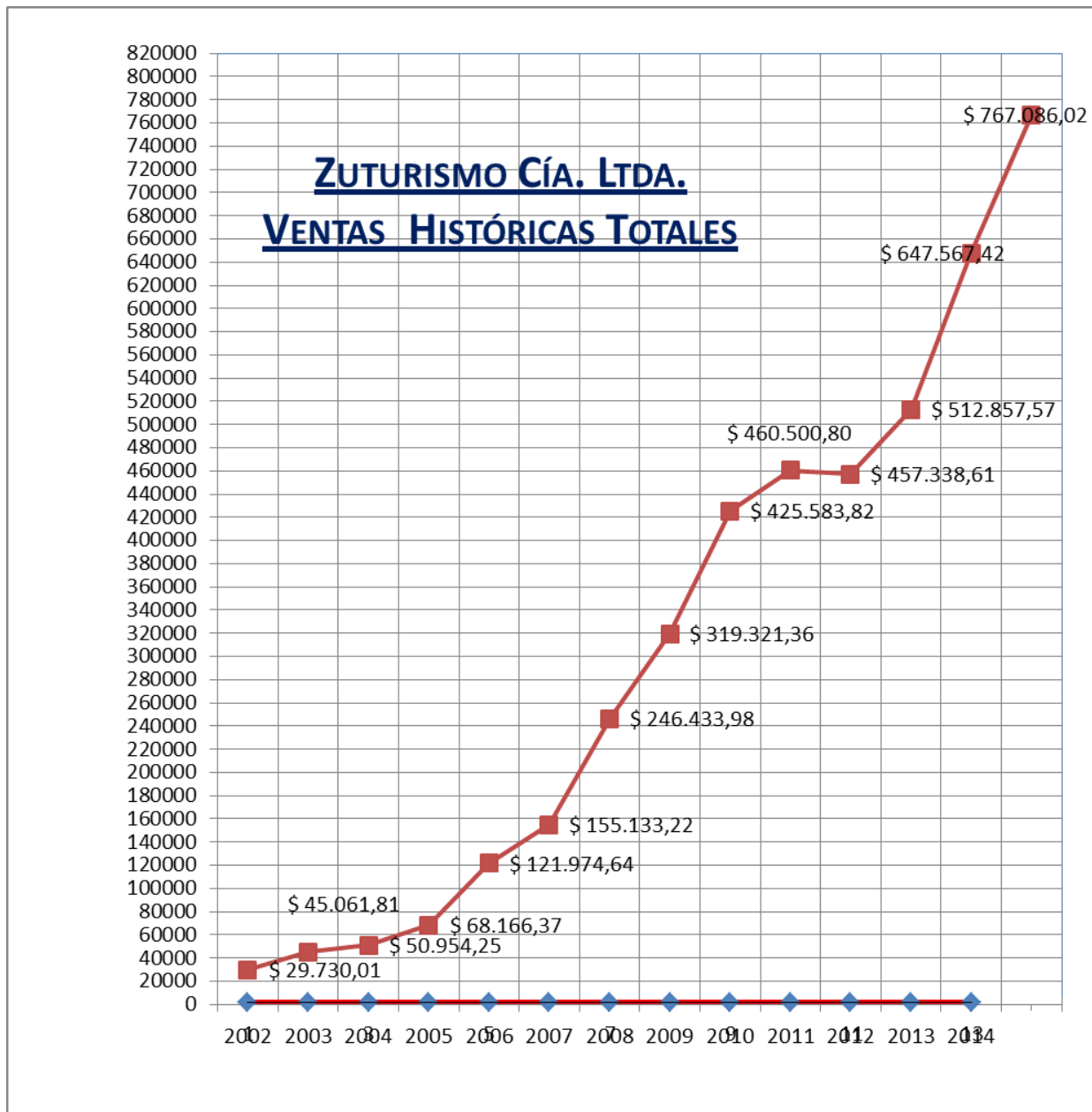


Informe de Gerencia de Zuturismo Cía. Ltda.

2014

Ingresos y Egresos

Cerramos un año positivo, con un incremento en ventas del 18,98%, alcanzando un total de \$767.086,02, \$122.363,77 más que 2013. El cual pudo ser mejor si las ventas de Diciembre hubiesen mantenido el incremento histórico que este mes siempre ha reportado.



Nuestro margen operacional también se incrementa en 27,56%, y nuestra utilidad si bien aún baja, se incrementó en 265,62% comparada al 2013, año en el cual reportamos una pérdida de

\$8.561,50, la utilidad del 2015, antes de impuestos y trabajadores, fue de \$14.741,03.

Nuestros Gastos de Operación se incrementan en un 13,38%, principalmente gastos de atención al huésped (estos siempre están directamente relacionados al incremento en ventas), también por el área de Mercadeo y Ventas y el área equina. Hemos incrementado los costos administrativos en 14,56%, básicamente en incrementos en salarios y la contratación de nuevo personal. Nuestro Patrimonio se incrementó en 12,16%. Las inversiones en activos y mantenimientos alcanzaron la cifra de \$148.075,82, entre estas esta la construcción de la nueva área de recepción y las dos habitaciones que se construyen junto a esta. Hemos tenido que invertir en una nueva área de voluntarios y personal en el área del antiguo criadero de terneros, proyecto que se lleva a cabo con las dos empresas hermanas, esta construcción se la hará en etapas, esperamos terminar la primera en Junio del 2015. Hemos invertido también en mejorar el estado de las construcciones y empedrados. Es por eso que si bien el resultado en utilidades no es del todo positivo, pienso es importante tomar en cuenta las inversiones en mejoras de nuestro Patrimonio.

Análisis de Agencias y huéspedes

Si bien hubo decrecimiento en el número general de huéspedes, tuvimos un incremento del 7,21% de huéspedes que pernoctaron. Otro dato interesante es el incremento del gasto por huésped que hemos tenido, de \$430,82 en el 2012, \$472,49 en el 2013 a \$521,18 en el 2014, un incremento del 10,30% del 2013 y un 20,97% del 2012.

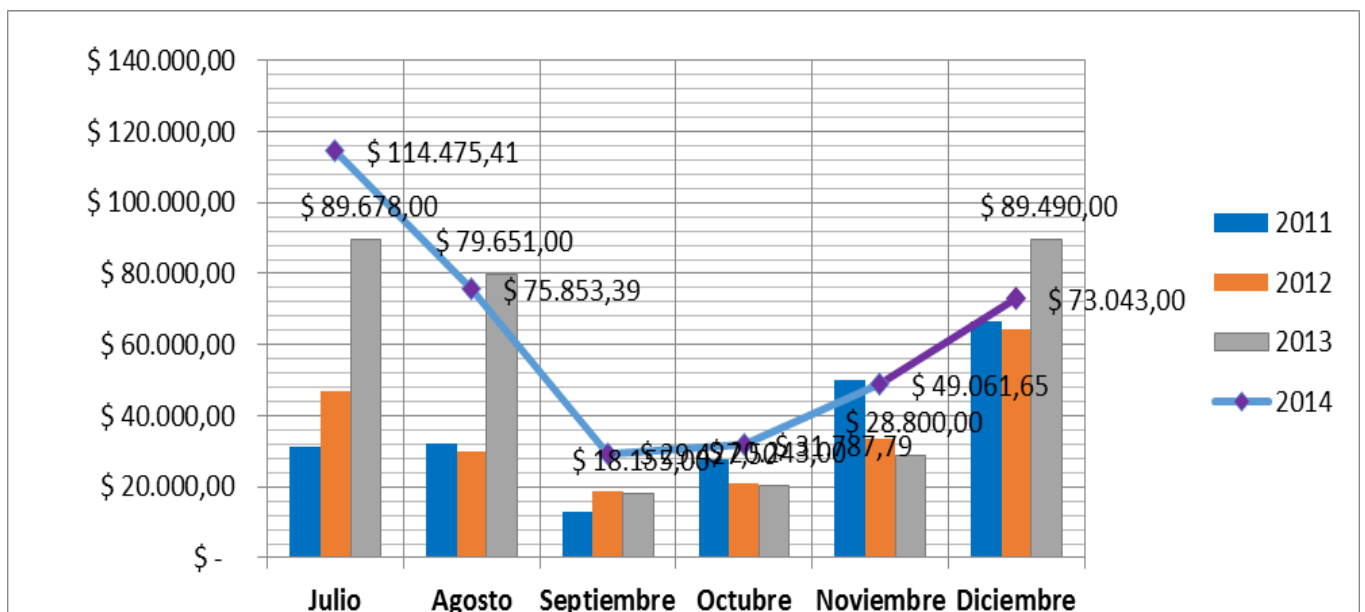
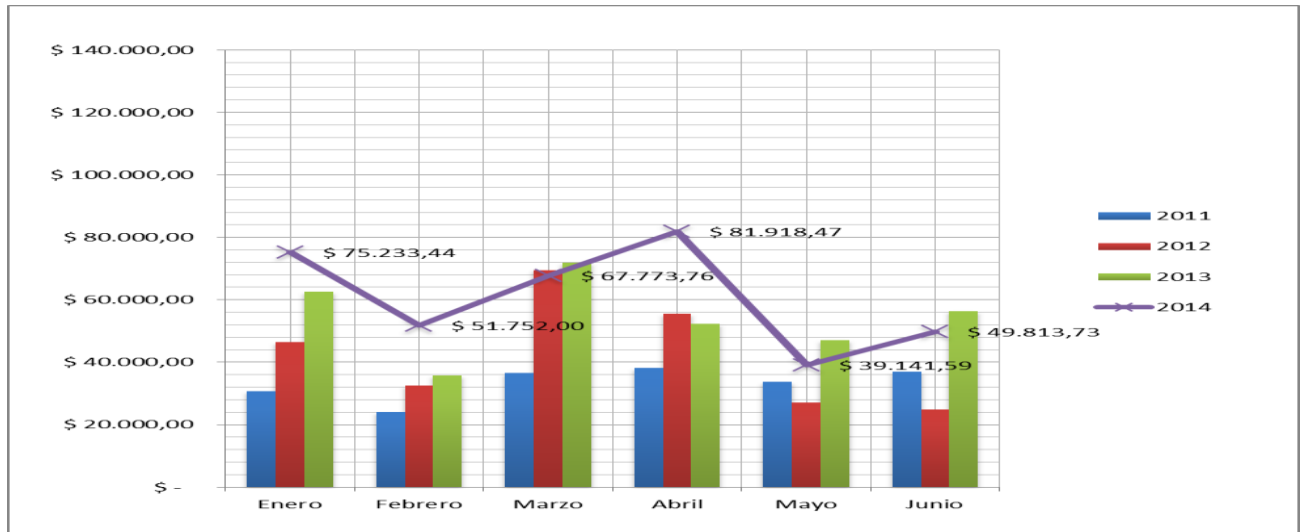


Nuestro porcentaje de ocupación mensual también se incrementó, del 33,18% en el 2013 a 42,41% en el 2014, un incremento del 9,23%. También hemos visto un incremento de huéspedes de Europa, principalmente del norte, entre estos Holanda. Un resultado directo de mi visita a agencias holandesas en Holanda, en mi viaje realizado con el apoyo de la organización PUM y nuestra concentración en agencias de países europeos, Australia, Sur África y Asia. Estrategia que busca incrementar el promedio de noches por huésped.

En cuanto a agencias, hemos visto importantes incrementos en el número de nuevas agencias, con casi 54 nuevas entre el 2013 y 2014, contribuyendo al 14,85% y al 8,35% de las ventas totales respectivamente. Esto respalda la decisión tomada de salir a ferias internacionales, y el respaldo de representantes de ventas en nuestros principales mercados. Es mi opinión que aún no vemos la verdadera magnitud de esta estrategia y pienso que rendirá mayores frutos en el futuro. El

establecer una relación con estas es clave, y eso lo estamos logrando poco a poco.

Otro dato interesante es el incremento de ventas en meses que antes no eran significativos, y ahora son meses de mayor venta que el mes de Diciembre, como son Marzo, Julio y Agosto. En los gráficos podremos apreciar esto:



El 2015

Vemos en el 2015 incrementos interesantes, a Marzo 2015, las ventas se han incrementado en 8,61%, nuevas agencias a la fecha 12, con ventas que representan el 23% de las ventas totales. Vemos también un incremento del 8,75% en el gasto por huésped, que pasa de \$507,45 en el mismo trimestre del 2014 a \$551,85 en el 2015.

Esperamos terminar las dos habitaciones nuevas y el área de recepción a finales de mayo y planificamos iniciar la construcción del nuevo comedor, el cual esperamos tenerlo habilitado para diciembre. Este espacio nos dará una flexibilidad mayor para las comidas de huéspedes.

Solicito a los señores accionistas reinvertir estas utilidades en el negocio, aun necesitamos realizar mejoras y debemos seguir fortaleciendo nuestro balance. Esperamos lograr préstamos que nos permitan extender los plazos, para poder lograr terminar los proyectos planificados sin afectar al flujo de efectivo.

No me queda más que agradecer a todo el equipo de trabajo de Zuturismo. Confío plenamente que el 2015 será un año de crecimiento y será crucial para Hacienda Zuleta en Turismo. Agradezco también, a ustedes los dueños por permitirnos usar su casa.

Pongo a su consideración suya este informe y mi gestión, seguro de poder continuar timoneando a Zuturismo hacia un Norte muy prometedor.

De los señores accionistas,



Fernando Polanco P.
Gerente General