

JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA COMPAÑIA HODESA CA / HOTEL AKROS INFORME DE LA PRESIDENCIA EJECUTIVA SOBRE RESULTADOS DEL EJERCICIO 2018

Distinguidos Socios, Señores Presidente, Directores de HODESA y Señor Comisario:

De antemano, agradezco a nuestro Presidente Ing. Mathias Baumann y al Directorio por felicitar mi gestión en la difícil etapa que atravesamos. En efecto ha sido una tenaz lucha por mantener la integridad y calidad en servicios y productos, reduciendo al mismo tiempo el 40% del personal y los gastos y costos operacionales por el monto de \$238.914, para seguir cumpliendo en una sobre oferta 48% del mercado hotelero en Quito.

Como parte integral de mi informe que les fue proporcionado con los Estados Financieros respectivos, a continuación relato algunos particulares que considero importantes para ustedes en su calidad de accionistas del HOTEL AKROS, con el espíritu de que les sean útiles en sus próximas tomas de decisión

Tal fue previsto, el 2018 fue una continuación de la crisis hotelera ecuatoriana. El mayor impacto fue contra los hoteles que trabajamos en el denominado "segmento corporativo" (viajeros de negocios, convenciones, seminarios, etc); lo que fue particularmente grave dada nuestra alta dependencia de los viajeros relacionados con las inversiones nacionales y extranjeras, que como es de conocimiento público fueron un fracaso en el país y, de paso, sin observarse recuperación alguna hasta este momento del 2019.

Junto a la crisis, los hoteles corporativos perdimos más de 1 mes de dinámica debido a fines de semana – 3 días en que la ocupación cae de 65% a 18% y los feriados con puentes ampliados. Durante estos periodos no viajan a Quito los clientes corporativos o clientes de turismo que prefieren destinos de playa; Colombia para compras, Perú por gastronomía, etc. Consecuentemente la afectación a la hotelería quiteña no solo fue contra el negocio de hospedaje sino los conexos como son nuestros 3 Restaurantes, 2 Bares, 6 salones para Convenciones y Banquetes, Servicios a las 128 habitaciones, etc., los que conjuntamente comprenden la División Alimentos & Bebidas cuyas ventas representan el 35% de los ingresos globales del hotel.

Entre las múltiples estrategias protectivas, continuamos aplicando el plan de contingencias y promoviéndonos a niveles nacional e internacional, operando la oferta y demanda con el sistema "Yield Management" implementado desde la apertura. Un papel significativo juegan los motores de marketing tecnológico de punta que mantenemos con los sistemas mundiales "GDS. Como SABRE, AMADEUS Etc" y "Revenue management con Rate Gain" que nos conectan a la dinámica de las O.T.A. las Agencias de viaje en línea como son EXPEDIA- DESPEGAR- BOOKING.COM - ORBITZ- TRIVAGO y tantas otras que alimentan reservaciones digitales a nuestras páginas web.

Dentro de estas actividades de contingencia, tal les mencionó el Ing. Baumann, en julio del 2018 negocié nuestra afiliación a la cadena internacional "Blue Bay Hotels" con propiedades en Europa, México y, a través de nuestra afiliación, con un gran plan de crecimiento para Latinoamérica. Esta alianza estratégica tiene el fin de motivar mayor contacto con los viajeros de los mencionados destinos a través de las centrales de reservaciones de Blue Bay y la propia dinámica entre los hoteles de la cadena.

En cuanto al estado de la hotelería, en nuestro pequeño campo de acción -- Quito y los valles, sorprendentemente existen 473 establecimientos de hospedaje entre hoteles, hostales, hosterías, pensiones, casas convertidas y otros... los hoteles formales somos 23 de las categorías 4* y 5* miembros de la "Asociación Hotelera de Quito Metropolitano" (siglas "HQM") filial de la nacional AHOTEC.... HQM cuenta con una oferta total de 2.528 habitaciones disponibles, en las que la ocupación promedio del 2018 fue 58,6%. Los 23 hoteles competidores nos dividimos en 2 categorías oficiales; 13 de Lujo (5*) y 12 de Primera Clase (4*) a la que pertenecemos con el AKROS.

En cuanto al reto comercial, en el 2018 la oferta de nuestro grupo -- (me refiero a los 12 hoteles de 4*) fue de 741 habitaciones disponibles, siendo la mayor oferta la del AKROS, por ser el más grande con 128 habitaciones; seguido por los 11 hoteles restantes con un promedio de 56 habitaciones cada uno, resultando así que el 48% de la oferta de "Primera Clase" en Quito fue la del HOTEL AKROS, con lo que logramos la tarifa promedio de \$68 vs. \$ 68,9 promedio del resto del grupo (11 hoteles)

Según las normas del USALI, (Sistema Uniforme Internacional de Contabilidad y Administración Hotelera) y confirmado esto por las NIIF, el HOTEL AKROS produjo una utilidad operacional de \$298.797 con un rendimiento del 12%, llegando luego de los gastos "No operacionales de la compañía" (ver desglose en sus Balances), a un excedente de \$44.680, del que pagamos \$40.000 por arrendamiento a los copropietarios. Para efectos referenciales, recordemos que de 1999 al 2018 el HOTEL AKROS, construido y desarrollado a un costo de 4'500.000 obtuvo una utilidad capaz de realizar el pago de arrendamiento por el monto de \$6'350.000, un promedio anual de \$318.000; corresponde también señalar que al interior de ese periodo, durante 2007 al 2015 el pago de alquiler alcanzo \$500.000 anuales.

Adicionalmente, a lo largo de estos 25 años los copropietarios se beneficiaron de la Inversión en exceso de \$4'000.000 en mejoras y proyectos progresivos, incluyendo renovaciones y mantenimiento de 24 horas diarias X 7 días semanales, alcanzándose un beneficio total en exceso de \$10'000.000:

EPOCA

INVERSIONES EN PROYECTOS

- 2001 --Creación del Salón Panorama (Piso 10 torre Atenas)
- 2009 --Remodelación total del Mezanine.
--Creación del Balcón y Mezanine No.2
--Creación del nuevo Restaurant La Brasserie.
--Creación de los 3 Salones Principales del hotel "Versailles" A, B Y C"
--Creación de la sala de cocteles y el Jardín Florentino
--Remodelación del patio interno con cambio de cubierta
--Creación del Restaurante El Atrium.
--Remodelación de los salones de eventos originales
- 2010 /11 --Cambio total de tuberías en los 27 pisos de las 2 torres
- 2013 /14 --Remodelación de 70 habitaciones y suites (fase 1 y 2)
--Remodelación del Restaurant Promenade
- 2015 --Instalación parcial de ventanearía anti ruido.

Además de los problemas del país antes relatados, cabe mencionarse que en el trayecto de estos 25 años, nuestras estrategias y el fuerte prestigio, nos permitieron sortear con éxito un sin número de obstáculos y afectaciones, para competir en condiciones nefastas con hoteles modernos de cadenas internacionales; a continuación algunos de los principales retos enfrentados:

EPOCA

- 1994 al 99 --Construcción de la Ecovia en la 6 de Diciembre
--Apertura de 5 hoteles (4 de cadena internacional)
--Escándalo "Feriado Bancario"
--Desvalorización y Dolarización
- 2000 al 04 --Caida precio del Petróleo
--Continuas aperturas de hoteles, hostales, etc., por todo lado
--Tragedia Torres Gemelas - NY
--Quiebra de aerolíneas nacionales
--Preparativos para Miss Universo (que resultó en fracaso)
- 2012 /13 --Retiro de postes, excavaciones y soterramiento de cables en la 6 de Diciembre.
- 2015 /17 --Desplome del 30% en número de viajeros internacionales al país
--Publicaciones de desprestigio ecuatoriano
- 2016/2108 --Construcción Edificio ATELIER 2 torres de 17 pisos pegado al hotel (2.5 años)

Trasmitiéndoles el sentir de la hotelería y de todos en general, tenemos un país polarizado, económicamente fracturado, con empresarios dignos tratando lentamente de salir de la tragedia que nos dejaron los varios actos de corrupción, atados a ciertas fuerzas del régimen anterior y sin evidencias de cambio. Seguimos afectados por una ciudad capital fuera de controles y en franco deterioro, así como las percepciones negativas dentro y fuera del país; incluyendo inseguridades jurídica, ministerial, pública y un creciente crimen organizado. Estos son los ingredientes del entorno en que nos desenvolvemos con nuestro HOTEL AKROS by Blue Bay.

Cerrando mi informe agradezco al Presidente Ing. Mathias Baumann, a las damas y caballeros miembros del Directorio de HODESA, por su colaboración y soporte a la administración hotelera, igualmente agradezco a mi equipo ejecutivo hotelero aquí presente, por el sacrificio y esfuerzo inagotables con que me acompañan para lograr operar continuamente las 24 horas del día durante 365 días, dentro de las exigencias de calidad e imagen del AKROS frente a las condiciones adversas que nos rodean.

Señores accionistas, reciban mi agradecimiento por su amable atención a mis comentarios que espero les sean útiles.

Atentamente
HODESA C.A.


Winston N. Wlodawsky
PRESIDENTE EJECUTIVO