

**INFORME QUE LA GERENCIA GENERAL DE PIEDRATURIS S.A. PRESENTA A
CONSIDERACION DE LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS
CORRESPONDIENTE AL PERIODO DEL AÑO 2007, REALIZADA EL DIA MIERCOLES 19
DE MARZO DEL 2008.**

Apreciados Señores Accionistas:

Cúmpleme, como responsable de la Empresa, entregar a consideración de Ustedes el presente informe de actividades y resultados de la gestión desarrollada durante el ejercicio correspondiente al año 2007, el mismo que, como mandan las normas establecidas, debe contener y hacer referencia al entorno general de la compañía:

1) ENTORNO GENERAL DEL PAIS:

El año 2007 empezó con una gran expectativa política enmarcada en la posesión del nuevo Gobierno del Economista Rafael Correa, el mismo que asumió el poder en el mes de enero de este año, mes en el que empezaron a realizarse importantes cambios en el ámbito político, social y económico.

Los primeros meses del año se desarrollaron en medio de una permanente campaña gubernamental orientada a consolidar los votos necesarios para la instauración de una Asamblea Constituyente de plenos poderes, objetivo político que finalmente se logró con una amplia mayoría por parte del Gobierno Nacional.

La instauración de la Asamblea creó un ambiente de incertidumbre provocado por los cambios que se empezaron a realizar; la destitución del Congreso Nacional, la reforma tributaria, las reformas laborales, los cambios jurídicos, entre otros, marcaron un inicio de año inestable y complejo que incidieron notablemente en el desarrollo productivo del país.

En términos generales el año 2007 se desarrolló en medio de una relativa recesión en los sectores de mayor movimiento económico, se paralizaron las grandes inversiones privadas en sectores claves de la producción y se aumentó el gasto gubernamental, el mismo que ha sido canalizado a instituciones propias del Estado a diferencia de gobiernos anteriores que utilizaban contratistas privados.

Dentro de este marco el país no tuvo, como no ha tenido hace varios años, una verdadera estabilidad que aliente a los sectores productivos y a los inversionistas a consolidar proyectos de interés común, sin embargo, la empresa privada a seguido luchando y construyendo su espacio de desarrollo a pesar de las adversidades que provoca la clase política.

2) EL SECTOR TURÍSTICO

Dentro de este mismo ambiente se debe resaltar que las gestiones realizadas, tanto por la empresa privada, como por los organismos gubernamentales, han sido exitosas. La promoción nacional e internacional del país, en lo que al sector turístico se refiere, ha sido excelente. El Ministerio de Turismo y las Cámaras han realizado importantes acciones encaminadas a recuperar y contrarrestar la pobre imagen proyectada por el país gracias a la clase política y se ha logrado que el nombre del Ecuador se haya posicionado de mejor manera a nivel mundial. Se han difundido todas las bondades turísticas del país y se han seleccionado las vías más acertadas para llegar con información específica de productos y servicios, lo que ha apoyado las acciones emprendidas por el sector privado.



22 MAY 2008

3) LA EMPRESA

Dentro del entorno general antes expuesto la empresa no ha desmayado en su accionar y ha seguido procurando cumplir las metas que a largo plazo se ha propuesto, para este efecto integró su plan de acción a la Cadena Cialcotel para en conjunto desarrollarlo a lo largo del año.

Como es de conocimiento de todos los señores accionistas la compañía se centro en su objetivo principal que es la maximización de sus ingresos a través de un permanente mejoramiento en el manejo, administración y operación del establecimiento. Cialco S.A., como propietaria de este establecimiento brindo su apoyo en esta labor y se coordinó acciones para reforzar la presencia comercial en Quito. A continuación se presentan los resultados y el cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico:

INFORME DE RESULTADOS DEL AÑO 2007

1.- Resultados Generales.- Durante el año 2007 la compañía se concentró en la consecución de los objetivos planteados más importantes, en términos generales, se cumplieron con los siguientes:

1.1.- En lo relativo a la gestión Administrativa, estratégica y capacidad directiva:

- Ejecución general del Plan Estratégico, elaboración del Plan 2008
- Aplicación de procedimientos de Buen Gobierno Corporativo.
- Creación de estrategias y seguimiento de las mismas
- Cumplimiento de exigencias legales.
- Cumplimiento de exigencias societarias
- Cumplimiento de exigencias de Auditoria Externa.
- Cumplimiento de exigencias de Superintendencia de Compañías.
- Seguimiento de objetivos elaborados con Fondo País Ecuador

1.2.- En lo relativo a la operación:

- Estandarización de procesos, procedimientos, normas y funciones.
- Implementación de Normas Ambientales
- Implementación de Normas ISO 9000
- Seguimiento de planes de mejoramiento continuo en todas las áreas.
- Control operacional específico.
- Control de índices de satisfacción
- Control de clima laboral

1.3.- En lo relativo a la gestión comercial:

- Ejecución del plan de ventas y mercadeo.
- Análisis y monitoreo de la competencia.
- Investigación, desarrollo e implementación de nuevos productos y servicios.
- Desarrollo e implementación de nuevos sistemas para ventas y reservaciones.
- Contratación de nuevo personal
- Desarrollo de nuevas estrategias e implementación de las mismas
- Participación en eventos, ferias, congresos y convenciones.
- Alianzas estratégicas

1.4.- En lo relativo a la gestión financiera:

- Plan de reducción de costos.
- Implementación de economías de escala a través de la Cadena
- Inversiones en mercadeo, tecnología, equipos, sistemas e infraestructura
- Reinversiones



22 MAY 2008
6

1.5.- En lo relativo a la infraestructura:

- Adecuación del área de piscina
- Pintura interna y externa de todo el edificio
- Reconstrucción del techo y cubierta principal del edificio
- Cambio de espejos, cerámica, lámparas y lavabos de baños
- Compra de elementos de decoración
- Remodelación y adecuación de sala de Internet
- Reposición de aires acondicionados y televisores
- Compra de congelador para cocina
- Construcción de mesón para cocina
- Compra de colchonetas, parasoles y perezosas para la piscina.
- Retapizado, pintura y arreglo de mobiliario de cafetería.
- Compra de sillas para las suites del primer piso
- Compra de Muebles para la recepción.

INVERSION TOTAL USD 26.000,00

2.- Resumen resultados Específicos.-

2.1.- En lo relativo a la gestión Administrativa, estratégica y capacidad directiva:

Durante el año 2007 se ejecutó el Plan Estratégico y se elaboró el borrador del Plan 2008, el Plan estratégico del año 2007 contempló un total de 18 objetivos principales - generales con sus respectivas metas individuales, de estos objetivos se cumplieron al 100% un total de 11 objetivos, lo cual indica que el Plan se cumplió en un 61%.

* Comentarios relevantes:

La administración llevó a cabo la ejecución del Plan por medio de la aplicación de procedimientos de Buen Gobierno Corporativo, se realizaron comités operativos internos y conjuntos con la Cadena. En cuanto al cumplimiento de exigencias legales la compañía tiene todo al día, al igual que las exigencias societarias.

En cuanto al cumplimiento de exigencias de Auditoria Externa la compañía ha dado trámite a resolver las observaciones de las auditorias del año anterior, una de las observaciones más importantes fue que se realice un avalúo del establecimiento el mismo que fue realizado. En cuanto al cumplimiento de exigencias de Superintendencia de Compañías, se realizaron todas, la entrega de los balances, actas y demás documentos fueron entregados dentro de los plazos establecidos.

En cuanto al cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio, se dieron trámite y seguimiento a cada decisión adoptada, elaborando en cada Junta y en cada Directorio sus respectivos informes, actas y justificaciones.

Durante el período de análisis no se produjeron hechos extraordinarios en los ámbitos administrativos, laborales y legales, salvo los hechos comunes y corrientes detallados en este informe, adicionalmente la compañía esta cumpliendo con todas las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor.



22 MAY 2008

2.2.- En lo relativo a la operación.-

*** Comentarios relevantes:**

Se logró la Estandarización de procesos, procedimientos, normas y funciones, sin embargo quedaron pendientes varios aspectos administrativos que se encuentran contemplados en el Plan del año 2008.

Durante el año 2007 también se continuó con la preparación, desarrollo y afinamiento del Sistema ISO 9000, a esta fecha el establecimiento se encuentra en la etapa final para la certificación que se espera que para fines del segundo trimestre del año 2008 este certificado.

2.3.- En lo relativo a la gestión comercial:

*** Comentarios relevantes:**

Se ejecutó el plan de ventas y mercadeo, para tarifar y construir los nuevos paquetes del año se hizo un análisis y monitoreo de la competencia y las tarifas se incrementaron muy poco. Con el fin de incrementar la cadena de valor y poder ofrecer más y mejores productos que incrementen la rotación de tráfico y huéspedes, se realizaron importantes cambios de infraestructura, tal y como se mencionó en el punto anterior. Estos cambios están siendo difundidos y promocionados a través de contactos directos y de agencias de viajes, se están realizando actualmente nuevos folletos y material promocional para entregar a los clientes, de igual manera se está realizando el nuevo CD corporativo y la página Web.

La instalación de los nuevos sistemas para ventas y reservaciones fue corregido, está en su etapa de pruebas finales. Se contrató nuevo personal que se encargará de la comercialización directa en base a las estrategias planteadas y en conjunto con la Cadena Cialcotel.

Durante el año participamos en eventos, ferias, congresos y convenciones relacionados a la industria, tales como:

A) Internacionales:

- 1.- World Travel Mart (WTM) en Londres
- 2.- USA y Canadá Road Show, 5 ciudades: Atlanta, Chicago, New York, San Francisco y Toronto
- 3.- Feria de Incentivos de Suiza (En conjunto con Metropolitan Touring)
- 4.- Latin American World Travel, en Panamá (En conjunto con tres agencias de viajes)
- 5.- ITB, Berlín Alemania (En conjunto con 4 agencias de viajes)

B) Nacionales:

- 1.- Feria Nacional de Turismo
- 2.- FITE en Guayaquil
- 3.- BITE en Quito
- 4.- FETURMA, Feria de Turismo Manabita

Se mantuvieron y reforzaron las alianzas estratégicas que hemos mantenido, tales como:

- Suscripción a Hotels, canal de ventas y reservas por Internet.
- Convenio con Sun Vacation, sistema de vacaciones compartidas que generan alto tráfico.
- Convenio con Marina 69, un completo complejo para deportes acuáticos en Bahía de Caráquez.

22 MAY 2008



- Convenio con JD Card, un sistema de descuentos con más de 30.000 locales y más de 300.000 suscriptores a nivel nacional
- Le Club, sistema de ventas internacional y de consumo masivo, que fuera la última en ingresar en Diciembre de este año.

Se inició el rediseño de las páginas Web de todos los establecimientos y se ha cotizado ya la estructuración de un proyecto mucho más ambicioso en este sentido que se prevé inicie en el año 2008 con el aporte de Cialcotel.

La reducción sustancial en ventas se debió a varios factores, entre ellos el primero y más importante fue la reducción en el presupuesto que tuvo durante este año Plan Internacional, debido a factores externos, lo que ocasionó que durante este período dejen de realizar los seminarios de capacitación que en el 2006 tuvieron una venta superior a los \$ 100.000,00, otro factor incidente en el resultado fue el pésimo estado de las carreteras especialmente en toda la provincia de Manabí que se han venido destruyendo en estos últimos años lo que ha hecho que el turismo nacional deje de visitar nuestras costas, otro aspecto que nos ha afectado este año son los pronósticos de un Tsunami que posiblemente afectaría especialmente a las costas de Manabí y finalmente la inestabilidad política que estamos viviendo.

2.4.- En lo relativo a la gestión financiera:

* Comentarios relevantes:

La situación financiera de la compañía y el análisis de sus resultados serán presentados en el punto número 2 del orden del día, en el que se conocerá el Balance General cortado al 31 de Diciembre del año 2007 y el Estado de Pérdidas y Ganancias.

3.- Estadísticas.-

COMPARATIVO VENTAS

	2006	2007	DIFERENCIA	%
Habitaciones	198.742,59	217.775,87	19.033,28	9,58
Comestibles y Bebidas	175.704,28	135.587,88	- 40.116,40	-22,83
Teléfonos y Fax	1.199,73	336,52	- 863,21	-71,95
Lavandería	368,95	575,43	206,48	55,96
Transfer Furgoneta	375,00	790,00	415,00	110,67
Arriendo Salones	65,57	320,00	254,43	388,03
Entretenimientos	1.125,68	2.044,58	918,90	81,63
			-	
TOTAL	377.581,80	357.430,28	- 20.151,52	-5,34

22 MAY 2008



PORCENTAJE DE OCUPACION		
	2006	2007
Habitaciones Disponibles	15330	15330
Habitaciones Ocupadas	5021	5707
% De ocupación	33%	37,23%
Renta por Habitación	39	37,85
Rev par	13	14,09

COMPARATIVO VENTAS REALES CON PRESUPUESTO				
CONCEPTO	VENTA			
	REAL	PRESUPUESTO	DIFERENCIA	%
HABITACIONES	217.776	237780	20.004	8,41
COMESTIBLES	135.588	218263	82.675	37,88
TELEFONOS Y FAX	337	1002	665	66,42
LAVANDERIA	575	594	19	3,13
TRANSFERS	790	970	180	18,56
ARRIENDO SALONES	320	150	-170	-113,33
ENTRETENIMIENTO	2.045	1050	-995	-94,72
	357.430	459.809	102.379	22,27

CONSOLIDADO	2007			
	Presupuesto	Real	Diferencia	% (+, -)
La Piedra	459.809,00	357.430,00	-102.379	-22%
TOTAL	459.809,00	357.430,00	-102.379	-22%

Resumen.- En términos generales:

- 1.- En el año 2007 se facturó un total de USD 357.430
- 2.- Se generó una pérdida de USD - 6.120,55
- 3.- Se cumplió en un - 22,00% lo proyectado
- 4.- El porcentaje de ocupación promedio anual fue del 37,16%
- 5.- La tarifa promedio anual fue de USD 37,85

22 MAY 2008



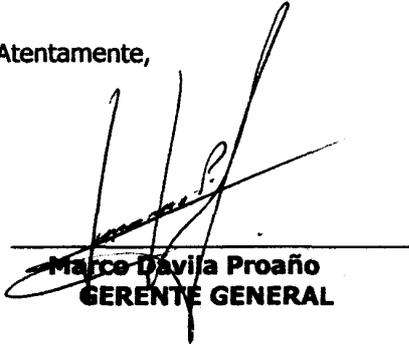
- **Conclusiones.-** La Empresa, durante el periodo, ha dado cumplimiento estricto con todas las obligaciones sociales y laborales, resaltando la especial consideración que impera por parte de esta gerencia en lo que se refiere al manejo del Buen Gobierno Corporativo, igualmente la Empresa ha velado por las mejores relaciones comerciales y profesionales entre el establecimiento y el mercado en general, lo que ha logrado que su posicionamiento haya crecido notablemente.

Por último tan sólo me resta dejar constancia de mi especial agradecimiento a todos y cada uno de los ejecutivos que conforman CIALCOTEL, nuestra Cadena Hotelera, quienes me han brindado su constante apoyo en esta gestión y a los miembros del Directorio quienes contribuyen activa y permanentemente para cumplir con las metas trazadas. Adicionalmente quiero participar a los señores Accionistas nuestro

compromiso y en especial el de esta gerencia para que a partir del año 2008 los cambios propuestos y los objetivos trazados sean cumplidos como es la aspiración de todos y cada uno de Ustedes.

Agradezco a los señores Accionistas, por la confianza depositada en esta gerencia.

Atentamente,



Marco Davila Proaño
GERENTE GENERAL



22 MAY 2008