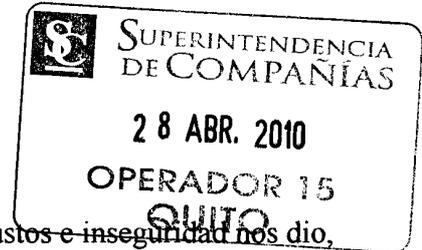


INFORME DE GERENCIA
ZULETA Y TURISMO ZUTURISMO CIA. LTDA.
AÑO 2009

53004

Estimados Socios de Zuturismo Cia. Ltda.:



El 2009 puede catalogarse como el año que más sustos e inseguridad nos dio, también el año en el cual aprendimos más de nuestro negocio y el año que nos dio la confianza de la calidad de nuestro producto, de su individualidad y aceptación en el mercado.

Luego de cuatro meses (Dic 2008, Enero, Febrero y Marzo 2009) de ventas desastrosas, con un promedio de decrecimiento en ventas del 42% mensual, el 2009 dio un giro espectacular, con records en ventas en Abril, Junio, Julio, Agosto, Sept., Nov. y Dic. logrando así un incremento en ventas del 26%. Un éxito considerando la realidad de muchos de nuestros competidores aquí y en el exterior. Otro dato interesantísimo es que el 50,8% de nuestras ventas del 2009 fueron generadas directamente por nosotros.

Es verdad que el haber sido publicado por revistas de la talla de National Geographic Traveller y Conde Nast Traveller nos ayudaron a apalear la crisis, pero es también verdad que estas revistas nos escogieron por el tipo de producto que tenemos y en especial, el manejo que hemos logrado con él. Me refiero a saber amalgamar la historia, la cultura, la experiencia culinaria, la responsabilidad social, la responsabilidad con el medio ambiente, las actividades de hacienda, el contacto con la comunidad y los dueños, el ambiente laboral entre los colaboradores y más importante aún, el servicio. Todo esto se resume a que el huésped siente que en Hacienda Zuleta recibe una experiencia única e íntima.

Como verán en nuestro informe financiero, otras de las áreas que tuvieron interesantes incrementos en ventas fueron las de cabalgatas y de bebidas. Ambas apoyaron al incremento en ventas. A pesar de que no pudimos incrementar tarifas, más bien tuvimos que trabajar con tarifas especiales para atraer más huéspedes, y que se nos incrementó el gasto laboral en el área de servicio por la nueva reglamentación gubernamental para el trabajo por horas, hemos terminado el año con algo de utilidad y no con pérdida que era lo que esperábamos. Estoy plenamente consciente que esto no es suficiente y que mantener el activo y valorizarlo quizás no compensa el no poder gozarlo cuando se quiera. Pero confío plenamente que este negocio rendirá, y que el 2011 será un año record nuevamente, y con el trabajo que haremos de control de costos y marketing durante el 2010 podremos ofrecer a ustedes mejores resultados y además un activo valorado y reconocido mundialmente.

El 2009 también nos trajo penas, al despedir a nuestros colaboradores alemanes, Thomas y Christina, ellos decidieron tomar nuevamente el camino y ahora están viviendo en Argentina. Es verdad que su partida nos tubo a la mayoría de nosotros bastante atemorizados, en especial a los empleados. Pero hemos logrado tomar control

de sus responsabilidades, hemos repartido con mucho éxito gran parte de su trabajo entre el personal que ya laboraba, para el área de reservas internacionales hemos contratado a una persona que nos ha dado excelente resultado. Aun estamos pateando en atención al público (hosting), pero esto ya sabíamos que sería difícil.

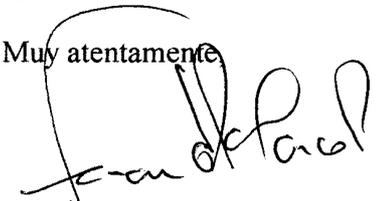
Pensamos que aunque la crisis durante el 2009 se nos presentó de esta manera, creemos que es importante guardar cautela del 2010, la crisis aun no ha pasado. Las empresas aun no responden con incrementos en sus reservas, si bien las ventas de Enero se incrementaron en un 9,22% sobre las del 2009, las de Febrero cayeron 22%, y definitivamente no llegamos aun a los niveles del 2008. Es por esto que pensamos ser cautelosos con nuestros pronósticos para el 2010, en el cual esperamos crecer alrededor del 4% , con la posibilidad de aumentar este pronóstico a medida que el año evolucione. Nuestras inversiones, al igual que el 2009 serán muy contraladas y muy focalizadas en las áreas de atención al huésped y en el área de marketing, en especial en web hosting, design y web marketing. El 2010 será un año en el que invertiremos en control de costos, reforzaremos el área de contabilidad para que esto se cumpla.

En vista de esta situación quisiera pedir a los señores accionistas que confiaron en nosotros al prestarnos el capital para financiar parte de la construcción de las nuevas habitaciones, que nos den más tiempo para poder iniciar el pago de este préstamo, o mejor aún, que inviertan en la empresa y nos apoyen capitalizando este monto para incrementar el capital de la empresa. Esto es algo que ya pedí en la Junta General del 2008 y vuelvo a repetirles. Esto no hace otra cosa, que incrementar el valor de su activo y las posibilidades de que la empresa, al mejorar su situación patrimonial, pueda apalancar sus inversiones a través de la banca, si esto fuese necesario en el futuro.

Seguimos recibiendo reconocimientos internacionales, de algunos de los cuales les hemos informado ya , nuevamente fuimos escogidos por Conde Nast para su lista Johanssen Recommended, también se nos otorgo, por esta misma organización, Best Eco Lodge de Sur América y finalista en Best Lodge. Se nos re certifico con el sello de calidad Smart Voyager 2010, con la 2da mejor nota. Este 2010 estamos ya cosechando publicaciones, Discovery Channel Magazine, National Geographic Traveler South Africa, Travel and Leisure UK, Jak Fax (revista virtual especializada para agentes de viajes), PBS Radio USA, catalogo Spring 2010 de Eddie Bauer, en fin estamos haciendo marketing.

Señores accionistas pongo a su disposición la gestión de Zuturismo, no sin antes agradecer a su personal, equipo con los que poco a poco hemos logrado establecer un opción diferente y única de turismo dentro de las Haciendas del Ecuador.

Muy atentamente,



FERNANDO POLANCO P.
GERENTE