigidas por el Municipio,



Cuerpo de Bomberos, Ministerio de Turismo, Ministerio de Salud, permisos de rotulación externa.

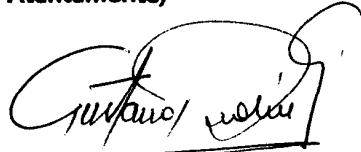
Cabe indicar, que hemos sido sujetos de varias inspecciones, determinándose en todas ellas el buen cumplimiento de las normas exigidas por estas instituciones, razón por la cual, se logra la recuperación de la totalidad del fondo de garantía cuyo valor fue de \$. 7786.89 dólares.

Adicionalmente, solicitamos la afiliación a Asomotel; gremio que se crea para la defensa de los intereses de los asociados.

El año 2007 fue el inicio de un reto importante para Campo Real Hospedajes Cía. Ltda. y estamos seguros que entregaremos nuestro mejor esfuerzo para conseguir los objetivos propuestos.

Agradezco profundamente a los señores socios por la confianza y el apoyo decidido a mi gestión, así también mi reconocimiento a la labor de todos los miembros que conforman la Compañía, especialmente al Lic. Roberto Freire por su invaluable gestión

Atentamente,



Ing. Gustavo Redín G.

Gerente

Campo Real Hospedajes Cía. Ltda.

