

HOTEL AKROS – HODESA C.A.

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Ejercicio 2014

INFORME DE LA PRESIDENCIA EJECUTIVA

INCLUYE ESTADOS FINANCIEROS; BALANCE GENERAL Y BALANCE DE RESULTADOS

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

Al cumplirse los 21 años en operaciones hoteleras me complace informar a ustedes -- socios de HODESA, que el 2014 alcanzó el segundo lugar en ventas de hospedaje y el primer lugar en ventas de alimentos y bebidas. Con este resultado comercial, también me complace informar que el HOTEL AKROS facturó \$3'869.000, superando con el 20% al ejercicio 2013 que fue el más exitoso de las 2 décadas.

En el 2014, la facturación por venta de hospedaje de nuestras 128 habitaciones fue \$2'400.000 aportando con ello el 62% del negocio, siendo igualmente significativo el aporte por la facturación de alimentos y bebidas que alcanzó \$1'438.000, proveniente de nuestros 6 restaurantes y bares y los 8 salones de banquetes y convenciones.

Como observarán en la carpeta informativa que les ha sido entregada, el gasto más fuerte continua siendo la Nómina y Conexos que impacto con el 37% de la facturación total. Como lo comentó el Ing. Baumann, esto es el resultado de las alzas decretadas por las autoridades en más del 14%; incrementos que los hoteles de Quito no podemos trasladar a la clientela porque se afectaría aún más la ya amenazada demanda de viajeros a Quito. Adicionalmente no podemos olvidar que la ley ecuatoriana obliga a los hoteles a incluir en los precios y tarifas hoteleras el 12% de IVA y el 10% de servicio, consecuentemente un café que vendemos en \$2.50 debe cotizarse en más de \$3.00. Una habitación corporativa sencilla de \$130.00 debe cotizarse en más de \$160.00; esto mientras en la mayoría de países de la región se cotizan tarifas y precios netos "MAS IMPUESTOS".

Más allá de lo comentado, cabe señalarse por el lado positivo que los costos y gastos que están bajo nuestro control (Sin intervención de las autoridades), han sido profesionalmente administrados y se miden favorablemente frente a resultados operativos de la industria hotelera quiteña, y en algunos casos con la hotelería internacional.

Igualmente por el lado positivo, cabe reiterarse que hemos continuado puntualmente con nuestro constante mantenimiento preventivo y correctivo de rutina, así como las renovaciones emergentes y otras permitidas por nuestro flujo de caja; los resultados se pueden evidenciar a primera vista en las instalaciones del hotel. Con esta sólida base seguimos luchando por competir con los hoteles de cadenas poderosas y sus magníficas instalaciones, y es con orgullo informarles que en diversos campos del negocio nos mantenemos en los primeros lugares de la hotelería de Quito.

Respecto de nuestro futuro debo insistir, al igual que en mis intervenciones de años anteriores, sobre la necesidad de considerar nuestra condición económica y necesidades de inversión. La hotelería es un negocio que promueve infinitamente una gama de servicios, cada uno de ellos de suprema exigencia y altísima competitividad, y es así como la clientela de hospedaje, restaurantes, bares, banquetes y otros, se abstiene de elegir hoteles que van mostrando su desgaste e ignorando las necesidades de renovar. Recordemos que los viajeros a Quito tienen a la mano múltiples opciones que incluyen hoteles nuevos, renovados y los que están al día con modernización y mejoras. Durante 2 décadas hemos consumido gran parte del superávit sin aportar a nuestro futuro, y es el momento de reconsiderar nuestra posición.

Nuestro Plan Maestro con sus diversos niveles de prioridad alcanza un valor total de aproximadamente \$1.800.000, de los cuales en las prioridades más altas y emergentes se invertirá aproximadamente \$628.000 durante el periodo 2015 - 2016. En este programa irán incluidos entre otros: (i) Ventanearia anti ruido. (ii) Laminación anti calor. (iii) Equipos y maquinaria de cocinas. (iv) Caldero / calentador instantáneo. (v) Aire acondicionado salón Vancouver. (vi) Planta Central telefónica. (vii) Servidor sistema Opera y otros equipos de computación. (viii) Cambio de pisos y ampliación de la Cocina de Producción. (ix) Maquinaria de la Planta de Lavado (x) Upgrade de elevadores.

En este grupo de altas prioridades de inversión del Plan Maestro, el periodo se extiende de un año al siguiente debido a la distribución de trabajos en fechas de oportunidad -- baja ocupación. Cabe mencionarse que en la primera etapa de renovación de habitaciones se completaron 71, quedando las etapas 2 y 3 de 57 habitaciones pendientes, decisión tomada para dar paso a las prioridades de "Alta Urgencia" antes comentadas. Obviamente el desgaste continuará y el Plan Maestro de proyectos crecerá diariamente; no podemos dejar a un lado esta responsabilidad cuyas respectivas inversiones se encuentran debidamente medidas y organizadas por nuestra administración hotelera.

A pesar de ser absolutamente posible y factible que los copropietarios que lo deseen, vendan sus unidades del AKROS, es obvio que el primer deseo de todos nosotros como accionistas de HODESA sería dar continuidad, progreso y seguridad a nuestro negocio, y es por esto que no podemos permitir que el desgaste siga agravándose, y alejándose de las posibilidades de corregirlo... Como si fuera poco, dado el descontrol por parte de quienes regulan la actividad hotelera, continúan abriéndose todo tipo de hoteles en Quito y alrededores; ya somos 36 de competencia directa y un total de 591 hoteles de entre competencia regular, ocasional e indirecta. La sobreoferta de capacidad hotelera del 2014 en la categoría 4 y 5 estrellas de Quito fue del 37%.

Nuestro AKROS vive del segmento de viajeros denominado "Corporativo" que es el más propenso a ser afectado por la crisis ecuatoriana (Incertidumbre, falta de inversión extranjera y nacional, inseguridad jurídica y asfixiantes leyes con costosos requisitos, especialmente las laborales y municipales). Por otro lado el segmento del mercado denominado "Turístico" requiere de instalaciones inexistentes en el AKROS; adicionalmente cabe comentarles que el segmento Turismo no es un favorito de la hotelería, por ser de tarifa sacrificada a un grado que, en nuestro caso, la economía del AKROS no podría resistir.

No obstante las partes menos positivas que he debido enfrentar en el 2014, logramos producir un superávit operacional de casi \$1'MM – rindiendo este el 26% de la facturación; con lo que cumplimos puntualmente con los Copropietarios en el alquiler de instalaciones y la inversión de \$221.000 en unas pocas mejoras y emergencias. Estimados señores accionistas, es mi opinión que esto constituye una muestra de que nuestro AKROS es un hotel capaz y de sólidos potenciales. También nos muestra que el éxito obtenido es claramente el resultado y autoría del prestigio logrado a través de alta hotelería profesional y calidad en productos y servicios. En conclusión, para quienes deseen continuar en el negocio, el HOTEL AKROS es nuestro tesoro que debemos cuidar y resguardar celosamente.

Todos los hoteles debemos renovarnos, modernizarnos y actualizarnos constante y silenciosamente. No podemos sacrificar nuestra ocupación o las ventas de alimentos y bebidas cerrando las puertas para mejorar instalaciones que han llegado al pleno deterioro. En la hotelería, los trabajos de mejoras se realizan gradualmente en la marcha del negocio durante días y épocas de baja ocupación, en puentes, fines de semana y madrugadas; algunos trabajos son programados, otros son de oportunidad o de emergencia. Obviamente el cierre de una y otra mitades de todo un hotel ocurriría solo en situaciones de magnitud, como aquella que tuvimos en 2011 y 2012 para cambiar la red de tuberías en las 2 torres. Entonces señores socios; se hace imprescindible tomar las decisiones correctas recomendadas con solvencia por nuestro Directorio para salvaguardar este gran potencial, producto del posicionamiento estratégico, prestigio y reputación de gran hotelería logrados con inmensos esfuerzos a lo largo de estos 21 años.

Como ya les comenté el Ing. Baumann, el 2015 es un año complicado, y espero que todos los socios de la compañía HODESA aprovechemos de esta valiosa oportunidad de respaldar nuestro negocio... Con esto cierro mi informe anual número 21, pero no sin antes agradecer su presencia y amable atención, y dejar en alto mi agradecimiento muy especial a nuestro gran Presidente del Directorio Ing. Mathias Baumann, igualmente a cada uno de los señores miembros del Directorio, así como a mi apreciado equipo de profesionales, todos quienes han contribuido inmensa y generosamente al éxito de nuestra empresa.

Atentamente,
HODESA CA



Winston N. Wlodawsky
Presidente Ejecutivo.