

**INFORME DE LABORES DEL PRESIDENTE Y GERENTE DE
"BALNEARIOS DURAN S.A." POR EL PERIODO ECONOMICO
2.000.**

Señores Accionistas:

En un período de transición política y económica del país, podemos sentirnos satisfechos por los resultados obtenidos en el presente año y muy optimistas por los años venideros. Cuentan ustedes, señores accionistas, con una empresa sólida, de prestigio y con un potencial inagotable para mantener un continuo desarrollo empresarial.

INFORME DE ACTIVIDADES.-

Ha sido intención de esta administración: Presidente, Directorio y Gerente, que Balnearios Duran S.A. por medio de su nombre comercial HOSTERIA DURAN, llegue a un mayor mercado interno y externo, por lo que se han realizado importantes gestiones de mercadeo ingresando directa e indirectamente a promocionarnos en mercados nacionales e internacionales mediante:

Alianzas estratégicas: Con los principales hoteles convenientemente ubicados en la geografía nacional, mediante estas alianzas hemos llegado a Chile, Perú, Colombia y España hasta la presente fecha, compartiendo gastos en la edición de folletos y revistas que ya fueron distribuidas en los países en mención, obteniendo resultados halagadores y una perspectiva positiva para los próximos meses. Se cuenta para estas promociones con el apoyo de líneas aéreas como Grupo TACA de Chile y TAME en Ecuador

Televisión: Se realizaron convenios con TELEVISIÓN ECUATORIA NA CANAL 13, para salir al aire en 2 ocasiones en la cadena nacional de televisión en conjunto con otros hoteles, la misma que fue retransmitida por más de 30 canales. De igual manera M&M producciones de TELEMAGAZIN-Popayán, realizó publireportajes de Hostería Durán y los transmitió en todo el sur colombiano. En los próximos días saldrá al aire en TELERAMA a nivel nacional un programa especial de las bondades de las Aguas Termales, que dicho sea de paso, se convierte en el principal atractivo promocionado.

Cada una de las productoras nos entregó el material respectivo, con la particularidad de que canal 13, a través de ECUAVISION realizó un documental promocional, un comercial individual y uno en conjunto, para cada uno de los hoteles participantes.

Todas estas promociones tendrían costos inalcanzables o que no justificarían el gasto, de no ser porque se los comercializó en base a canjes y paquetes especiales, conjuntamente con otros hoteles.

Internet: Un medio indispensable en la actualidad, no podía quedar fuera como herramienta para el logro de nuestros objetivos, es así como se contrató la elaboración y hospedaje del sitio www.hosteriaduran.com el mismo que salió al aire el mes de septiembre pasado, produciendo resultados inmediatos pues se encuentra insertado dentro de los principales buscadores internacionales y páginas locales. Es la primera fase, pues a futuro deseamos se convierta en nuestra principal herramienta publicitaria y de reservaciones.

Prensa y radio local: Para evaluar la respuesta del mercado cuencano a la publicidad local, se promocionó la “Noche Cuencana”, con una respuesta abrumadora de nuestros clientes, superando en un 100% las expectativas, ya que disfrutaron de este evento más de 600 personas generando una utilidad neta de USD 1400 en una sola noche. Cabe resaltar el auspicio brindado en sus diversas formas, por nuestros proveedores y la incondicional colaboración del personal. Este resultado nos indica que podremos realizar a futuro eventos de distinta índole con resultados positivos.

En promoción queda aún mucho por hacer y debemos dirigirnos principalmente a uno de los mercados turísticos más representativos como el Peruano, que se convirtió el año anterior, en el 3er. país emisor de turismo al Ecuador. Cabe anotar que la globalización y apertura de fronteras, nos obliga a ser competitivos, para lo cual, debemos ofertar un mayor número de plazas de alojamiento, pues la capacidad actual no satisface la demanda del mercado.

INFORME ADMINISTRATIVO.-

Los Balnearios, que han sido tradicionalmente nuestra principal fuente de ingresos, fueron remodelados e incrementados en sus servicios con los nuevos baños turcos del balneario “El Riñón”, aumentando considerablemente los ingresos por este rubro.

Nos hemos preocupado de estudiar el comportamiento de las aguas termales realizando monitoreos periódicos, bajo diversos parámetros, tanto de caudales como de temperaturas en las dos fuentes que los abastecen.

Se están realizando todos los cerramientos de los linderos de las instalaciones, lo que nos brindará mayor seguridad ya que hasta hace poco en la Hostería y aún hoy, en el Riñón, se usa el paso como público. Se trabaja también día a día en el mantenimiento preventivo y general de las instalaciones, adecentamiento de jardines, pintura, limpieza. Un ejemplo palpable de este trabajo es la colocación de basureros, señalización y rotulación que destaca las características químicas, físicas y las bondades de las aguas.

Al momento se mantiene conversaciones con empresas y proveedores para el mantenimiento de las canchas de racquet y la publicidad en muros y vallas dentro y fuera de la Hostería.

La reorganización técnico-profesional fue otro factor en que fijó su esfuerzo la administración, delegando y normando funciones y responsabilidades, también se han realizados contratos en participación con trabajadores para de esta manera no incrementar las responsabilidades laborales en áreas de baja productividad como el bar de "El Riñón" y el salón los Sigales, convertido en sala de juegos y uso múltiple.

Capacitación permanente, estímulos, mejor presentación, mayor participación, han sido estrategias de motivación con los trabajadores, dando sus frutos en productividad, eficiencia y logros gremiales como el PRIMER PREMIO AL CONCURSO DE COCTELES.

Al optimizar la productividad del personal en general, se logró también un control especial en el área de alimentos y bebidas, que estadísticamente fue la menos productiva de la empresa, logrando que al momento este departamento constituya un 36.65% de los ingresos anuales totales, generando una utilidad del 42.33 % sobre el total de ventas, es decir una utilidad en base al costo de producción notablemente superior al año pasado. Cabe anotar que no se encuentran considerados los gastos generales prorrateados.

RESTAURANT

	1999	%	2000	%
VENTAS	65747,67	100,00	133798,62	100,00
COSTOS DIRECTOS	-30761,34	-46,79	-48653,94	-36,36
COSTOS INDIRECTOS	-33409,49	-50,81	-28485,26	-21,28
UTILIDAD OPERACIONAL	1576,84	2,40	56649,42	42,33

El incremento tanto en ventas como en utilidades del rubro ALOJAMIENTO, se presenta como el mas bajo de todos, pero esto no se debe a una falta de gestión sino a una demanda insatisfecha, ya que la capacidad hotelera es realmente baja y realizar una gestión en esta base, podría incluso ser negativo y perjudicial; mas, el monto global de lo que se refiere a un Hotel, con todas sus áreas: alojamiento, alimentación y recreación, las ventas son superiores en hostería comparativamente a balnearios. No debemos dejar de recalcar que la utilidad en balnearios siempre será la mas alta por su bajo costo operacional.

El Directorio conjuntamente con el Presidente y el Gerente, en base a la demanda de más plazas en el rubro hospedaje, que es un freno a un crecimiento mayor de la actividad hotelera, recomienda a la Junta la autorización correspondiente para ampliar en 20 habitaciones, contenidas en un nuevo bloque que se construiría en el espacio dejado para este efecto, entre las actuales habitaciones y la loma.

Se ha realizado un boceto de anteproyecto con un estudio de las áreas de habitaciones, accesos, circulación, baños, bodegas, etc. del que se desprende que el área de construcción sería de aproximadamente 1000 metros cuadrados, a razón de \$ 200 cada metro, lo que daría un total de inversión en construcción de \$ 200.000 a valores actuales.

Para financiar el proyecto se recurriría a un préstamo bancario abierto, es decir a ser solicitado en cuotas de acuerdo a las necesidades de la obra. en las mejores condiciones, para ser pagado en un plazo de cinco a siete años.

Se ha evitado mantener cantidades sustanciales de dinero en cuentas corrientes, manteniendo solo en estas el capital de trabajo necesario para el normal funcionamiento de las actividades, invirtiéndose en pólizas a plazos fijos con un interés promedio del 7 % anual, los ingresos restantes. Como todos conocen la situación actual de la banca del país, resulta mucho más seguro y rentable el invertir en la ampliación de la infraestructura

habitacional de la Hostería que a más de generar mayores ingresos a corto plazo, incrementa el valor patrimonial de los Activos de la compañía; invertir en construcciones será siempre más rentable y seguro.

INFORME FINANCIERO.-

Balnearios Durán S.A. al finalizar el ejercicio económico ha obtenido un crecimiento del 39.89 % con respecto al año anterior, cumpliendo con todas sus obligaciones fiscales, patronales y empresariales, lo que afianza aún más el prestigio de la empresa y su solvencia institucional. Es digno de mencionar que este crecimiento es uno de los más sobresalientes en este sector productivo, ya que realmente ha sido un año de medidas económica radicales que han llevado a simplemente sobrevivir o incluso a la quiebra a otras empresas del ramo.

La cartera de Clientes, a la fecha se encuentra cancelada casi en su totalidad, las cuentas reflejadas en el Balance (US \$ 16.409.47) corresponden a créditos institucionales por eventos sociales de fin de año de fácil recuperación.

El Balance General al 31 de diciembre del año 2000, aplicado de acuerdo a las leyes y normas vigentes, presentado en forma condensada, lo tienen en su carpeta y formará parte del expediente de esta Junta.

RECOMENDACIONES.-

De acuerdo a los estatutos, corresponde a los señores accionistas resolver sobre el destino de las utilidades y autorizar transacciones que sobrepasen el 50% del capital, la administración se permite recomendar lo siguiente:

- 1.- Que de la utilidad del ejercicio económico del año 2000 se destinen los valores respectivos de conformidad a la ley, para pago del impuesto a la renta, utilidades a empleados y la reserva legal.
- 2.- Que en vista de la baja rentabilidad financiera que brinda la banca, la Junta autorice al Directorio para que, de ser aprobada la ampliación de la capacidad hotelera mediante la construcción de un nuevo bloque de habitaciones, se invierta en la construcción el ingreso que genere la Hostería y el Restaurante durante el presente año, para de esta forma evitar el pago de intereses por préstamos a los Bancos.

3.- Que en vista de la necesidad actual de brindar un mejor servicio a nuestros huéspedes y para cumplir con las exigencias de los paquetes turísticos que incluyen traslado aeropuerto/hostería/aeropuerto y city tours se apruebe la compra de un vehículo de transporte con capacidad mínima para 12 personas hasta por la suma de USD 16.000.

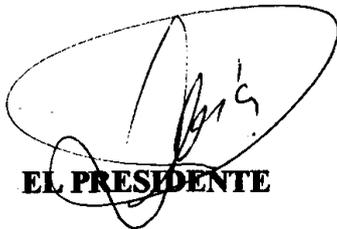
AGRADECIMIENTO:

A nombre del Directorio, agradecemos a ustedes señores accionistas por la confianza depositada en nosotros y por su respaldo a las acciones tomadas, basadas siempre en el cumplimiento de la Ley y de los Estatutos Sociales de la Empresa.

Nuestro agradecimiento especial a los señores Directores y a la Sra. Comisario por la colaboración brindada a lo largo de este ejercicio económico.

Finalmente, un agradecimiento al personal administrativo y operativo de BALNEARIOS DURAN S.A. sin cuyo valioso aporte no hubiera sido posible culminar tan positivamente las actividades del periodo 2000.

Expresamos a ustedes nuestro firme compromiso de trabajar sin descanso velando siempre por conseguir las ambiciosas metas que nos hemos trazado.



EL PRESIDENTE



EL GERENTE