

Quito, 16 de Enero del 2017

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA Y UNIVERSAL DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA TIMESHARING S.A.

SEÑORES ACCIONISTAS:

De conformidad con los estatutos de la Compañía, me permito poner a consideración de ustedes señores Accionistas, el informe del ejercicio económico del año 2016, así como también los estados financieros que adjunto.

Durante este ejercicio fiscal, no han existido ningún tipo de conflictos administrativos, ni laborales, hemos enfrentado algunas situaciones legales y, las actividades de la empresa se han desarrollado normalmente en lo humanamente posible dado que la provincia de Esmeraldas fue azotada durante el año 2016 por varios fenómenos naturales de gran fuerza que impactaron directamente el desarrollo de la empresa.

ADMINISTRACION:

Tenemos ya desarrollado un sistema de captación de información que nos permite un análisis detallado de nuestros procesos de reservas y la cuantificación de exacta de nuestra ocupación diaria, semanal e inmediata, además que podemos identificar demográficamente quienes son nuestros clientes y cuanto tiempo se quedan en el resort. Esta data nos ayuda para la toma de decisiones adecuada de mantenimiento, limpieza, promoción de espacios y adicionalmente nos ayuda a bajar nuestros costos.

Contamos ahora con un departamento Contable muy profesional que mantiene nuestra sistema de contabilidad depurado y contamos con esa información al día y en orden.

Hemos mejorado el sistema de cobranza a socios que nos ayuda a mejorar el cumplimiento de nuestro presupuesto general, sin embargo este año ha sido un año difícil para cobrar adecuadamente y seguimos teniendo socios que optan por desistir de sus contratos por su situación económica y es preocupante la tendencia. Además, que algunos socios no se llegan a dar cuenta que al contar con contratos escriturados a largo plazo con nosotros, crean un vacío legal al no formalizar su salida.

Iniciamos el proceso de ventas con una sociedad venezolana que ofreció crear una nueva línea de membresías sin embargo tuvo bastantes tropiezos y las

ventas de este rubro fueron pocas, esperamos que este año con el programa de Mini-vacaciones logremos luego del primer trimestre vender.

En recursos humanos hemos seguido con las capacitaciones y hemos reestructurado el manejo operativo en Same ubicando a la cabeza del mismo a la jefatura de mantenimiento y a la jefatura de Hospitalidad de esta manera trabajan en conjunto. En las oficinas hemos contratado una empresa externa para la asesoría de planes estratégicos y asesoría financiera que nos ayudara a disminuir costos. El personal de Quito fue reasignado en sus posiciones de trabajo físicamente y también se cambiaron algunas responsabilidades para que la comunicación fluya internamente y la toma de decisiones sea mas rápida. Tenemos este año un record de disminución de visitantes a la oficina lo que es una muy buena señal ya que nuestros socios y clientes pueden hacer sus transacciones con nosotros desde su casa y oficina lo cual mejora nuestra imagen. También con el sistema de atención al cliente podemos saber que tipo de quejas tenemos y se pueden dar solución de manera anticipada y hacer buenos seguimientos a las mismas. Implica también que los clientes vienen menos físicamente a visitarnos.

Promoción y Marketing:

Continuamos con el proyecto de estar cerca de los socios y hacernos conocer por potenciales clientes nuevos, tenemos comunicación interna y externa, es decir, hacia los socios que tenemos y hacia nuevos y potenciales clientes.

La comunicación interna se realiza con envíos constantes de emails y con llamadas de antes, durante y después de la estadía.

Estamos presentes en redes sociales, Facebook, Instagram y Twitter tratando de captar seguidores, algo se logro en el 2016. Sin embargo, la empresa que nos da el servicio atiende a clientes muy grandes y no nos da el trato necesario por lo que hemos cambiado de proveedor para el 2017. También generaremos unas plantillas de artes para todas las comunicaciones que hacemos que se terminaran de hacer in house, mejorando los costos.

A final del 2016 generamos una alianza estratégica con una cadena grande de hoteles que nos permitirá tener mejores opciones de alojamientos para nuestros socios y clientes durante el 2017.

Mejoras en resort:

Durante el año implementamos mejoras en el área de restaurante ampliando los espacios e iluminación, así como mobiliario de cocina, sala lounge, cambio de los baños e iluminación nocturna. Dentro del área de alojamiento se cambiaron la mayoría de implementos de cocina incluyendo algunos ventiladores, electrodomésticos grandes, todos los extractores de cocina. Se empezó con el plan decoración con elementos llamativos creados por

artesanos locales. Pudimos cambiar la ropa blanca, tanto en sabanas y en toallas.

Creamos un espacio mayor para lavanderías y un área de SPA con hidromasaje y sala de masajes con aire acondicionado. Cambiamos el mobiliario del lobby por completo y mejoramos los baños del mismo. Cambiamos también el sistema eléctrico del resort para generar ahorros en electricidad y mejorar la iluminación sin embargo el servicio del CNEL esta muy pobre y tienes altos y bajos e inclusive durante el año se producen tantos cortes que llegan a ser queja de nuestros clientes. Adicionalmente, hemos recibido una comunicación de esta entidad, misma que recibieron otros hoteleros en las que nos penalizan por consumir menos electricidad, lo cual obviamente estamos apelando.

Situaciones adversas:

El 2016 se presentó como uno difícil desde su inicio tuvimos la presencia del fenómeno del niño dentro de los primeros meses que termino desbordando pequeños aluviones de lodo que inundaron la piscina principal, esto se debe a que el sistema de alcantarillado estaba colapsado mismo servicio no existe públicamente en esta zona de Esmeraldas. Lo realiza una empresa privada que todavía es un acertijo como dan este servicio, cobran y no existe ningún control en los precios que ponen ni el porque tienen estos permisos, cuando los solicitamos nos dan siempre largas.

Luego del fenómeno del Niño vino el Sika, la Chicunkuya y el Paludismo, que afectaron a algunos empleados ya que los lugares de vivienda que tienen no están manejados adecuadamente justamente por problemas de alcantarillado y manejo de agua. Esta epidemia afectó también la presencia de socios y clientes al resort. La sensibilidad del sector turístico a las amenazas de contagios de enfermedades es muy notorio.

En el mes de abril, el día 16 nos encontrábamos con capacidad plena cuando ocurrió el terremoto causando pánico general en el Ecuador. La incertidumbre de no saber cuales fueron las consecuencias del mismo al no tener vías de comunicación adecuadas. Las instalaciones del Green 9 no sufrieron graves afectaciones y todos quienes pernoctaban ahí tampoco sufrieron daños. Genero una crisis y la gente en su desesperación por sobrevivir salió intempestiva poniendo sus vidas en peligro. El hecho que durante todo el año se repitieran los sismos, inclusive llegando a tener epicentro en ciudades tan cercanas como Atacames, han dado como resultado que el 2016 sea el año mas bajo en ocupación, mismo que fue menor al 65%.

Hemos tenido que reparar varias veces los pequeños daños que van sufriendo las estructuras pero al ser sólidamente construidas no nos hemos visto afectados mayormente, considerando que al ser un resort esos pequeños

daños estéticamente nos comprometen como imagen y estamos tratando de que el seguro nos cubra los gastos que se incurren en ello.

La expectativa ante las elecciones es otro factor que ha afectado durante el 2016, ya que al haber incertidumbre la gente se paraliza y prefiere no arriesgarse económicamente, lo cual afecta las ventas y el poder de decisión de compras se desplaza para esperar estas definiciones.

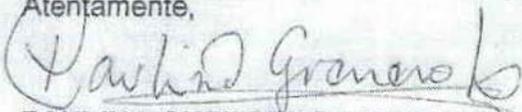
Por último esta la crisis, más la grave crisis causada por la baja del petróleo que impacta directamente en la capacidad de compra de la gente, afecta sus flujos y cambia prioridades y las vacaciones o tiempo de ocio se acortan o se eliminan. La gente pierde confianza en la economía y se ahonda aún trayendo comportamientos de ahorro que paralizan aún mas los negocios que son el giro alrededor del cual se mueve el dinero en cualquier país.

Adicionalmente, debo mencionar que la compañía ha cumplido cabalmente con los pagos de impuestos y permisos; y el impase que se tuvo a mitad de año fue superado y se tomaron los correctivos necesarios.

Adjunto a este informe se encuentran los estados financieros pertenecientes al período, los cuales reflejan que hemos avanzado grandemente desde que tomamos la administración en el 2013.

Finalmente quiero dejar constancia de mi reconocimiento a todos y cada uno de ustedes por la colaboración y confianza depositada en mi persona.

Atentamente,



PAULINA GUERRERO LENTHALL
GERENTE GENERAL
TIMESHARING S.A.