

TIMESHARING S.A

INFORME DE LA PRESIDENCIA EJERCICIO ECONOMICO 2008

En este informe comunico que la empresa no tiene contingencia y ha cumplido a cabalidad sus obligaciones con las instituciones del estado.

En lo económico, el índice de precio al consumidor en el año 2008 se ubico en 8.86% mucho mas alto que en el año 2007 de fue de 3.32%, afectado por un incremento importante de los servicios y en los artículos de primera necesidad, como leche, harina, huevos y en alquileres y educación. El PIB del año 2008 a creció a 5.32%, mientras el del año 2007 fue de 2.49%. La balanza comercial correspondiente al año 2008 fue de US\$ 910,30 millones.

La tasa de interés activa referencial al cierre de diciembre de 2008 se ubicó en 9.14% que es superior al 2007 con 10.72%.

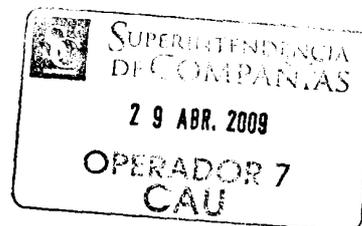
En cuanto a la compañía, los activos al cierre del año 2008 son de US\$ 1'501.132,63.

La empresa arrojó ingresos por US\$ 2'140.266,47 en el año 2008 que representa un crecimiento de 16.5%% con respecto al año 2007. La utilidad fue de US\$ 219.784,88.

Se deja a disposición de los accionistas las utilidades.

Quito, 2 de Abril del 2008.


M. Ignacio Del Solar K.
PRESIDENTE



TIMESHARING S.A

INFORME DE GERENCIA GENERAL EJERCICIO ECONOMICO 2008

ENTORNO

En el ámbito político, el año 2008 se presentó como un año atípico por la posesión del nuevo gobierno, lo que conllevó a ciertos congelamientos en temas de desembolsos de créditos de consumo. Esta situación poco a poco generó cierta lentitud 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 al registro de operaciones de la nueva asamblea constituyente la cual empezó a trabajar en temas constitucionales apenas se terminó la construcción de las facilidades en Monte Cristi. 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 y en adición la presunta involucración del gobierno o ciertos personajes de él con los movimientos guerrilleros de las FARC.

El gobierno, continuo sus gestiones atacando a todo tipo de institución nacional ya sea privada y estatal, desde banqueros, políticos, industrias, 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 2008 se ubicó en 8.86% mucho más alto que en el año 2007 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 PIB del año 2008 a creció a 5.32%, mientras el del año 2007 fue de 2.49%.

Igualmente, según datos preliminares, la balanza comercial a Diciembre 2008 fue de 910,30 millones USD, y al 9 de Enero llegó a (- 496,83) millones USD lo cual demuestra una gran diferencia entre el año 2007 y 2006 que fueron más allá de positivas.

La tasa de interés activa referencial al cierre de diciembre de 2008 se ubicó en 9.14% que es superior al 2007 con 10.72%.

MERCADO

En el año 2007 los mercados para la venta de derechos vacacionales, se vieron afectados por una serie de factores que, implican básicamente la saturación de encuestas en locaciones, esto se dio ya que la ciudad de QUITO al estar apenas sobre el millón y medio de habitantes 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, el uso del tiempo compartido.

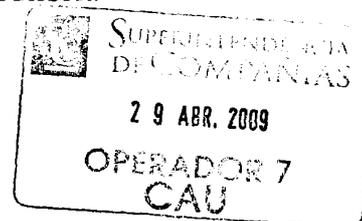
En cada una de las locaciones, tanto en gasolineras como en centros comerciales se sintió una gran disminución en la obtención de datos y por lo tanto esto reflejó en la cantidad de familias presentes en la sala de ventas la cual se vio disminuida también en un 30 % versus el año 2006, es decir que por 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 2006. Para el 2008 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 (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 buenos para el tamaño de estas sociedades. Dando como resultado la prerrogativa de ver la posibilidad de hacerlo en ciudades como Santo Domingo, en la cual se pretende en el segundo trimestre del 2008 se empezará a trabajar en esta plaza, esperando un resultado positivo debido a la gran masa de clase media presente en esta ciudad 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 2007 se mantuvieron en el orden de los mismos productos del año 2006, pensando para finales del 2007 y comienzos de 2008 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 las Américas, ha continuado con su actuación pasiva durante el año 2007 a pesar de que entre el final de octubre y noviembre del 2007 la actividad de visitas de intercambios extranjeros subió un 8 % versus el año 2006. Por el lado de nuestros clientes los salen de el para el uso de RCI no comprenden un gran porcentaje, ubicándose esta en el 6% de la masa de mas de 2250 socios o familias con memberships en Green 9 Golf & Beach Resort.



El escenario del año 2008 con RCI presenta un incremento en el uso por parte de nuestros socios en solo 4% en el uso de sus afiliaciones e intercambios internacionales, versus el año 2007.

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 mas nuevas para abrir el apetito de visita de extranjeros. Por ultimo se entregó datos sobre costos y direcciones fisicas y de correo electrónico de renta de automóviles en el aeropuerto de Esmeraldas y o la ciudad de Esmeraldas.

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 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 mas de la playa, piscina, golf, tenis que se les brinda dentro del club Casablanca.

Entre las sugerencias de RCI y gran parte de usuarios nacionales están la incorporación de un SPA, restaurante, internet y telefonía, las cuales constan en cualquier resort internacional afiliado a RCI como un estándar, esperando en el próximo año poder incorporar parte de las solicitudes de los usuarios para que la estadia sea mas apetecible en Green 9 Golf & Beach Resort.

Se terminó los contratos con varias 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 2009 nueve 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 2776 socios, de las cuales 523 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. 907 están ya entregadas a los socios, 776 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 tramite en Diners, 20 no desean tarjeta, 78 anuladas, 1 cancelada y una sin tramite, una rechazada por no ser miembro Diners, 83 tarjetas no procesadas y 4 socios con 2 membrecías cada uno.

Escrituras, del universo 2776 total de escrituras, se han hecho y entregado 66% de las mismas y existe un 34% de escrituras por hacer y entregar, versus 53% u 44

RESULTADOS

Activos, en el año 2008 se vieron aumentados a 1'501.132,63 USD en el 2007 a 1'220.326,50 USD en el 2007, esto coloca una diferencia de 8.1 %. Superior en el 2008.

Timesharing S.A. registro ingresos por US 2'140.266,47 USD en el año 2008 que representa un crecimiento de 16.5%% con respecto al año 2007 en que los ingresos fueron 1'832.641,24 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.

La utilidad del año 2008 es de 219.784,88 USD versus el año 2007 de 75.584,98 USD. Esto es 34% mayor a la del 2007.

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 48 meses con intereses para el 2007 nos ha permitido hacer que esta tarjeta se convierta en la mas 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 a continuado su crecimiento durante todo el año 2007 y la estructura adoptada en el año 2006, en donde se separa las actividades de la empresa por departamentos con responsables directos a la gerencia general a sido muy fructífera se a podido dirimir tanto costos como actividades con bastante claridad y objetividad.

PROPUESTA DESTINO UTILIDADES

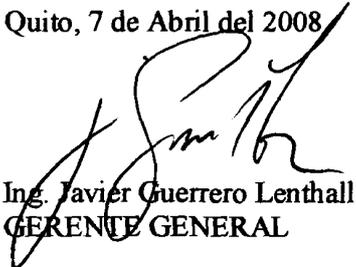
Las utilidades, se ponen a disposición de los accionistas, con la recomendación de dejar un 10% para reservas.

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

El año 2009 promete ser un año con las dificultades propias de tener un nuevo ejecutivo en la Presidencia de la República. Esto con lleva medidas financieras y propias de riesgo al país que harán que la economía sufra un pequeño cambio en aceleración y por lo tanto el gasto del consumidor será menor.

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, 7 de Abril del 2008


Ing. Javier Guerrero Lenthall
GERENTE GENERAL

