

# **HOTEL AKROS – HODESA C.A.**

## **2009**

**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**

### **INFORME DE LA PRESIDENCIA EJECUTIVA - EJERCICIO 2009**

**INCLUYE DOCUMENTOS DE RESPALDO; BALANCE GENERAL Y BALANCE DE RESULTADOS**

---

Damas y Caballeros Accionistas, Señores; Presidente y Miembros del Directorio de HODESA, Señor Comisario:

Es muy grato compartir nuevamente los resultados del negocio y particulares relevantes de las operaciones del HOTEL AKROS... Al cumplirse 16 años de existencia del hotel, tengo el privilegio especial de presentar el **2009** - uno de los mejores tres años de la historia del AKROS, con resultados extraordinarios logrados a través de una solvente e incansable tarea de alta hotelería, de la que hoy nos beneficiamos cada uno de los socios de la empresa...

Con el objeto de dar agilidad al desarrollo de mi informe, me he permitido redondear algunas cifras, pero manteniendo una aproximación seria y aceptable a las cifras de los Balances, que también han sido debidamente entregados a ustedes.

#### **ANTECEDENTE**

Recordemos que nuestro negocio mantiene gran dependencia del desplazamiento de viajeros de varias partes del mundo, y de la calidad de producto internacional que ofrecemos. Es así como inevitablemente coinciden las características de los destinos que escogen los viajeros turísticos y comerciales del exterior. Brevemente; estos destinos deben ser geográficamente atractivos, comercialmente efectivos, socialmente amistosos, libres de crimen organizado, terrorismo, políticamente estables y de alto nivel en salubridad. A este respecto, el Ecuador sería un destino potencialmente válido por su belleza natural y en general la bondad de la gente. Sin embargo, los rasgos de inestabilidad e incertidumbre sumados a la crisis económica mundial, generan condiciones menos atractivas para el viajero, así como el gradual riesgo de desprestigiarnos internacionalmente.

Toda condición amenazante en el entorno hotelero nos hace más frágiles e invita a la competitividad agresiva y desleal entre los hoteles... Como persona dedicada a la difícil tarea de atraer viajeros al país y frente a la crisis que enfrentamos, me permito invitar a todos a que continuemos manteniendo la integridad y calidad del producto que promovemos, motivando lo que esta a nuestro alcance como grupo societario; las inversiones en mejoras, dotándonos de los instrumentos necesarios para proteger al hotel de esa fragilidad y continuar compitiendo con fuerza y solvencia.

Sin embargo de las condiciones negativas y mirando los rasgos del ejercicio 2009, una vez más se puede deducir que hemos manejado con éxito los 16 años del AKROS, desarrollándonos con solidez ante las diversas condiciones adversas del país y la ciudad; éxito evidenciado por la constante curva ascendente del negocio y la conquista cada vez mayor de las más importantes cuentas de clientes y huéspedes asiduos, logros particularmente sobresalientes en

el entorno quiteño cuya condición hotelera empieza con una sobreoferta del 40%, y en que el AKROS compite con recursos propios del negocio, frente a hoteles de las más importantes y económicamente poderosas cadenas internacionales.

### **RAZGOS DEL AÑO 2009**

Desde la crisis de 1999, llegamos al 2007 que fue calificado como el "año de oro". Luego vino el 2008 que lo superó ampliamente, marcando en términos económicos, una novedosa postura de vanguardia... Finalmente, cosechando los frutos de nuestra tarea de 16 años, el 2009 confirmó esta sólida postura facturando \$2'615.500 y superando con \$100.000 al año anterior.

Es importante hacer hincapié en que más allá de los resultados económicos del negocio hotelero, el desarrollo de nuestro plan maestro enriqueció el valor de nuestros edificios, conservando flamantes e impecables las instalaciones hoteleras, y aportado significativamente al valor del "negocio en marcha". Con todo esto, hoy en día el HOTEL AKROS goza del reconocimiento como el mejor hotel de Quito en la categoría "Primera Clase" (4\*), y adicionalmente un prestigioso posicionamiento estratégico a niveles local, nacional e internacional...

Además del éxito en el negocio de hospedaje en que vendimos \$1'720.000, debemos resaltar también nuestros negocios de restaurantes, bares y banquetes – conjuntamente reflejados en los Balances como las ventas de alimentos y bebidas, en que llegamos a producir el 30% de los ingresos del hotel facturando \$823.300; \$80.000 más que el año anterior.

### **COMERCIALIZACION Y COMPETENCIA**

Desde los inicios dedicamos una gran concentración para asegurar que el AKROS goce de la más codiciada red de relaciones personales, sociales y comerciales de Quito, y es a través de esto que hoy en día nuestro portafolio mantiene 842 empresas clientes en la cartera de cuentas corporativas, y 211 en cartera de empresas de Turismo. Esto, junto a nuestro posicionamiento y prestigio de calidad total, hace posible que entre los principales clientes mantengamos celosamente las más importantes cuentas nacionales y transnacionales del país ++++

La clave para el crecimiento de un negocio hotelero es la competitividad, y a este respecto en la localidad de Quito con 31 hoteles y 2.621 habitaciones miembros de la Asociación Hotelera, el AKROS compite con gran altura y liderazgo en las categorías 4 a 5 estrellas, enfrentando una oferta conjunta de 2.424 habitaciones. Desafortunadamente, la carencia de controles profesionales, permite que cualquier casa o edificio opere como una especie de hotel u hostal, y como resultado de la proliferación de estos, existen unas 730 habitaciones no registradas en nuestra Asociación pero que también captan un importante volumen de huéspedes.

A través de las 680 agencias de viaje de Quito, llegan de paso muchos viajeros del exterior mal informados que son conducidos a estos hostales, desafortunadamente llevándose impresiones de tercermundismo que Quito no merece en el campo hotelero. Cabe mencionarse que una cantidad importante de las mencionadas agencias operan sin la licencia internacional IATA, considerándose clandestinas. Afortunadamente, tal anuncie en mi informe del año anterior, estamos liberándonos cada vez más de este problema a través de nuestra oportuna afiliación al sistema satelital/virtual WSI – el grupo canadiense que vende el HOTEL AKROS "online" alrededor del mundo. Nuestra afiliación a WSI se inicio el 1ro de mayo del 2009, con el

objetivo de producir un creciente contacto directo - sin intermediarios - con el mercado exterior, liberándonos de una excesiva dependencia de las Agencias de Viajes.

## **DESARROLLO Y PROYECTOS**

El Porvenir hotelero se logra y garantiza con el mantenimiento y constante modernización de las instalaciones y un consistente aporte a la calidad profesional de las operaciones de hospedaje, alimentos y bebidas. En este sentido, en el 2009 el AKROS completó los proyectos iniciados en el Plan Maestro desde el 2007, e inicio o cumplió los programados para el propio periodo 2008 – 2009. El listado que sigue cubre los principales proyectos realizados que los Srs. Accionistas podrán estudiar a su conveniencia.

### **Principales Proyectos Completados en el 2009**

- Resanado y pintura interior y exterior de las torres
- Reconstrucción del Port Cochere (rampa de entrada)
- Retapizado de mobiliario en áreas públicas y restaurantes
- Alfombrado de pasillos en los 22 pisos
- Cambio de TVs a pantalla plana
- Mejoras en las 30 "Akros Business Suites" habilitadas para larga estadía y hospedaje familiar
- Cambio de cerraduras de habitaciones al sistema electrónico de tarjeta
- Construcción de los salones Versailles I y II con capacidad para 200 personas
- Construcción del Restaurant La Brasserie (Apertura Abril 2010)
- Construcción de las oficinas de administración y ventas
- Construcción del nuevo Mezzanine Corinto y puente interno de conexión entre las torres.
- Habilitación de la Cocina del mezzanine Athenas para servicio a las nuevas instalaciones.
- Renovación de la Cocina de Producción – Subsuelo 1
- Cambio Galería de Arte (Inauguración Marzo 2010)
- Renovación de los salones de eventos; Vancouver, Quebec, Montreal y Panorama
- Cambios de Iluminación general en áreas públicas, Iluminación de emergencia en áreas interiores, e iluminación ahorradora general
- Cambio de tuberías de aguas servidas
- Reposición de vestuario (edredones y cortinaje)
- Renovaciones en sala de máquinas
- Renovación de habitaciones modelo
- Renovación de la señalización general
- Cambio e implementación de la nueva imagen de Identidad corporativa
- Instalación del circuito cerrado televisivo para seguridad interna del hotel.
- Renovación de la cubierta del Restaurant El Patio
- Creación del Jardín Interno "La Pirámide" – Mezzanine I y II
- Construcción del nuevo Salón para Sesiones Corporativas de los huéspedes
- Construcción nuevos baños del Mezzanine
- Renovación de los baños del Lobby

## **OPERACIONES Y RESULTADOS**

El volumen de hospedaje captado durante el año 2009 fue de 32,515 habitaciones noche, prácticamente idéntico al captado en el 2008 y 12% superior al año 2007. Consecuentemente el índice de ocupación promedio alcanzó el 70%... Aquí me complace informar que hemos superado a la ocupación de todos los Hoteles de la ciudad de Quito; los 10 de 5-estrellas con ocupación de 63%, los 11 de 4-estrellas con ocupación de 60%. Y los 8 de 3-estrellas con ocupación de 57%.

Adicionalmente tengo el agrado de informar que el HOTEL AKROS superó con 10 puntos porcentuales a la ocupación promedio total de la ciudad incluyendo los grupos 3, 4 y 5 estrellas que cerró con 61,4%,. Consecuentemente, el índice de participación del mercado obtenido por el AKROS fue de 1,16, versus el 1,00 logrado por los otros hoteles. Esta muestra se denomina "Hotel Preferencial de Alta Recordación", y se considera, en la hotelería internacional, uno de los más importantes logros comerciales y profesionales.

La tarifa promedio lograda por el AKROS fue \$53.00 con lo que el índice de generación de ingresos fue 1,09 - superando una vez mas a todos los promedios de los hoteles. En resumen, esto es el resultado de la estrategia tarifaria exitosa con que se impulsaron los volúmenes y con ello los ingresos. El crecimiento en volumen de hospedaje también responde mayormente por el crecimiento de los negocios de restaurantes bares y eventos.

[Proyección de Informe Estadístico de HQM]

En el campo de los **Costos y Gastos**, es importante señalar que no obstante consistentes alzas en precios de reposición y proveeduría de materia prima (alimentos y bebidas), el AKROS logro reducir el impacto contra ventas vs. el año anterior; 32,3% vs. 34,6% respectivamente. En costos "variables" el impacto de 11% contra ingresos se mantuvo exactamente igual que en el año anterior, y en gastos operacionales el factor del 25% también se mantuvo estable.

En el renglón - "Gasto de la Nómina", una parte del tema Recursos Humanos al que dedicamos la máxima atención y manejo profesional, el resultado fue un impacto vs. ingresos del 35,8%, manteniéndose con una variante mínima - 1,5 puntos arriba del gasto presupuestado para en ejercicio. Sin embargo, por la vía de una reingeniería de procesos dentro del alcance que señala la Ley, buscaremos la máxima flexibilización que permita el manejo de Recursos Humanos dentro de las fluctuaciones y altibajos diarios del negocio.

Reiterando lo comentado en su informe por el Ing. Baumann, el gasto de la nómina ha sido afectado por los incrementos salariales decretados por Ley, más el incremento necesario de fuerza laboral para cubrir los crecientes volúmenes del negocio en hospedaje y Alimentos & Bebidas, pero sin la flexibilidad que para estos casos nos brindaba la tercerización que fue eliminada por decreto de Ley.

## **CONCLUSION**

Finalmente el manejo del 2009 aquí relatado para ustedes, produjo un superávit operacional de \$750.300 con el que se cubrió el pago del canon de arrendamiento del Edificio por un monto de \$507.000. El plan maestro de remodelación continúa por \$132.000 y \$110.000 de los gastos corporativos de la empresa, tales como Seguros, Permisos y Licencias de Funcionamiento, Depreciaciones, etc. En conclusión, incluyendo los ingresos no operacionales, Tenemos un Superávit neto del período en el orden de \$12.000 antes de participaciones e impuestos. Recomiendo que este valor sea destinado a Reserva Facultativa como capital de trabajo del Hotel.

En el Balance General del ejercicio 2009, el total del Activo alcanzó la cifra de \$ 797.240.- con un Pasivo de \$482.194 y el Patrimonio de \$315.046. Con esto concluye mi informe que los señores accionistas han recibido debidamente escrito, con los respectivos documentos contables; Balance de Resultados y Balance General.

Al cerrar mi informe, quiero dejar constancia de mi felicitación por su esmerada labor al Presidente de la empresa – Ing. Mathías Baumann, agradeciendo de igual manera a los Señores miembros del Directorio de HODESA por la acostumbrada generosidad en brindar su valioso tiempo y sabios consejos, y por su serio respaldo a la administración hotelera.

Al cabo de estos 16 años, y habiendo logrado cumplir con los retos más altos de la existencia del hotel, dejo también constar mi agradecimiento y felicitación a mi equipo de profesionales; ejecutivos, jefes departamentales y el personal de línea, conjuntamente las personas que me acompañan diariamente, dedicando incalculable energía para lograr los resultados que he tenido el agrado de reportar.

A ustedes Señores Accionistas, mil gracias por su amable presencia, y la atención que han tenido a bien brindarme durante el desarrollo de mi informe.

**Muy Atentamente,**  
**HODESA CA – HOTEL AKROS**  
Quito, marzo 2010



Winston N. Wlodawsky  
PRESIDENTE EJECUTIVO

