

TIMESHARING S.A

INFORME DE GERENCIA GENERAL

EJERCICIO ECONOMICO 2011



ENTORNO

En el ámbito político, el año 2011 se presentó como un año atípico por la implementación por parte del ministerio de trabajo, la formalización de todos los empleados temporales o de facturación a pertenecer obligadamente a formar parte del rol de pagos, lo que conllevó a ciertas dificultades, ya que esto conlleva a que la empresa tenga en sus haberes con el IESS más de cincuenta mil dólares de promedio mensuales con la institución en mención.

Por otro lado los desembolsos de créditos para consumo por parte de las instituciones bancarias y de tarjetas de crédito se han venido entregando a los consumidores moderadamente durante este año. Esta situación poco a poco generó cierta estabilidad en el desarrollo de transacciones como la compra de automóviles, departamentos, casas, y en general todo lo que comprende créditos para la mejora de calidad de vida de los ecuatorianos.

Al mismo tiempo en el ámbito político cierta inestabilidad se vio el 30 de septiembre, donde el gobierno, se vio un poco debilitado en su credibilidad ante el pueblo e instituciones tanto públicas como privadas, o, si lo podríamos llamar, se generaron una, "auto inestabilidad". El gabinete presidencial siguió fluctuando con la entrada y salida de ministros del palacio presidencial, lo que también generó un poco de nerviosismo a nivel político y económico.

El gobierno, continuo sus gestiones atacando a todo tipo de institución nacional ya sea esta privada o estatal, desde banqueros, políticos, industriales, personas naturales y jurídicas, lo cual por supuesto no solo enferma a la sociedad sino también detiene su crecimiento, ya que la población no está dispuesta a invertir dinero en un medio inestable y menos si se trata de inversiones extranjeras.

En el ámbito económico, el índice de precio al consumidor en el 2011 se ubico en 8.86% mucho más alto que en el año 2010 de 3.32%. Nuevamente afectado por un incremento importante de los servicios y en los artículos de primera necesidad, como leche, harina, huevos y en alquileres y educación.

Datos preliminares indican que el crecimiento el PIB del año 2011 fue de 105.33 USD, es decir creció un 3.76%, versus el del año 2010 que fue de 101.53 USD.

MERCADO

En el año 2011 los mercados para la venta de derechos de uso vacacionales, se vieron afectados por una serie de factores que, implican básicamente la saturación de encuestas en locaciones, esto se dio ya que en la ciudad de QUITO, al estar apenas sobre el millón y medio de habitantes, se empieza a entender de que se tratan las encuestas en locaciones y se rehúsa a completarlas sabiendo ya cual es el fin de las mismas. Hemos estado utilizando dos tipos bases de datos, las obtenidas en centros comerciales y gasolineras, (en locación) y hemos comprado bases de datos (Proveedores Datos) a través de los mismos clientes, dándoles beneficios adicionales a los mismos.

En cada una de las locaciones, tanto en gasolineras como en centros comerciales se sintió una gran disminución en la obtención de datos y por lo tanto esto reflejó en la cantidad de familias presentes en la sala de ventas la cual se vio disminuida también en un 30 % versus el año 2010, es decir que por ejemplo, diariamente la sala de ventas venía cumpliendo un promedio de entre 18 y 21 citas diarias, esto se redujo a 14 y 15 citas con familias reclutadas para la sala de ventas.

Esto a su vez hizo que el esfuerzo por parte de los OPCs y los LINERS y CLOSERS y el área comercial en general haga un doble esfuerzo para conseguir resultados parecidos a los del año 2010. Para el 2012 esperamos poder incrementar las bases de datos para poder llegar a las 21 familias por noche en sala de ventas con la compra de bases de datos y la incorporación de ventas en empresas, como ventas corporativas.

La empresa ha buscado otras alternativas para la obtención de datos y consecuentemente realizar el trabajo de tele mercadeo y ventas, encontrando como soluciones la utilización de nuevos centros comerciales y locales de recopilación de datos. Por un lado se realizaron pruebas en otras ciudades, como Ibarra, Ambato, de las cuales se tuvieron resultados bastante positivos, para el tamaño de estas sociedades. Dando como resultado la prerrogativa de ver la posibilidad de hacerlo en ciudades como Santo Domingo y Guayaquil, en la cual se pretende en el segundo trimestre del 2012 se empezará a trabajar en esta plazas, esperando un resultado positivo debido a la gran masa de clase media presente en estas ciudades y que tiene a Esmeraldas como un destino cercano y de reconocida clase para el uso de sus vacaciones.

PRODUCTOS

Los productos de ventas en el 2011 se mantuvieron en el orden de los mismos productos del año 2010, pensando para finales del 2010 y comienzos de 2012 la incorporación de un producto Exit o salida por un valor de alrededor de 850 USD para uso por 3 años y cuotas de mantenimiento por 365 USD anuales. Esperamos este nuevo producto tenga buena acogida por los posibles clientes.

La empresa RCI, líder en intercambio de Tiempo Compartido en el mundo, ha continuado con su actuación pasiva durante el año 2010 a pesar de que entre el final de octubre y noviembre del 2011 la actividad de visitas de intercambios extranjeros subió un 8 % versus el año 2010. Por el lado de nuestros clientes los salen de él para el uso de RCI no comprenden un gran porcentaje, ubicándose esta en el 12% de la masa de más de 4700 socios o familias con membrecías en Green 9 Golf & Beach Resort.

El escenario del año 2011 con RCI presenta un incremento en el uso por parte de nuestros socios en solo 8% en el uso de sus afiliaciones e intercambios internacionales, versus el año 2010.

El contrato con RCI continua, se han hecho mejoras en base a informaciones sobre los meses húmedos y secos para visitar el resort y las fotos de nuestras facilidades se han cambiado por mejores y más nuevas para abrir el apetito de visita de extranjeros todo esto se hace a través de internet, ya que a principios del 2011 de dejó de hacer los catálogos de todos los resorts del mundo, alrededor de 5500, ahora, esto todo se hace y se ve a través de internet. Por último se entregó datos sobre costos y direcciones físicas y de correo electrónico, renta de automóviles en el aeropuerto de Esmeraldas y o la ciudad de Esmeraldas, el resto de facilidades, como hospitales en la ruta, zonas de compras de artículos folclóricos, actividades dentro de la zona del resort y sus cercanías.

Al mismo tiempo el ministerio de turismo ha entregado varios y diferentes tipos de folletos sobre las diferentes actividades que se realizan anualmente en la provincia de Esmeraldas y los diferentes lugares y parques que se pueden visitar, esto nos ha servido mucho especialmente con los visitantes RCI y una buena parte de nacionales que buscan otras actividades a más de la playa, piscina, golf, internet, restaurante, cancha de tenis, etc. que se les brinda dentro de Green 9 Golf & Beach Resort.

Entre las sugerencias de RCI y gran parte de usuarios nacionales están la incorporación de un SPA, y aire acondicionado en todas las unidades, telefonía dentro de las mismas unidades, tanto para contacto interno como externo, nacional e internacional, un generador eléctrico de emergencia, todas estas constan en cualquier resort internacional afiliado a RCI como un estándar, esperando entre el año 2012 y 2013 el poder incorporar parte de las solicitudes de los usuarios para que la estadía sea más apetecible en Green 9 Golf & Beach Resort.

Se ha renovado los contratos los con casi todas las empresas que presentaban descuentos la presentación de la tarjeta Green 9 Golf & Beach Resort en sus diferentes locales para nuestros socios, estas suman 46 empresas entre ellas, restaurantes, tiendas de ropa, zapatos, spas, health clubs, centros de estética, hosterías etc. Esperamos para el 2011 se pueda nuevamente lograr una mayor cantidad de contratos con nuevas empresas.

Tarjetas de IDENTIFICACION Green 9 Golf & Beach Resort DINERS, nuestros socios tienen un universo de alrededor 4700 socios, de las cuales 128 tarjetas están en nuestro poder y no han sido retiradas por los socios a pesar de estar informados de que las mismas están en nuestras oficinas y son el único instrumento para poder ingresar a las instalaciones en Esmeraldas. 4372

están ya entregadas a los socios, 18 tarjetas están en Stand – By, por falta de entrega de documentos como fotos o copias de algún documentos por parte del socio, 50 están en trámite en Diners, 20 no desean tarjeta, 78 anuladas, 1 cancelada y una sin trámite, una rechazada por no ser miembro Diners, 83 tarjetas no procesadas y 4 socios con 2 membrecías cada uno.

Escrituras, del universo de 4700 total de escrituras, se han hecho y entregado 87% de las mismas y existe un 23% de escrituras por hacer y entregar.

RESULTADOS

Activos, en el año 2011 se vieron aumentados a 2'320.062,40 USD en el 2010 a 1.776.633,39 USD.

Timesharing S.A. registro ingresos por USD 2'123.295,61 USD en el año 2011. Versus el año 2010 en que los ingresos fueron 1.916.032,13 USD. Estos corresponden a ventas de paquetes de derechos vacacionales en su mayoría de temporada media, cuotas de mantenimientos e ingresos esporádicos por otras actividades como arriendo de unidades en determinadas épocas y como la venta de paquetes como unidades hoteleras, y fines de semana. Los mismos que representan 207.263,38 USD más que el año anterior.

La utilidad del año 2011 es de 208.049,16 USD versus el año 2010 de 178.124,38 USD. Lo cual representan 29.924,78 USD más que el año anterior.

Los ingresos generan una utilidad neta razonable que representa el 8.82% sobre los ingresos.

El control adecuado de los gastos de operación de 1.789.689,58 USD que representa el 84,29% sobre los ingresos. La utilidad bruta en Servicios representa un 5.71% o 333.606,03 USD sobre el total facturado.

El continuo apoyo a nuestro proyecto en desarrollo por parte de las emisoras de las tarjetas de crédito, especialmente Diners Club del Ecuador con admisiones de ventas a 36 meses con intereses para el 2011 nos ha permitido hacer que esta tarjeta se convierta en la más usada para la realización tanto de ventas como de cobro de cuotas de mantenimiento con un 90 % de todas las transacciones. (Master Card, American Express y Visa) se ubican con el 10% restante en ventas.

La empresa ha continuado su crecimiento durante todo el año 2011 y la estructura adoptada en el año 2010, en donde se separa las actividades de la empresa por departamentos con responsables directos a la gerencia general ha sido muy fructífera se ha podido dirimir tanto costos como actividades con bastante claridad y objetividad.

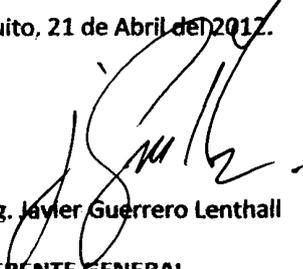
PROPUESTA DESTINO UTILIDADES

Las utilidades, se ponen a disposición de los accionistas, con la recomendación de dejar un 10% para reservas.

**RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL CON RESPECTO A POLITICAS Y ESTRATEGIAS
PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO.**

**Por parte de la empresa debemos establecer criterios de preparación para hacer un mayor
esfuerzo por conseguir las metas establecidas que en los años anteriores.**

Quito, 21 de Abril del 2012.



Ing. Javier Guerrero Lenthall

GERENTE GENERAL

TIMESHARING S.A

