

Finalmente, quiero manifestar que a pesar del entorno muy negativo durante el año 2016, La Gloria ha recuperado paulatinamente sus ventas y hemos logrado mantener la imagen del restaurante de buena manera. La aceptación de su gastronomía es cada vez mayor así como su concepto de tiendas de vinos. Esperamos que esta tendencia continúe durante el año 2017 para así esperar resultados positivos para ese año.

Los Estados Financieros de la Compañía correspondientes al ejercicio económico del año 2016, están a disposición de los Señores Accionistas en nuestras oficinas.

Atentamente,



Santiago Larín Tróya
Gerente General

Las ventas en el año 2016 crecieron con relación al año 2015 en un 13%, que en monto representó \$ 86k más de venta (\$ 727k vs. \$ 641k). En cuanto a la venta de alimentos, esta fue superior a la del año 2015 en + \$ 27k alcanzando los \$ 496k. Como se mencionó antes, en la venta de vinos hubo un repunte importante con relación al año 2015 en + \$ 55k cerrando en \$ 145k. La contracción en la venta de licores continuó por los altos precios con un efecto de - \$ 5k pasando de \$ 63k (2015) a \$ 58k en el año 2016. En el rubro de otros ingresos (principalmente auspicios de casas de vinos) se logró renovar algunos auspicios alcanzando una venta de \$7k.

El costo de ventas. Los costos variables crecieron en función de la venta pasando de \$ 259k del año 2015 a \$ 311k en el 2016 un incremento del 20%, superior a la venta debido al incremento en ventas de vinos que manejan un menor margen. Con relación a las ventas, el costo de ventas total (alimentos y bebidas) fue del 42%, ligeramente superior con la del año 2015 (40%). En cuanto al costo de alimentos sobre la venta, el mismo se ubicó en el 39.6% vs. 39% el año anterior apenas por encima ya que no se pudo afectar precios y más bien se logró controlar el costo. En licores en cambio, acorde con lo mencionado anteriormente, el costo se incrementó del 25% en el año 2015 al 37%. Como se mencionó antes, esta política de reducir márgenes se la implementó para poder mantener la clientela satisfecha ya que la imagen de los restaurantes en cuanto al precio de licores estaba muy deteriorada, cosa que no sucedió con La Gloria. En vinos el costo se redujo ligeramente pasando del 60% (2015) a 58% (2016).

Los gastos de sueldos y beneficios se redujeron en - \$ 9k de \$ 129k a \$ 120k una reducción del 7% para compensar en parte la reducción en los márgenes del negocio y tomando en consideración el incremento en el salario básico por parte del gobierno del 3.4%.

Los gastos de operación y administración resultaron en \$ 224k vs. 184k. De este rubro el incremento más importante se dio en impuestos municipales al registrar impuestos que estaban pendientes y que se procedió a liquidar todos los montos y saldar esta cuenta. Adicionalmente, se gastó más a fin de año en músicos y presentaciones +\$ 4k en fiestas de Quito para mantener el la imagen del restaurante en esta temporada.

Los gastos de ventas en el 2016 se incrementaron de \$ 9k a 16k, debido principalmente a una reclasificación de costos al gasto en la contabilización de atenciones a clientes por \$ 4k.

Los gastos de mantenimiento y energía se incrementaron de \$ 23k a \$ 25k. El gasto de energía es bastante estable y el incremento se debió a mayor gasto en necesidades de mantenimiento.

El resultado neto del año 2016, luego de aplicar depreciaciones y gastos no deducibles, estuvo prácticamente en equilibrio con una mínima pérdida de - \$ 26.

Los **activos totales** en el año 2016 alcanzaron los US \$ 484k una reducción de \$ 379k con relación al monto del año 2015 por \$ 863k. Esto se explica principalmente por el traspaso de la cuenta de inversiones temporales por \$ 346k correspondiente al Proyecto de Hotel Boutique La Ronda a la compañía Hotelsud S.A. cuya contrapartida fue el aporte de los socios relacionados con este proyecto, así como la deuda bancaria hipotecaria del bien inmueble del Hotel.

Las **cuentas por cobrar** por un monto de \$ 37k, están compuestas principalmente por créditos otorgados a empresas calificadas y tarjetas de crédito producto del curso normal del negocio. Es importante mencionar que la cartera de clientes no presenta inconvenientes relevantes a la fecha y se encuentra prácticamente al mismo nivel que el año 2015 por \$ 36k. Esto también se explica ya que el incremento en ventas han venido más de personas que de empresas ya que este negocio se ha estancado dado el entorno recesivo.

El nivel de **inventarios** de materia prima y productos en proceso de alimentos fue de \$ 3k y de vinos y licores de \$ 9k totalizando \$ 12k al cierre de año 2016, encontrándose en niveles óptimos y al mismo nivel del año 2015, dada una estrategia de consignación de vinos con algunos proveedores y compras diarias de alimentos para precautelar la liquidez de la empresa.

En cuanto al **pasivo de corto plazo**, la cuenta por pagar proveedores se encuentra en \$ 70k prácticamente en línea con el monto del 2015 por \$ 68k, debido a que los recursos generados por la empresa han sido destinados a la reducción de préstamos otorgados por terceros, pasando de \$ 64k a \$ 25k, principalmente por el rubro adeudado a Theatrum Services por arriendos pendientes de pago de años anteriores (\$ 46k), y cuyo saldo al cierre del año 2016 está en \$ 7k. La relación con proveedores se encuentra en buenos términos sin ninguna novedad especial.

En el rubro de **obligaciones bancarias** se encontraban en el año 2015, \$ 296k que corresponden al crédito hipotecario de la adquisición de las participaciones a EPMDUQ en la Asociación de Cuentas en Participación del proyecto Hotel Boutique La Ronda. Una vez que ya se han traspasado los activos de este proyecto como se mencionó en la sección de análisis de activos, se ha pasado conjuntamente la deuda e hipoteca atados a estos activos a Hotelsud S.A. Cabe mencionar que todos los costos relacionados con esta operación financiera fueron asumidos por Hotelsud S.A. Así mismo relacionada con esta operación, el rubro de cuentas por pagar a socios de la Asociación de Cuentas Hotel Boutique por \$ 45k pasó también a Hotelsud S.A. sumando como contrapartida al total de activos traspasados a esta empresa.

La **duda con terceros** en el 2016 se ha reducido a \$ 152k de \$ 169k en el 2015, debido a pagos realizados por \$ 17k a los herederos de la familia Bueno bajando el saldo de \$ 53k a \$ 35k. La diferencia corresponde a un préstamo de los socios de Theatrum Services por \$ 82k y préstamo del socio Peter Roth por \$ 24k, que fue realizado en el año 2014 para reducir financiamiento bancario y proveedores.

INFORME DE LABORES DEL GERENTE GENERAL CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO PARA EL AÑO 2016

Señores Accionistas:

La economía ecuatoriana durante el año 2016 ha estado marcada por un entorno recesivo y de incertidumbre. Este entorno ha sido en parte contrarrestado por una política de gasto gubernamental con recursos provenientes de endeudamiento. Este manejo económico también ha favorecido a la política del Gobierno al ser un año electoral. Lamentablemente, el nivel de endeudamiento del Gobierno ha llegado a niveles excesivos bajo un entorno de falta de transparencia por parte del Gobierno en el manejo económico. Todos estos factores han provocado gran desconfianza en el sector privado, paralizando la inversión y el gasto y por ende un desaceleramiento del comercio, la industria y los servicios.

Por lo anterior, el PIB decreció en el -1.5%. El proceso de decrecimiento se presentó durante todo el año 2016. La inflación anual a diciembre 2016 cerró en 1.12%, inferior a la del año 2015 (3.38%). A pesar de la complejidad del incremento en costos, el Gobierno decretó un aumento salarial, en línea con la inflación del año 2015 (de \$354 a \$366 + 3.39%), lo cual impactó durante el año 2016 ya que las empresas no pudieron trasladar estos costos en el precio debido a la contracción de la economía.

Adicional a lo anterior, el país enfrentó el lamentable terremoto acontecido en la costa ecuatoriana sobre todo en Manabí y Esmeraldas, cuyo costo fue pasado a los entes privado vía impuestos solidarios.

Es muy importante mencionar el impacto negativo que las salvaguardas por segundo año consecutivo en los precios locales, que en nuestro caso ha impactado principalmente en licores, los cuales comparados con los precios internacionales, se encuentren substancialmente más caros en un rango que va desde el 300% hasta el 400%. Este efecto, definitivamente acentuó aún más la reducción en el consumo que ya venía cayendo desde años anteriores. Para contrarrestar en parte este efecto, se optó por reducir aún más los márgenes de utilidad en licores para poder sustentar en algo el consumo de los mismos, y no afectar la imagen del negocio.

Sin embargo de lo anterior, nuestra "tienda de vinos" en el restaurante, a precios de supermercado, tuvo un repunte muy importante ya que bajo un entorno recesivo, ha tenido un favorable impacto en nuestros clientes. Adicionalmente, se creció mucho en las ventas de vinos para llevar lo que definitivamente ha paliado la reducción en ventas de licores.

A continuación un detalle de los resultados (cifras denotadas con k representan miles de dólares):