

JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA COMPAÑIA HODESA CA / HOTEL AKROS

INFORME DE LA PRESIDENCIA EJECUTIVA SOBRE RESULTADOS DEL EJERCICIO

2016

Distinguidos Damas y Caballeros, Señores Presidente y miembros del Directorio, Senior Comisario:

Como preámbulo y resumiendo mi informe que ustedes ya recibieron, les invito a mirar hacia adelante con la energía positiva que merecemos por nuestro esfuerzo; ustedes como inversionistas, el Directorio como su Cuerpo Colegiado representante, y los hoteleros como operadores profesionales. Frente a esta terrible crisis es saludable recordar las más de 2 décadas transcurridas de creciente éxito del negocio y el prolijo mantenimiento de nuestro patrimonio – edificio e instalaciones y equipamiento; simplemente dicho, tener en mente que está presente la base que sustenta al potencial del que aun goza nuestro HOTEL AKROS, siempre preparado para continuar desenvolviéndose como uno de los mejores del país, mientras se inicia la recuperación de la industria turístico/hotelera que, a pesar de un 2017 totalmente incierto, esperamos sea en un futuro no lejano.

Al año 2016 cumplimos 22 años en las operaciones del HOTEL AKROS, 2 décadas enfrentando, al igual que muchas otras industrias, ocasionales episodios y épocas críticas nacionales e internacionales y las afectaciones a los atractivos turístico y comercial del país, por ende al hospedaje que es el principal negocio hotelero y que a su vez alimenta a nuestros negocios anexos como son Restaurantes, Bares, Eventos y Banquetes, etc.

Por múltiples motivos de conocimiento público, a finales del 2015 hasta la fecha Ecuador entro en una de las peores crisis de la historia, afectando directamente a la industria hotelera por nuestra total dependencia de factores incontrolables como son la inestabilidad, los conflictos sociales, políticos, inseguridad jurídica y pública, etc. y de igual manera factores externos aún menos controlables como es el volumen de viajeros nacionales e internacionales.

Para Complicar más la crisis del 2016, la hotelería quiteña perdió entre otros, más de un mes de negocios debido a fechas feriadas, puentes, desastres naturales, construcción aledaña (casi 2 años), etc. entre ellas febrero que además de ser el mes mas corto, perdió una semana entera por el feriado de carnaval, luego noviembre, históricamente el mejor mes del año perdió más de una semana de negocios al juntarse LOS FERIADOS DE DIFUNTOS – INDEPENDENCIA DE CUENCA Y EL DIA ADICIONAL OBSEQUIADO POR LAS AUTORIDADES para conectar el "PUENTE" entre medias semanas; todos estos periodos con ocupaciones inferiores al 20%.

Debe entenderse que durante los puentes y feriados, no llegan viajeros de ningún segmento a Quito, siendo los destinos de mayor atractivo las playas, Colombia para turismo de compras, Perú para turismo de gastronomía, etc. Consecuentemente la afectación a la hotelería quiteña no solo va en contra del negocio de hospedaje sino de todos los negocios conexos como son nuestros Restaurantes, Bares, Convenciones y Banquetes, Servicio a Domicilio, etc.

Habiendo bajado fuertemente la demanda de viajeros de nuestro principal segmento (Corporativo); en el 2016 dedicamos nuestros esfuerzos a resolver emergencias de la crisis, la reducción de personal con los respectivos temas legal/laborales, las contingencias comerciales y múltiples maniobras de reingeniería para lograr recortes de costos y gastos operacionales.



Todo esto inmerso en la compleja misión simultánea de preservar nuestro principal activo que comprenden la imagen, reputación y prestigio en calidad de producto y servicio; en definitiva el tesoro del AKROS que hemos venido construyendo desde el primer día hace 24 años a base de un manejo de alta hotelería y poderosas Relaciones Públicas.

Hasta este instante, durante los 12 meses de crisis se aplicaron una gama de estrategias profesionales promoviendo todo tipo de paquetes y ofertas especiales a través del "Yield Management", nuestro "sistema timón" con que navegamos entre la oferta y la demanda. En la gravedad de la situación, jugó un papel especialmente significativo la afiliación tecnológica que mantenemos con los reconocidos sistemas mundiales "Sabre" y "Rate Gain", motores que nos conectan con la dinámica de las O.T.As (On Line Travel Agencies) o "Agencias de viaje en línea" como son EXPEDIA-DESPEGAR-BOOKING-ORBITZ-TRIVAGO y tantas otras proveedoras del "Marketing Sideral" que produce nuestras reservaciones por los medios digitales.

Como un comentario especial a los socios y algo que es de su conocimiento; usualmente las personas invierten luego una familiarización razonable sobre lo que les atrae del negocio. En consideración del tiempo transcurrido y en especial de la crisis que atraviesa el país, creo oportuno brindar una actualización de su interés sobre el entorno en que se desenvuelve el negocio de HODESA / HOTEL AKROS.

En Quito, valles y alrededores existen algo más de 550 establecimientos de hospedaje entre hoteles, hostales, hosterías, pensiones, casas convertidas y otros. En la comunidad hotelera más cercana sin incluir los valles existen 390 establecimientos y entre estos somos 21 hoteles de las categorías 4* y 5* que conformamos la denominada "Asociación Hotelera de Quito Metropolitano" conocida como "HQM"—filial de la nacional AHOTEC, contando HQM con una oferta de 2.280 habitaciones a la venta, en las que la ocupación promedio del 2016 fue 52,3%. Los 21 hoteles competidores nos dividimos en 2 categorías oficiales; 12 hoteles de Lujo o 5* y 9 de Primera Clase o 4* a la que pertenecemos con el AKROS.

Como resultado de los deficientes controles, hace 7 meses se introdujo un grupo irregular que opera como cadena internacional con su propia página web llamado AIR-BNB, dedicado al alquiler informal de cuartos, departamentos y casas fuera de las reglas elementales y formales que se exigen a la hotelería. Tal como lo hacemos con nuestra asociación AHOTEC, esta competencia está siendo peleada en varios países y en muchos casos ha sido eliminada (Colombia Ministerio de Turismo); en nuestro caso resulta inaudito que en medio de la crisis hotelera ecuatoriana, se haya permitido semejante abuso.

En el 2016 La oferta de nuestro grupo - 9 hoteles de 4* fue de 582 habitaciones, siendo la de mayor capacidad el AKROS con 128 habitaciones, seguido por los 8 restantes con un promedio de 58 habitaciones cada uno, indicativo de que el 74% de la oferta de "Primera Clase" en Quito fue la del HOTEL AKROS. Cabe señalarse que aún con este gran reto y compromiso que representa lograr buenas ocupaciones para 128 habitaciones versus hacerlo para 58 habitaciones la ocupación del AKROS en el 2016 fue 46%, prácticamente igual al promedio general de todo el grupo.

La tarifa promedio del año del grupo 5* fue \$109.17 y en nuestro grupo (4*) \$75.15; sin embargo, aislando al AKROS, nuestra tarifa promedio fue \$85.24, la más alta obtenida en los 22 años de operaciones, ubicándonos apenas \$23 abajo del grupo 5* y \$10 arriba del promedio de nuestro propio grupo (4*). En vista de esta referencia al grupo 5* Debe tenerse en mente que los 12 hoteles de categoría lujo tienen inversiones que comparadas con el AKROS se considerarían gigantescas y por tanto sus inversionistas mantienen expectativas a muy largo plazo.



Retomando el tema de "Familiarización comercial a los inversionistas"; el HOTEL AKROS cuenta con habitaciones Sencillas – Dobles – Triples – Suites dobles – Suites matrimoniales y Suites de larga estadia. Cada uno de estos tipos tiene sus tarifas rack (publicadas), tarifas de época, tarifas referenciales flotantes, tarifas de ultimo momento, tarifas sin reserva y las especiales o grupales. Adicionalmente todos los tipos de habitaciones tienen sus tarifas corporativas y de paquetes especiales, entre otras. Las tarifas corporativas (nuestro principal segmento) son negociadas por el Departamento de Mercadeo y Ventas en base de la producción de las empresas clientes, negociaciones que se realizan personalmente a partir de septiembre de cada año para el próximo periodo. Durante el 2016 mantuvimos activas 336 cuentas corporativas clientes.

Pasando a resultados especificos de nuestras operaciones en la crisis del 2016; en el volumen de hospedaje vendimos 21.043 habitaciones noche vs. 29.490 del año anterior (2015) dandose una baja en volumen del 29%. Consecuentemente la ocupación promedio también se vio afectada descendiendo 18 Pts%, de 63% en el 2015 a 46% en el 2016. En contraste con esta tendencia, la tarifa promedio lograda en el 2016 fue \$85 por habitación vs. \$77 del 2015. Con estos resultados las ventas de hospedaje alcanzaron \$1'775.539 vs. \$2'283.268 del 2015, una variante del (22%).

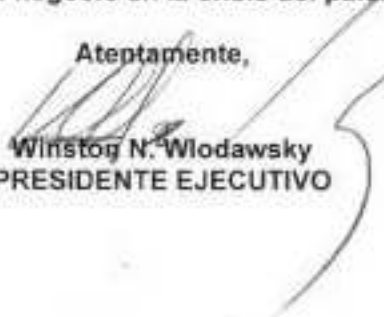
Las ventas en los negocios alternos de los 3 Restaurantes, 2 Bares, Servicio a las habitaciones, 7 salones de Eventos, Banquetes y fiestas internos y Servicio a domicilio también fueron afectadas por la crisis, logrando la venta global de alimentos y bebidas de \$897.455 vs. \$1'287.604 el año anterior, una baja de 29%.

Con estos resultados comerciales que, más allá de todo lo relatado en este informe demuestran la magnitud de la crisis, el ingreso global del AKROS durante el ejercicio 2016 alcanzó \$2'692.584, 34% inferior al año 2015 en que el ingreso fue de \$3'595.947.

Como respuesta lógica a la grave crisis, pusimos en marcha todas las técnicas de contingencia para protegernos, logrando la reducción de \$485.000 en Costos y Gastos operativos incluyendo el gasto fijo más grave del hotel (y de la industria hotelera ecuatoriana) que es La Nómina del Personal, logrando en esta la reducción de \$270.000, que conlleva el recorte en número de empleados, los respectivos gastos de indemnizaciones y el gasto de la gestión Legal Laboral.

De las condiciones antes presentadas sobre la crisis hotelera ecuatoriana, el HOTEL AKROS produjo una Utilidad Operacional a nivel del Superávit de \$313.012 lo que representó un rendimiento del 11,6% sobre ingresos, inferior al superávit de \$734.337 del año anterior cuyo rendimiento sobre ingresos fue del 20,4%. Esto ratifica que, no obstante la reducción de gastos frente a la baja de volumen, el gasto fijo ocasionado por la Ley Laboral afectó directamente al rendimiento del superávit operacional, produciéndose luego de los gastos denominados "No operacionales" incluidos en sus Balances, el déficit neto de la compañía HODESA C.A. de \$56.306. Al cierre de mi informe me permito agradecer al Presidente Ing. Mathias Baumann y las damas y caballeros miembros del Directorio, tanto por su entendimiento e incondicional ayuda a la administración hotelera, como por sembrar en cada Sesión la tranquilidad y serenidad que tan necesarias son para la marcha de un negocio en la crisis del país.

Atentamente,


Winston N. Wlodawsky
PRESIDENTE EJECUTIVO