

**INFORME QUE LA GERENCIA GENERAL DE PIEDRATURIS S.A. PRESENTA A
CONSIDERACION DE LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS
CORRESPONDIENTE AL PERIODO DEL AÑO 2008, REALIZADA EL DIA MIÉRCOLES 26
DE MARZO DEL 2009.**



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 2008, 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 2008 segundo año de gobierno del presidente Correa, que se caracterizó por la permanente campaña política y el nerviosismo por las modificaciones y las nuevas regulaciones tributarias y legales, además la consolidación de la Asamblea Nacional constituyente y a la ejecución de cambios que mantuvieron en zozobra a la empresa privada y sus inversiones.

En términos generales el año 2008, al igual que el 2007 se desarrollo 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, que ha diferencia de gobiernos anteriores, utilizaban contratistas privados, esto especialmente en la reconstrucción de las carreteras y obras de gran magnitud, las mismas que se entregó al Cuerpo de Ingenieros del Ejército.

Otro punto importante que hay que recalcar en el segundo semestre del año, es la crisis financiera internacional la cual afectó la economía mundial, esto ocasionó repercusiones en la mayoría de países, en nuestro país los precios del petróleo y los ingresos de divisas de los inmigrantes sufrieron importantes disminuciones que ocasionó que al 31 de diciembre la inflación se coloque en el 9%, esto afectó directamente al sector hotelero especialmente en los costos de comestibles y bebidas.

2) EL SECTOR TURÍSTICO

A nivel gubernamental se continuó durante este año con las gestiones planificadas por sus organismos, cuyos resultados se pueden calificar como exitosos. Se invirtieron USD 23 millones en la ejecución del Plan de Turismo 2020 a través del ministerio de Turismo en tres áreas básicas: Mayor promoción del turismo integral (dar a conocer al Ecuador con sus cuatro regiones: Costa, Sierra, Amazonía y Galápagos); buscar nuevos mercados (Brasil, Chile, Argentina, países asiáticos y eropeos); abrir nuevos nichos turísticos (promocionar la ubicación del país en le planeta para convertirlo en el corazón del turismo de convenciones y eventos, avistamiento de aves, turismo de aventura, turismo de naturaleza, de paisajes, religioso y cultural)

Con estas acciones se ha recuperado y contrarrestado en gran parte la pobre imagen proyectada por el país gracias a la clise política y se ha logrado que el nombre de Ecuador se haya posicionado de mejor manera a nivel mundial lo que ha apoyado las acciones emprendidas por el sector privado.

A pesar de las buenas gestiones realizadas el país se vio muy afectado por el estado de las carreteras que disminuyeron en épocas claves el flujo turístico interno, el cual presentó el 64% de todo el flujo nacional durante el año 2008. El turismo extranjero que llegó al Ecuador

durante el 2008 creció en alrededor de 7%, los países que en mayor flujo visitaron Ecuador fueron Estados Unidos (24%), Colombia (20,2%) y Perú (14,2%), adicionalmente, un 2,5% fueron chilenos y venezolanos.

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 que se ha propuesto. Esto principalmente se ha podido lograr gracias al trabajo realizado conjuntamente con CIALCOTEL que poco a poco se va consolidando como la principal cadena Hotelera Nacional del País, el ser parte de esta cadena, nos ha permitido configurar nuevos esquemas de operación, los mismos que están en pleno funcionamiento, el más importante es la implementación de un sistema de gestión de calidad ISSO 9001-2000, el mismo que está en etapa final, que culminará con la auditoria de certificación prevista para finales del mes de Abril. A continuación procedo a informar los resultados del año 2008.

INFORME DE RESULTADOS DEL AÑO 2008

1.- Resultados Generales.- Durante el año 2008 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
- 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 ISO 9000.
- Seguimiento de planes de mejoramiento continuo en todas las áreas.
- Control operacional específico.
- Control de índices de satisfacción de los diferentes servicios del hotel

1.3.- En lo relativo a la gestión comercial:

- Ejecución del plan de ventas y mercadeo.
- Investigación, desarrollo e implementación de nuevos productos y servicios.
- Desarrollo e implementación de nuevos sistemas para ventas y reservaciones.
- 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:

- Implementación del SISTEMA PRACTICIS en recepción y reservaciones.
- Inversiones en mercadeo, tecnología, equipos, sistemas e infraestructura.
- Reinversiones

1.5.- En lo relativo a la infraestructura:



- Arreglo bordes de piscina
- Arreglo de mampostería de fachada exterior
- Cambio de piso de snack Bar
- Cambio de techo de snack Bar
- Cambio de techo de cafetería exterior
- Cambio de cableado de líneas telefónicas
- Cambio de instalaciones eléctricas en salón de Eventos
- Instalación de Internet inalámbrico en Salón de Eventos
- Compra de proyector para Salón de Eventos
- Compra de pantalla para proyectar para el Salón de Eventos
- Compra de cafetera industrial para Salón de Eventos
- Compra de 2 aires acondicionados para habitaciones
- Compra de un televisor para habitaciones
- Reparación de cuartos fríos
- Renovación de espaldares de camas en el segundo piso
- Compra de 4 colchones para habitaciones
- Cambio de bordillos y barrederas segundo piso
- Compra de dos computadores
- Compra de nuevos teléfonos para habitaciones
- Compra de nueva central telefónica
- Compra de dos congeladores horizontales
- Compra de peladora de papas industrial



2.- Resumen resultados Específicos.-

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

Durante el año 2008 se ejecutó el Plan de mercadeo y se elaboró el del Plan 2009, el Plan de Mercadeo del año 2008 contempló un total de 8 objetivos, de los cuales se logró cumplir el 70 % de los mismos.

*** Comentarios relevantes:**

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 es la provisión de la jubilación patronal la misma que se lo está haciendo de acuerdo a lo decidido por la junta en años anteriores que es la de hacer la provisión en los siguientes años hasta igualarnos. 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.

Durante el período de análisis se produjeron hechos importantes en el aspecto laboral con la renuncia a fines de año de 2 empleados importantes del restaurante, lo que ocasionó que se los tuviera que reemplazar, esto nos ha ocasionado algunos problemas en el servicio del hotel, ya que en nuestro medio es muy difícil encontrar gente con experiencia, pues hay muy poco para escoger.



2.2.- En lo relativo a la operación.-

*** Comentarios relevantes:**

En relación a este punto, lo más relevante que podemos acotar, es que seguimos en el proceso de calificación del SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD ISSO 9001- 2000, tuvimos la preauditoría para la calificación definitiva, en el mes de noviembre, la definitiva la estamos planificando para finales del mes de Abril.

2.3.- En lo relativo a la gestión comercial:

*** Comentarios relevantes:**

Se ejecutó el plan de ventas y mercadeo, resultado del mismo se pudo concretar un campamento vacacional del Andinatel, el cual se realizó en el mes de agosto en el que asistieron 312 niños.

Se está culminando con la elaboración página WEB, la misma que estará terminada el mes de enero del 2009, igualmente se crearon nuevos correos electrónicos con dominios propios pagados por el Hotel, esto hará que mejoremos nuestras ventas a través del INTERNET.

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

A) Internacionales:

- 1.- See Ecuador USA
- 2.- See Ecuador Ecuador
- 3.- Travel Mart Ecuador

En el Travel Mart realizado aquí en Ecuador la Cadena participó de forma activa en la organización, desarrollo y atención de los visitantes extranjeros haciéndose merecedora a un importante reconocimiento por parte de los organizadores y los visitantes.

B) Nacionales:

- 1.- FITE en Guayaquil

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

- Suscripción a Internacional Vacations, canal de ventas y reservas por Internet
- Suscripción a Hoteldo, canal de ventas y reservas por Internet
- Suscripción a Turico Travel, canal de ventas y reservas por Internet
- Suscripción a Travelocity, canal de ventas y reservas por Internet
- Convenio con Sun Vacation
- Convenio con Marina 69, complejo para deportes acuáticos en Bahía de Caráquez.
- 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.
- Convenio con la Cooperativa del personal de Bayer
- Convenio de tráfico de noches con Wall Street Institute

- Convenio con ICARO y Aerotraining
- Convenio con FENAPUPE
- Convenio con Diario la Hora
- Convenio con Maxim Club
- Convenio con Cámara de Industriales de Pichincha
- Convenio con Supertaxi – La Favorita



2.4.- En lo relativo a la gestión financiera:

* Comentarios relevantes:

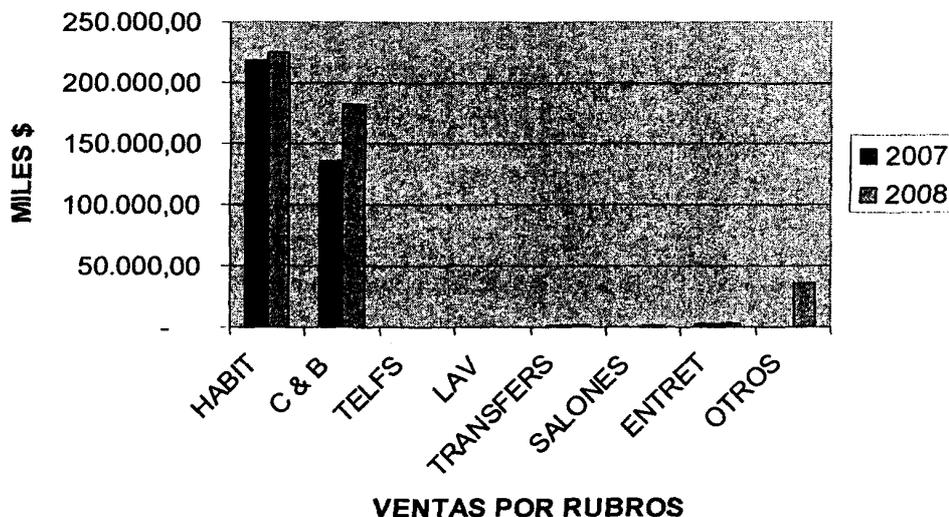
La situación financiera de la compañía y el análisis de sus resultados serán presentados en el punto número 2 del orden del día, en el que se conocerá el Balance General cortado al 31 de Diciembre del año 2008 y el Estado de Pérdidas y Ganancias.

3.- Estadísticas.-

COMPARATIVO VENTAS

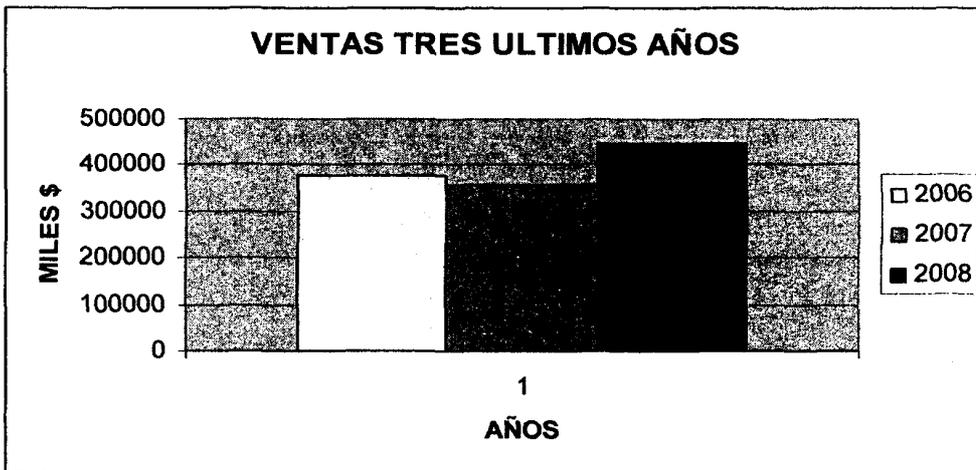
	2007	2008	DIFERENCIA	%
HABIT	217.775,87	224.566,12	6.790,25	3,12
C & B	135.587,88	181.625,90	46.038,02	33,95
TELFS	336,52	237,23	- 99,29	-29,50
LAV	575,43	348,31	- 227,12	-39,47
TRANSFERS	790,00	735,00	- 55,00	-6,96
SALONES	320,00	1.000,00	680,00	212,50
ENTRET	2.044,58	2.749,25	704,67	34,47
OTROS		34930	34.930,00	
TOTAL	357.430,28	446.191,81	88.761,53	24,83

COMPARATIVO VENTAS 2007 -2008



COMPARATIVO VENTAS DE LOS TRES ULTIMOS AÑOS

	2006	2007	2008
TOTAL	377.581,80	357.430,28	446.191,81



% DE OCUPACION , TARIFA PROMEDIO Y REVPAR

	2006	2007	2008
% DE OCUPACION	32,75%	37,40%	41,88%
TARIFA PROMEDIO	39,49	37,73	35,51
REVPAR	12,93	14,11	14,66

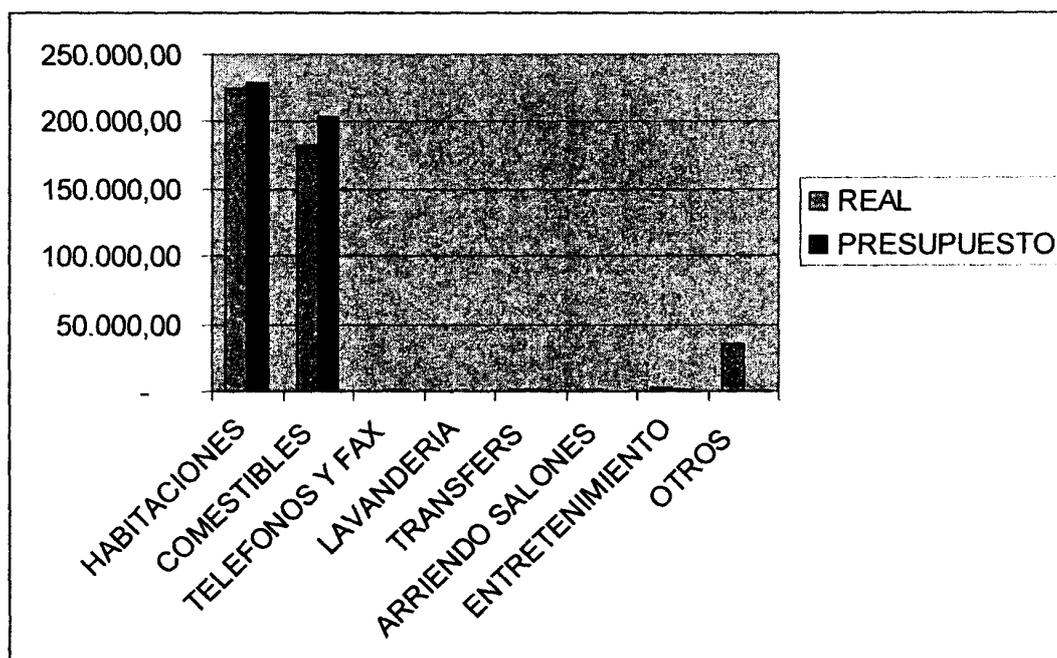
% DE COSTO DE COMESTIBLES Y BEBIDAS

2006	2007	2008
34%	35,97	42,35%



COMPRATIVO VENTAS REALES CON PRESUPUESTO

CONCEPTO	VENTA		DIFERENCIA
	REAL	PRESUPUESTO	
HABITACIONES	224.566,12	229.408,00	4.841,88
COMESTIBLES	181.625,90	203.729,00	22.103,10
TELEFONOS Y FAX	237,23	897,00	659,77
LAVANDERIA	348,31	594,00	245,69
TRANSFERS	735,00	970,00	235,00
ARRIENDO SALONES	1.000,00	150,00	-850,00
ENTRETENIMIENTO	2.749,25	1.050,00	-1.699,25
OTROS	34.930,00	-	-34.930,00
	446.191,81	436.798,00	-9.393,81



Resumen.- En términos generales:

- 1.- En el año 2008 se facturó un total de USD 446.191,81
- 2.- Se generó una pérdida de USD - 17974,19
- 3.- Se cumplió el presupuesto de ventas, más no el de costos y gastos, especialmente el % de costo que tuvo un incremento de 8 puntos en relación al presupuestado.
- 4.- El porcentaje de ocupación promedio anual fue del 41,88%
- 5.- La tarifa promedio anual fue de USD 35,51

- **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 2009 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 Dávila Proaño
GERENTE GENERAL

