

**INFORME DE GERENCIA DE RUHOTEL CIA. LTDA.**  
**EJERCICIO - 2010**

**Estimados socios:**

El año 2010 fue un año en el que mejoró el rendimiento del hotel. La economía en el sector hotelero está estable y la rentabilidad ha subido.

Se cumplió y supero el presupuesto en ocupación de habitaciones, aunque la tarifa promedio no alcanzo a la presupuestada. El resultado final de la renta promedio por habitación disponible (REP PAR) fue de USD 36,01 superando a la presupuestada para 2010 en USD 1,78.

En el año 2010 la demanda hotelera en la ciudad de Quito se ha estabilizado, notándose una pequeña mejoría en relación a 2009.

En el 2010 la brecha de precios entre los hoteles de 4 y 5 estrellas en la ciudad de Quito ha disminuido a USD 25,60 en relación a la de 2009 que fue de USD 40. De continuar esta tendencia podríamos nuevamente empezar a competir por precio con los hoteles 5 estrellas, regresando a situaciones difíciles que hemos vivido en años pasados.

Esto se puede apreciar en el siguiente cuadro:

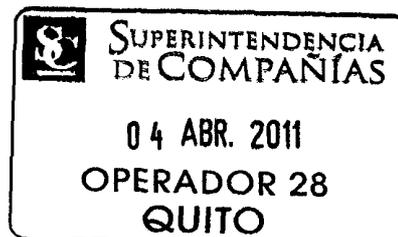
<b>OCUPACIÓN, TARIFA Y REV. PAR. DE LOS HOTELES DE QUITO</b>						
<b>Categoría</b>	<b>% ocupación 2010</b>	<b>% ocupación 2009</b>	<b>Tarifa promedio 2010</b>	<b>Tarifa promedio 2009</b>	<b>Rev. Par. 2010</b>	<b>Rev. Par. 2009</b>
5 estrellas	<b>68,04</b>	62,61	<b>84,92</b>	91,57	<b>57,78</b>	57,33
4 estrellas	<b>65,44</b>	60,26	<b>59,37</b>	57,33	<b>38,86</b>	34,55

Datos de HQM.

NOTA: Podemos ver que el REV PAR ha subido en los dos segmentos debido a un alza en la ocupación especialmente en los hoteles de 4 estrellas.

**VENTAS TOTALES DEL HOTEL SEBASTIÁN, 2010**

Las ventas totales del hotel en el 2010 comparadas con el 2009 se resumen en el siguiente cuadro:



Año	2009 Real	2010 Presupuesto	2010 Real	2010 Diferencia Presp. Vs. Real en USD	2010 Diferencia Presup. Vs. Real en %
Habitaciones	639.017	<b>686.968</b>	<b>733.421</b>	<b>+94.404</b>	+ 14,77 %
A & B	466.640	<b>491.732</b>	<b>566.630</b>	<b>+ 99.990</b>	+ 21,43%
Otros	19.559	<b>19.591</b>	<b>14.786</b>	<b>-4.773</b>	+ 24,40 %
<b>TOTAL VENTAS</b>	1'125.216	<b>1'198.291</b>	<b>1'314.837</b>	<b>+ 189.621</b>	<b>+ 16,85%</b>

Podemos ver la recuperación de las ventas que promedian el 17% de incremento, superando las presupuestadas en USD 116.546 y en USD 189.621 a las del 2009.

Los resultados mencionados son muy halagadores especialmente si consideramos la inflación anual oficial que se situó en el 3,33 % para el 2010.

### INGRESOS Y GASTOS GENERALES PRESUPUESTADOS Y REALES EN EL 2010:

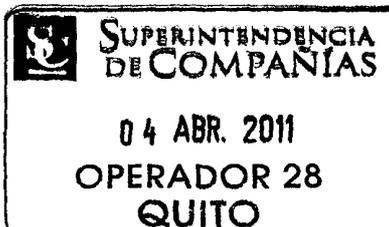
<b>INGRESOS Y GASTOS 2010</b>				
	Presupuesto en USD	Real en USD	Diferencia en USD	Porcentaje
Ingresos	<b>1'198.291</b>	<b>1'314.837</b>	<b>+ 116.546</b>	+ 9,73 %
Egresos	1'030.900	1'096.325	+ 65.445	+ 6,35 %
<b>UTILIDAD PRESUPUESTADA VS: REAL</b>				
Diferencia	101.390	135.991	+ 34.601	34,12 %

Se puede deducir del cuadro anterior, que se han obtenido muy buenos índices en la gestión realizada en el año 2010.

### HABITACIONES

#### OCUPACION Y TARIFA PROMEDIO:

	<b>Evolución estadística del Hotel Sebastián 2004 / 2009</b>								
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Variante anual tarifa 2009 - 2010	Variante anual en % 2009 - 2010
Tarifa Promedio en USD	46,15	47,36	49,05	50,29	51,41	53,92	53,54	-0,38 USD	- 0,70 %
Ocupación %	58,76	52,23	57,45	62,23	72,08	60,08	67,15	+ 7,07 %	+ 11,76 %
Rev Par	27,11	24,73	28,17	31,30	37,05	32,40	36,01	+ 3,61 USD	+ 11,14 %



--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Si bien bajó ligeramente en la tarifa promedio, el hotel ha subido considerablemente en la ocupación y por consecuencia en la Rev Par.

<b>HOTELES DE QUITO VS: HOTEL SEBASTIÁN, 2010</b>			
	% ocupación	Tarifa Promedio	REV PAR
Hoteles de Quito 4 estrellas	65,44	59,37	38,86
Hotel Sebastián	67,15	53,54	36,01
Variante 2009	+ 1,71	- 5,83	- 2,85

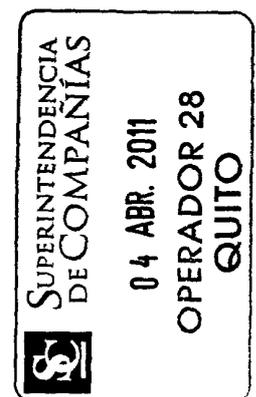
De estos cuadros se puede ver que la tarifa promedio del Hotel Sebastián, comparada con la tarifa promedio de los hoteles de similar categoría en la ciudad de Quito tiene una gran diferencia USD 5,83 (- 9,82 %). En el año 2009 esta diferencia era de USD 3,41 y cómo podemos ver la brecha se ha incrementado en USD 2,42. Me permito recomendar a la fuerza de ventas que trate de subir nuestra tarifa promedio, no es recomendable que por subir la ocupación se sacrifique la tarifa media, bajar las tarifas es peligroso en este negocio porque recuperarlas es muy difícil.

En el pasado los promedios del Hotel Sebastián superaban a los promedios de los hoteles de 4 estrellas de la ciudad de Quito, esto se ha venido revirtiendo en los últimos 2 años, debemos analizar las posibles causa y tomar correctivos.

#### **OCUPACIÓN, TARIFAS Y REV. PAR. HISTÓRICOS DEL HOTEL SEBASTIÁN**

Evolución histórica de la ocupación del Hotel Sebastián:

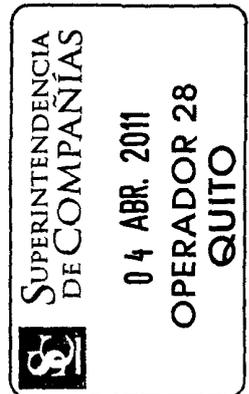
<b>ESTADÍSTICAS HISTÓRICAS, HOTEL SEBASTIÁN</b>			
AÑO	% OCUPACIÓN	TARIFA EN USD	REV. PAR. Renta por habitación disponible
1996	85	53,55	45,50
1997	81	55,43	44,89
1998	78	54,64	42,61
1999	65	43,77	28,45
2000	61,30	40,26	24,67
2001	59,69	43,67	26,06
2002	61,73	44,95	27,74
2003	53,75	47,59	25,57
2004	58,76	46,15	27,11
2005	52,23	47,36	24,73
2006	57,45	49,05	28,17
2007	62,23	50,29	31,30
2008	72,08	51,41	37,24



2009	60,08	53,92	32,40
2010	67,15	53,54	36,01

**Tabla estadística de los hoteles de HQM de 2010, correspondiente a la categoría del Hotel Sebastián:**

	No. Hab.	Habitaciones Disponibles	Tasa de Ocupación (%)	Habitaciones Ocupadas	Tarifa Promedio (US \$)
AKROS	128	46.592	71,13	33.140	57,61
HOLIDAY INN EXPRESS	81	29.696	44,13	13.104	76,97
HOWARD JOHNSON	90	32.850	71,11	23.358	68,77
LA RABIDA	10	3.674	63,83	2.345	59,76
LUGANO SUITES	23	8.265	77,38	6.395	78,66
QUITO	215	78.475	66,58	52.252	57,96
REINA ISABEL	70	25.550	66,94	17.103	50,61
REPUBLICA	45	16.540	65,10	10.768	54,44
RIO AMAZONAS	74	27.010	64,00	17.287	49,61
SEBASTIAN	55	20.075	66,99	13.448	54,33
STUBEL SUITES & CAFÉ	8	3.000	57,29	1.719	57,93
	799	291.727	65,44	190.920	59,37



La recuperación en ocupación y la REV PAR es notoria, hay que seguir adelante y mantenernos competitivos con las propiedades de la competencia.

### ALIMENTOS Y BEBIDAS:

INGRESOS				
AÑO	Presupuesto	Real	Diferencia en USD	% de diferencia
2010	491.731,59	566.629,80	+ 74.898,21	+ 15,23%

EGRESOS				
AÑO	Presupuesto	Real	Diferencia en USD	% de diferencia
2010	379.908,77	393.964,98	+ 14.056,21	+3,69 %

A pesar de haber incrementado las ventas en un 15,23 %, los gastos tan solo subieron en el 3,69 %.

### TELÉFONOS

INGRESOS				
AÑO	Presupuesto	Real	Diferencia en USD	% de diferencia

2010	11.045,70	6.935,20	- 4.110,50	- 37,21 %
------	-----------	----------	------------	-----------

<b>EGRESOS</b>				
AÑO	Presupuesto	Real	Diferencia en USD	% de diferencia
2010	12.856,95	12.996,74	- 139,79	- 1,09%

La baja de ingresos del 37,21 %, refleja el impacto que en comunicaciones ha ocasionado la telefonía celular y la comunicación vía internet. Por otro lado al reducirse los ingresos deberían reducirse los egresos, por lo que recomiendo un mayor control en el uso de teléfonos por parte del cliente interno.

### **LAVANDERÍA:**

<b>LAVANDERÍA INGRESOS 2008:</b>				
AÑO	Presupuesto	Real	Diferencia en USD	% de diferencia
2010	8.545,50	7.614,53	- 930,97	- 10,89 %

<b>LAVANDERÍA EGRESOS 2008:</b>				
AÑO	Presupuesto	Real	Diferencia en USD	% de diferencia
2010	12.558,80	12.436,43	- 122,37	- 0,97 %

Es un departamento deficitario, porque su mayor actividad consiste en lavar el menaje hotelero.

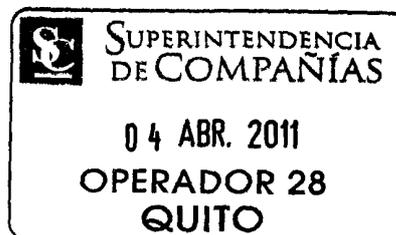
### **ADMINISTRACIÓN:**

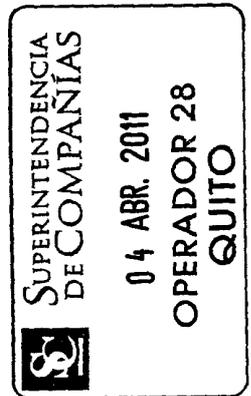
<b>ADMINISTRACIÓN OPERATIVA</b>				
EGRESOS	Presupuesto	Real	Diferencia en USD	% de diferencia
2010	183.505	232.991	+ 49.486	+ 26,96%

La diferencia de lo presupuestado a lo gastado se debe a que en este rubro se cargó la jubilación patronal y la bonificación por desahucio que asciende a USD 44.028, rubro que no estuvo en el presupuesto.

<b>ADMINISTRACION NO OPERATIVA 2008</b>				
EGRESOS	Presupuesto	Real	Diferencia en USD	% de diferencia
2010	134.760	147.450	+ 12.690	+ 9,4%

De estos cuadros podemos deducir que los gastos administrativos se han mantenido dentro de un rango aceptable.





## MANTENIMIENTO :

MANTENIMIENTO				
EGRESOS	Presupuesto	Real	Diferencia en USD	% de diferencia
2010	62.903	65.463	+ 2.560	+ 4,07 %

Se ha respetado el presupuesto, no ha habido situaciones emergentes.

## MERCADEO Y VENTAS

En este año se decidió incorporar una persona al departamento de ventas la Sra. Vicky Cevallos, quien a partir del 10 de mayo de 2010 viene colaborando con la empresa, su aporte nos ha permitido entrar a competir los otros segmentos en los que no teníamos mucho éxito. Los resultados son alentadores y esperamos que continúe con su aporte positivo en el 2011.

Las principales acciones realizadas en 2010 son:

1. Contrato con el nuevo proveedor para la elaboración y diseño de la página web.
2. Elaboración del calendario de feriados y promociones por fechas especiales del Hotel Sebastián.
3. Envío de correos electrónicos masivos vía Greentek, para cada una de las promociones establecidas en el calendario anual del hotel.
4. Actualización de la base de datos de clientes del Hotel Sebastián
5. Elaboración de los promocionales para los regalos de Navidad.
6. Elaboración del Tour Virtual del Hotel Sebastián.
7. Edición y elaboración de textos para la nueva página web.
8. Revisión y actualización de datos del hotel en las diferentes páginas web en las que nos encontramos como por ejemplo: AHOTEC, Trip Advisor, in-quito.com, Frommers, entre otros.
9. Asistencia a la X Feria de Ecuador Turismo en Cemexpo.
10. Rediseño de folletería para nueva impresión.
11. Elaboración de un pequeño banco de fotos para la publicidad del hotel.
12. Elaboración de los diferentes paquetes y artes para el envío de correos masivos. Ejemplo: Navidad, Fin de Año, Carnaval, Día de la Madre, Mundial de Fútbol, Semana Santa, Eventos, Fiestas de Quito, etc.
13. Elaboración de la página de Facebook del Hotel Sebastián, en la que se ha llegado a conseguir 664 seguidores desde su lanzamiento en Abril del 2010 hasta la fecha.
14. Publicación de promociones y anuncios del Hotel Sebastián en su página de Facebook.
- 15.- Mediante el uso del Internet y de la línea en los EEUU se continuó contactado a web - masters para actualizar la información del hotel que tienen en sus portales.
- 16.- Se continúa permanentemente revisando los meta tags para facilitar el contacto de

con clientes y la fácil ubicación del hotel en la WEB.

Estamos empeñados en seguir posicionando al Hotel Sebastián en la WEB, que como se manifiesta en las publicaciones especializadas es el futuro del mercadeo de la industria del turismo.

<b>MERCADEO Y VENTAS, EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA</b>				
<b>AÑO</b>	<b>PRESUPUESTO</b>	<b>REAL</b>	<b>EJECUCIÓN EN USD</b>	<b>EJECUCION EN %</b>
2010	69.589	66.775	- 2.814	- 27,69 %

Se ha mejorado en la ejecución del presupuesto de mercadeo y ventas.

### **PERSONAL:**

La planta de empleados al 31 de diciembre de 2010 sigue siendo de 67 personas, lo que significa un promedio de 1,2 empleados por habitación.

SE han realizado varios intentos en reducir el número de empleados, pero debido a los servicios que nuestros clientes están acostumbrados a recibir no ha sido posible.

### **SITUACIÓN FINANCIERA Y EVOLUCIÓN PATRIMONIAL:**

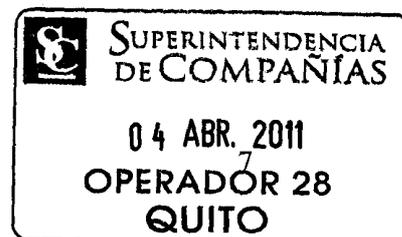
La deuda a largo plazo que la empresa mantiene con los socios, está dividida del siguiente modo:

<b>DEUDA 1</b>	
<b>ACREEDOR</b>	<b>Año 2010</b>
Gonzalo Rueda USD	43.080,53
Oswaldo Muños USD	15.310,03
Sebastián Comejo	30,263,44
<b>TOTAL</b>	<b>88.654</b>

Los intereses pactados en esta deuda son del 8,0 % anual, lo que constituye un aporte de los socios para lograr un mejor rendimiento de la empresa.

Además el hotel mantiene una segunda deuda con los socios, que consta en el siguiente cuadro:

<b>DEUDA 2</b>	
<b>Socio</b>	<b>2007</b>
Gonzalo	20.000



Oswaldo Muñoz	70.000
Sebastián Cornejo	75.000
<b>TOTAL</b>	<b>165.000</b>

NOTA: Estos préstamos devengan un interés del 11 %.

El 7 septiembre de 2010 se terminó de pagar la obligación del préstamo que el Sr. Gonzalo Rueda efectuó de USD 50.000 pagaderos a 5 años con una amortización mensual de interés y capital, con una tasa de 6,85 % anual.

Las obligaciones que tiene la empresa al 31 de diciembre de 2008 ascienden a la suma de USD 253.654

En el 2010 se incrementó las utilidades de la empresa pasando de una utilidad de USD 39.792 en el 2009 a USD 135.990 en el 2010.

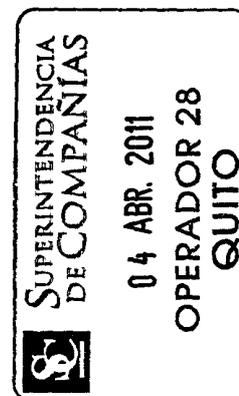
### APORTES A FUTURAS CAPITALIZACIONES:

Al 31 de diciembre los aportes están del siguiente modo:

APORTES	
<b>Socio</b>	<b>2007</b>
Gonzalo	60.000
Oswaldo Muñoz	60.000
Sebastián Cornejo	60.000
<b>TOTAL</b>	<b>180.000</b>

### UTILIDADES:

UTILIDADES	
<b>Brutas</b>	<b>135.990,68</b>
25% impuesto a la renta	32.278,33
15 % empleados	20.398,60
Utilidades socios	83.313,75
<b>Dividendo por socio</b>	<b>27.771,25</b>

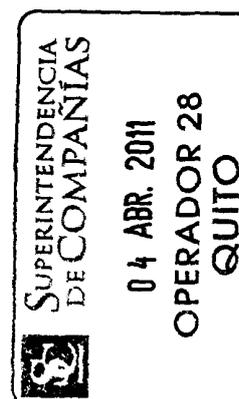


### INVERSIONES EN 2010 EN ACTIVOS FIJOS

A continuación se detalla las inversiones en activos fijos y/o reposiciones:

## INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS, 2010

COMPRA DE ACTIVOS FIJOS EN EL AÑO 2010	
RELOJ BIOMETRICO	900,00
8 ESTANTERIAS PARA BODEGA DE VAJILLA	783,04
1 ESTACION DE TRABAJO REGATA	267,12
2 ESTACIONES DE TRABAJO DELTA	496,80
1 SILLA D'LUXE	111,60
1 BANDEJA PARA ESTACIONES	25,20
10 TELEVISORES LG DE 21'	2.500,00
2 SILLAS KAROLINA	58,00
2 SILLAS KAROLINA	170,00
3 MUEBLES AEREOS	339,12
2 SILLAS KAROLINA	170,00
1 CREDENZA 4 PUERTAS	140,00
ARCHIVADOR RODAFLEX	119,16
3 ESTACIONES DE TRABAJO MEGA	812,49
3 TANQUES DE PRESION PARA AGUA CALIENTE	1.600,80
INSTALACION CENTRALIZADA GLP	2.150,00
MONITOR 18,5' LCD LG	127,00
2 MONITORES LCD LG 18,5%	250,10
MONITOR LG TOUCH SCREEN 17'	389,00
IMPRESORA LASER SAMSUNG ML-1665	68,00
CPU INTEL COREL 13-540	374,00
4 MONITPORES LGH 18,5%	418,00
CAFETERA 101 TAZAS	201,00
TOTAL ADQUISICIONES:	12.470,43



### INVERSIONES FUTURAS

Muchos equipos han cumplido ya su vida útil, la infraestructura del Hotel tiene 17 años de servicio y hay que poner atención en renovarlos para mantenernos operativos en óptimas condiciones y así mantener nuestra competitividad, los más importantes son:

1. Concluir con el cambio de las tuberías matrices de agua caliente y fría.
2. Colocación de alarmas en puertas de salida de emergencia.
3. Solución a humedad en los corredores y el gimnasio.
4. Reemplazo del piso del lobby.
5. Construcción la vereda y gradas exteriores del Hotel.

6. Colocación de una división acústica para separar los salones El Prado del Pórtico.

#### **HABITACIONES:**

1. Remodelación de los baños de las habitaciones.
2. Colocación de cajas fuertes en las habitaciones.

#### **NOTAS:**

- 1.- El constante incremento de la inseguridad y la preocupación por esta, amerita que se instalen cajas de seguridad en cada habitación, con esta medida aumentaremos nuestra competitividad y el sentimiento de seguridad del huéspedes, además podríamos cobrar por este servicio una tarifa de 1, 5 a 2 USD diarios lo que nos permitiría financiar esta inversión en un corto tiempo. El tamaño debería permitir albergar a una computadora portátil.
- 2.- Los baños de las habitaciones del hotel necesitan reconstruirse, la cerámica está deteriorada, las piezas sanitarias están pasadas de moda y de tecnología (uso de agua), los mesones de mármol necesitan ser pulidos y remozados o cambiados y la grifería deja necesita una actualización.

#### **LAVANDERÍA:**

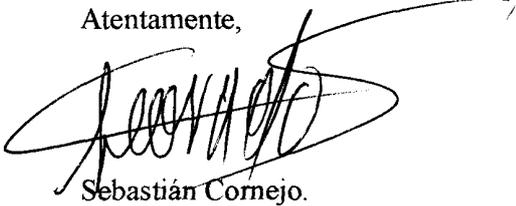
1. Los equipos presentan un deterioro importante debido a su intenso uso durante más de 17 años, hay que pensar en reemplazarlos o tercerizar el lavado de ropa y menaje hotelero, lo que se hace ya parcialmente

### **ESTADOS FINANCIEROS**

Como es costumbre los estados financieros son del conocimiento de los socios de la empresa, copias de los cuales se los presentaron con anterioridad, para su aprobación en esta Junta General.

Deseo expresar mis felicitaciones a l personal del Hotel, por los logros alcanzados este año lo que se ha traducido en un incremento en las utilidades de la empresa, mi gratitud a mis socios por su confianza, que espero haberla correspondido y a todo el personal que labora en el Hotel Sebastián.

Atentamente,



Sebastián Cornejo.  
Gerente General

