

Quito 26 de abril del 2010

**Señores
Accionistas de la compañía
LEXTERRA CIA. LTDA.
Ciudad**

Estimados Accionistas:

A continuación encontrarán un resumen de la gestión realizada en el período comprendido entre el 1° de enero del 2009 y el 31 de diciembre del 2009.

Así presento informe de gerencia cumpliendo con la obligación de mantenerlos al tanto del accionar de la empresa y procediendo de acuerdo a lo estipulado en los estatutos de la misma.

Para el efecto y guardando concordancia con el reglamento para la presentación de los informes anuales emitidos por la Superintendencia de Compañías emito la siguiente información:

Cumplimiento de objetivos:

- Se considera que en el año 2009 se cumplió los objetivos principales de la empresa lo cual representa un considerable incremento en las ventas.

Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General:

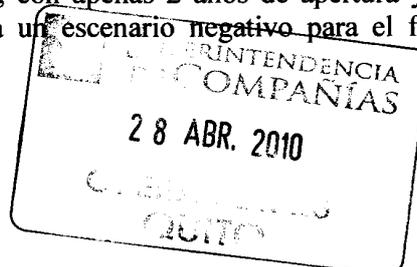
Como se mencionó anteriormente, la principal disposición de la junta fue la de incrementar agresivamente las ventas, considero se cumplió satisfactoriamente el objetivo y la disposición, ya que en el año 2008 las ventas ascendían a \$ 8.351,81 y en el año 2009 las ventas llegaron a los \$ 104.001,81

Informe sobre hechos extraordinarios producidos en el período

Durante el año 2009 no se presentaron eventos extraordinarios que informar.

Situación Financiera de la Empresa:

Al analizar los resultados puedo decir que el objetivo estratégico fue cumplido, ya que los ingresos del año 2009 de \$ 104.001,81, Superando por mucho los ingresos del período anterior; sin embargo el ejercicio arroja una pérdida de \$292,178.84 Este resultado se debe al arranque total de la operación, contratación de personal para las diferentes áreas operativas, gastos de mercadeo y mantenimiento y demás egresos; que forman parte del arranque normal de una empresa, con apenas 2 años de apertura y menos de un año en operación total, no se contempla un escenario negativo para el futuro, al contrario las



expectativas y metas trazadas para el siguiente período sin duda acercará los resultados a una utilidad financiera.

Recomendaciones para el siguiente ejercicio

Para el ejercicio económico 2010, se recomienda ampliar los nichos de mercado, arrojando el producto Casa Ceibo al mercado receptivo y al interno de parejas y corporativo, la conformación de alianzas estratégicas con otros Hoteles de lujo, proveedores claves, auspiciantes comerciales, fam trips, venta directa y promoción en medios masivos, marcarán la tónica del plan de mercadeo previsto para el año 2010, el mismo que una vez aprobado por el directorio, pretende llegar a duplicar el ingreso de ventas generado en el 2009.

Atentamente,


Daniel Jácome
GERENTE GENERAL y Representante Legal

