

Tipologías de Explotación de Establecimientos Hoteleros

• Sociedad mercantil

Es la forma de explotación más ortodoxa. Al mismo tiempo de desarrollar la gestión empresarial del negocio (management), ostenta la propiedad del inmueble donde se ubica la explotación hotelera.

• Divergencia entre la propiedad y el management

La sociedad dueña de la edificación (grupos inversores, bancos) cede a otra empresa la explotación hotelera –por un período que suele ser de 8 a 10 años– y cobra una cuota determinada en función de los beneficios que se obtengan de dicha explotación.

La otra fórmula consiste en un contrato de arrendamiento entre la sociedad dueña del hotel (arrendador) y la empresa de management (arrendatario), percibiendo aquella el precio pactado (royalty) sean cuales fueran los resultados de la explotación.

• Franquicias

Una franquicia es una autorización que da una compañía o franquiciante para utilizar las ideas, métodos y marcas registradas de la compañías en su negocio. Al pagar una cuota, el inversionista privado o franquiciatario puede obtener una licencia de marca registrada, planos arquitectónicos, proyectos ideas de capacitación y métodos de operación. El franquiciatario puede ser un individuo una sociedad una corporación pequeña o un grupo de inversiconistas y debe guiarse por los estandares de calidad y especificaciones de producto establecidos por el franquiciante pero el franquiciatario es el dueño legal de la empresa.

El franquiciador suscribe, firma el contrato, con un franquiciado para que éste pueda desarrollar un negocio con la marca del franquiciador.

Es vertical porque el franquiciante pone las condiciones y el franquiciatario las acepta.

Esta relación se da en varios niveles. Se firma un contrato que hay que seguir rigurosamente.

En una franquicia se establecen 2 tipos de relaciones:

- Relación de negocios (hay un interés comercial con la finalidad de obtener ganancias)
- Relación de cooperación (asesoramiento legal, técnico, administrativo y de recursos humanos por parte del franquiciador)

No todos los hoteles que tienen el mismo nombre pertenecen a una cadena del mismo propietario.

En las franquicias hoteleras, los hoteleros preservan su gestión personal bajo el paraguas de una marca ya posicionada en el mercado, que les es cedida a cambio de una cantidad inicial y, a veces, de un porcentaje de los beneficios.

Algunos ejemplos de franquicias: Holiday Inn, Sheraton, Hilton, Marriot, Meliá, Days Inn, Nh, etc.

Ventajas y desventajas de este sistema

Para el franquiciante

Ventajas

- Las franquicias proporcionan oportunidades para que se extienda con rapidez el nombre de una organización, por todo el país con un costo mínimo.
- El hotel, negocio, etc, sabe que su nombre vale dinero. La concesión de franquicias hace que su valor aumente mucho.
- Cada comprador de franquicias paga honorarios de ingreso y una cuota diaria a la organización, puede ganarse mucho dinero mediante la concesión de franquicias.
- La reducción de costos operativos, ello debido al ingreso del negocio a una economía en gran escala.
- Aumento de bocas de venta.
- Reduce costos de publicidad.
- Reducción de costos en la gestión de compras y comercialización.

Desventajas

- Arriesga en parte la reputación de su compañía entrando en el campo de las franquicias. Esto se debe que aunque supervise constantemente el funcionamiento de las mismas para que mantengan normas elevadas de calidad no tiene el mismo control que sobre sus propias unidades.
- Puesta que cada vez hay más compañías grandes que ingresan a este campo será preciso que haya ventajas que superasen estos inconvenientes.

Para el franquiciado

Ventajas

- Se evita los riesgos y el trabajo que conlleva el inicio de cualquier negocio y se involucra en la actividad comercial.
- Inversión de dinero en una marca ya posicionada en el mercado.
- Acceso a un asesoramiento general del negocio.
- Facilidades para el acceso a créditos.
- Acceso a publicidad que no podría costear de no estar asociado a un franquiciador.

Desventajas

- Imposibilidad de tomar decisiones en forma independiente.
- Aceptación de supervisión y control permanente de su negocio
- Debe ceder parte de sus ganancias al franquiciador (royalty).
- La incertidumbre en cuanto a la duración del contrato que está sujeta a un plazo determinado o a determinarse.

Contrato de Franquicias

Es un contrato entre franquiciante y el franquiciatario, describe las obligaciones de los mismos. Por el mismo

el empresario que ha desarrollado el negocio cede a sus franquiciados el derecho de llevar el negocio de acuerdo con el modelo que ha desarrollado a cambio de una contraprestación económica (cánones y royalties acordados). El franquiciado aporta: imagen de marca, plan comercial negocio, formación inicial, asistencia al franquiciatario.

Pagos al franquiciador:

Canon de entrada: Se paga una sola vez, normalmente a la firma del contrato, por acceder a las ventajas de incorporarse a los privilegios que supone para el franquiciado el incorporarse a la cadena (marca reconocida, producto exclusivo, etc.).

Royalty: Se paga periódicamente y suele ser un porcentaje de la cifra de ventas o una cantidad fija. Este importe remunera al franquiciados por los gastos de dar soporte a la red de franquiciados y debe ir en consonancia a los servicios que aporta el franquiciador durante la vigencia del contrato.

Fondo de Publicidad: Suele ser un porcentaje de la cifra de ventas que aporta cada franquiciado a un fondo común y que permite realizar campañas globales de promoción de la marca. Esta publicidad global suele completarse con promociones a nivel local que realiza cada franquiciado en su territorio.

• Multipropiedad

También denominada Tiempo Compartido o condominio . Se basa en el derecho de uso a título de dueño de un bien inmueble, inscribible en el registro de la propiedad y, por tanto, susceptible de ser transmitido *inter vivos* o *mortis causa* , pero por un tiempo limitado.

Supone la adquisición de un derecho de propiedad sobre un inmueble, pero se limita temporalmente el disfrute del mismo a una época del año determinada, estipulada previamente, que puede ser de una semana, 15 días o un mes, durante un período variable de años (ente 15 y 30 años) o de forma indefinida. Se entiende que, el resto del tiempo, ese mismo inmueble pertenece a otro titular, que posee sobre él el mismo derecho de propiedad que el anterior, pero limitado a una época del año distinta.

Estas empresas se han convertido en algo más que simples promotoras o inmobiliarias, asumiendo una auténtica gestión turística, ya que ofrecen a sus asociados, entre otras ventajas, la posibilidad de realizar intercambios de estancias entre sus miembros en distintos países y destinos turísticos.

Tiempo Compartido

Tiempo compartido consiste en comercializar el derecho de uso y goce de un período vacacional anual (generalmente semanas determinadas o determinables, durante una cantidad de años), de una unidad habitacional totalmente equipada y de las áreas comunes que conforman un complejo turístico.

Tiempo compartido implica la adquisición de una propiedad de un modo no tradicional. Es la posibilidad de comprar o de utilizar una porción determinada de tiempo en una unidad habitacional turística por medio de la propiedad de la misma o a través de la obtención de un derecho al usufructo.

Es el sistema por el cual el adquirente es dueño de un alojamiento turístico sólo durante el tiempo que lo disfruta, por eso constituye una de las modalidades más revolucionarias sobre el derecho de propiedad.

Ventajas para el usuario:

- La posibilidad de poseer una segunda propiedad, la que se encuentra totalmente amoblada y equipada.

- Acceso a Complejos Turísticos que ofrecen mayor confort, equipamientos y servicios respecto a la hotelería tradicional (gimnasios, piscinas, canchas de tenis, restaurantes, salón de juegos, servicio de mucamas, etc.).
- Los precios de compra y gastos de mantenimiento son accesibles.
- Disfrutar de vacaciones con un estilo familiar y grupal, donde prevalece la camaradería y la atención personalizada.
- El sistema permite un intercambio tanto en el ámbito nacional como en el internacional, año tras año, con la misma calidad en sus vacaciones.
- El comprador de este sistema es propietario, lo que permite vender la titularidad de su período de tiempo de la misma forma que cualquier otro bien inmueble.
- Se compra únicamente lo necesario y sólo se paga por lo que se usa.
- La facilidad de adquirir la semana o semanas que necesite, garantizando disponibilidad.
- Una sola inversión le permitirá asegurar sus futuras vacaciones.
- Los complejos de tiempo compartido suelen estar ubicados en lugares turísticos, como zonas costeras, montañosas, grandes capitales o cercanos a atractivos turísticos.
- Se paga un canon anual por pertenecer a la red y luego abonan un arancel por cada intercambio.
- Casi todos los tiempos compartidos tienen cocina, con lo cual los gastos de los alimentos se reducen notoriamente.

Desventajas para el usuario:

- Falta de información: el empresario no presenta un catálogo detallando todos los servicios y beneficios que le serán otorgados.
- Estafa: los empresarios omiten detallar en el contrato algunas cláusulas referentes a plazos, costos, etc.
- Algunas razones para no efectuar la operación es el precio, ya que el pago inicial y las posteriores cuotas y las expensas se convertirían en obstáculos.

Ventajas para el empresario:

- Desarrollar un emprendimiento dentro de una industria en pleno crecimiento y con mucho potencial como lo es la industria del turismo.
- Ingresar a un sistema flexible y compatible con la hotelería tradicional.
- Permite ampliar los tiempos de uso y generar mayor ocupación hotelera de las instalaciones afectadas a la industria durante todo el año calendario.
- Cubrir costos de mantenimiento, al asegurar un ingreso periódico por cada unidad habitacional.
- Mantener una cartera de clientes y usuarios estable.

- Generar otros ingresos a través de la explotación de otros servicios vinculados al turismo: gastronomía, traslados, excursiones, etc.

Antecedentes Históricos

La concepción de la idea de tiempo compartido, se ubica a comienzos de la década del '60 en Francia. Este país pasaba por una aguda crisis económica que trajo un abrupto decaimiento en los negocios inmobiliarios y esto se acentuaba aun más en las unidades vacacionales. La gran cantidad de departamentos y appart, hoteles que se vendían por el sistema tradicional, ante la coyuntura existente, no contaban con grandes posibilidades de éxito.

Surge entonces en el sector inmobiliario el siguiente razonamiento: si hasta ese momento un terreno se dividía entre varios propietarios mediante el sistema de propiedad horizontal, porqué entonces no dividir una propiedad en 52 servicios y que la unidad de medida a utilizar sea el tiempo. Este sistema llamado multipropiete fue de éxito total. Crecía considerablemente, comenzaron a practicar intercambios, pero aun se manejaba en forma precaria, razón por la cual comienza a tener fallas y fracasa.

Los Norteamericanos retoman la idea, basándose en un sistema similar al utilizado para la adquisición de costosas bases de datos. Varias empresas se agrupaban y compraban en forma compartida los equipos, distribuyéndose el tiempo de uso de los mismos a lo largo del día. Esta metodología es tomada luego por los profesionales del sector inmobiliario, ya no para comprar, sino como sistema de ventas de su producto: la propiedad inmueble, denominándose: TIME SHARING.

Surgimiento en la Argentina

La aparición del tiempo compartido en Argentina se remonta a 1979 en Bariloche, provincia de Río Negro, donde se inaugura el primer complejo nacional de tiempo compartido, el club de vacaciones Nahuel Mapu.

En 1985 Bariloche concentraba la mayor parte de la disponibilidad de unidades adheridas al sistema, distribuidas en doce complejos desarrollados; siguiéndole en importancia Mar del Plata y Buenos Aires con tres, Córdoba con dos y Pinamar con uno.

Evolución del negocio del tiempo compartido

- **Década del '60:** El sistema de tiempo compartido se inicia en Francia
- **1964:** La compañía suiza Hapimag, fracciona una propiedad y la vende por semana, este hecho se toma como el germen inicial de la industria.
- **1972/73:**
- **Década del '70:** El negocio adquiere gran desarrollo como consecuencia de la creación de la Cadena de Intercambio, que hasta ese momento se había resistido dada la rigidez visualizada en el producto. El intercambio vacacional llega a su mayor auge en: Méjico, Cancún, Cozumel, Acapulco, Puerto Vallarta y Mazatlán.
- **Década del '80:** Se comienzan a desarrollar las primeras construcciones destinadas a propiedades vacacionales. Comienzan a invertir las grandes cadenas hoteleras. Por ejemplo: Marriott y Disney.

Tiempo Compartido en Cifras

- Existen mas de 4.000 complejos de tiempo compartido, cubriendo mas de 80 países en 5 continentes.
- Alrededor de 3.000.000 de familias poseen actualmente un período de tiempo compartido.
- Adquirieron 560.000 periodos, por un volumen de ventas de alrededor de U\$S 4.760 millones.
- Compartido en solo los dos últimos años, lo que representa un volumen de ventas de mas de U\$S 9.000 millones.

- Existen en Sudamérica mas de 200 proyectos de complejos de tiempo compartido, ubicado en 9 países, la mayoría en Argentina.
- Mas de 100.000 familias han adquirido periodos de tiempo compartido entre los 200 complejos, lo que representa el 3% del total de compras de tiempo compartido en el mundo.
- En la actualidad mas de 65.000 familias argentinas son propietarias de mas de 100.000 periodos vacacionales.
- Durante los últimos 8 años el mercado tuvo una notable expansión, pudiendo estimarse que se han vendido aproximadamente 35.000 periodos por un monto total de U\$S 225 millones.

Perspectivas de la Región

A pesar del importante crecimiento de los últimos años, estudios de mercado desarrollados por empresas reconocidas internacionalmente señalan que aun resta desarrollarse entre el 80 y 90% del mercado potencial. Dentro de esta proyección Argentina ocupa un lugar destacado ya que su crecimiento relativo en los últimos tres años la ubica 5° en el ranking de los países representativos del mundo.

La aceleración en la penetración del mercado es producto de la mayor oferta de complejos turísticos, de muy buena calidad y fundamentalmente, de la mayor eficacia lograda en la comercialización.

Hoy en Argentina hay unos 40 establecimientos de tiempo compartido, lo que muestra una curva de crecimiento significativa. Asimismo se calcula en veinte mil el total de semanas vendidas en nuestro país, lo que representaría solo al 1,5% de los propietarios potenciales del sistema.

¿Cómo funciona y se comercializa un Tiempo Compartido?

El funcionamiento y nivel de satisfacción están directamente ligados a las características y tipo de propiedad vacacional que se posea. La oferta y la demanda del intervalo, del desarrollo en que uno es dueño, el destino donde esta ubicado, capacidad máxima de la unidad.

La regla de oro es: " Valor por Valor " y Calidad por Calidad. A diferencia de la renta de uno o varios cuartos hoteleros, que requiere del pago por cada vez que se solicite y con tarifas que generalmente se incrementan año con año, la propiedad de un tiempo compartido permite disfrutar un desarrollo, cada año, por un tiempo acordado y por un solo pago total de compra y el pago de una cuota de mantenimiento anual. Esto permite a los propietarios de un intervalo la oportunidad de ahorrar en el costo de hospedaje a largo plazo y al mismo tiempo disfrutar del confort de una casa dentro de un desarrollo.

La compra de un intervalo de tiempo compartido puede tomar varias formas:

- **Semana y unidad fija a perpetuidad:** El comprador recibe una escritura permitiendo el uso del condominio específico, en una semana determinada, cada año y para siempre, igual que comprar una casa. Los beneficios pueden incluir el beneficio fiscal de propiedad, mas el derecho a participar en la administración del desarrollo. Bajo este acuerdo, el propietario puede rentar, revender, intercambiar o donar el intervalo vacacional.
- **Derecho a uso:** La propiedad del desarrollo la mantiene el desarrollador. El comprador obtiene el derecho de usar en uno o más desarrollos, durante un número específico de años, generalmente entre 5 y 50, y al término del plazo los derechos regresan al desarrollador. Estos planes actualmente son los mas comúnmente utilizados por nuevas compañías de alto renombre y funcionan como membresía de club.

Los intervalos vacacionales se venden como tiempo Fijo o como tiempo Flotante:

- **Con tiempo Fijo:** la unidad (condominio), o tipo de unidad, es comprada para ser usada una semana

específica, ese intervalo asignado cada año a ese miembro.

- **Con tiempo Flotante:** se refiere al uso de hospedaje de vacaciones generalmente para una temporada específica del año (verano, otoño, invierno, todo el año, etc.). El propietario debe reservar con anticipación su fecha de vacaciones deseadas ya que la confirmación de la reservación se realiza generalmente sobre la base de: primera llamada/ primera confirmación.

Otras modalidades de utilización de Tiempo Compartido

- **Semana dividida:** (split week) son requeridas por los miembros que prefieren vacaciones mas cortas y les permiten dividir su intervalo en dos o tres visitas separadas a su desarrollo, comúnmente por 3 noches, y otra por 4, en dos fechas diferentes en el año.
- **Propiedad Bi-anual:** también conocida como *propiedad de uso alterno*, permite el uso de la propiedad solo cada 2 años únicamente, su costo más económico que la anual resulta atractivo para aquellos que no vacacionan cada año o no cuentan con los recursos económicos para adquirir el plan completo.

Para tener en cuenta

- Cada complejo establece sus propios días de llegada y partida. La confirmación de un intercambio indicará el día y la hora específicos que correspondan a la unidad y semana que se recibirá.
 - Las comodidades, el mobiliario y los enseres varían según la unidad de que se trate. Ciertas comodidades, instalaciones, y actividades pudieran no estar disponibles en todas las épocas del año. Algunos complejos cobran cuotas por el uso de ciertas comodidades.
 - Para poder realizar un intercambio se debe tener activa una afiliación y estar al día con las obligaciones del complejo turístico y cuotas de mantenimiento.
 - Se abona una cuota por el intercambio de la semana abonada cuando se hace la solicitud.
-
- Tener en claro desde antes si uno desea volver todos los años al mismo destino o lugar de vacaciones (en caso de ser fijo).
 - Tener presente que una vez comprado el tiempo compartido puede hacerse difícil venderlo, ya que rara vez están en el mercado de alta demanda. Por ese motivo no es aconsejable comprarlo como una inversión.
 - Estar prevenido contra la venta a presión. Los vendedores de TC tratan de presionar a los clientes para hacer la venta en el mismo día. Es conveniente revisar toda la documentación y no firmar nada el mismo día si no analizarlo con tranquilidad.
 - Antes de firmar un contrato asesorarse y averiguar referencias, conozca sus derechos ante la posibilidad de quiebra de la empresa.
 - El consumidor potencial no está obligado a comprar ni firmar nada, aún cuando haya recibido de cortesía desayunos, regalos, etc. por parte de estas empresas.
 - Se puede cancelar el contrato dentro de los primeros CINCO días hábiles desde la firma del propietario, sin ningún compromiso para ambas partes. De haber hecho algún pago, la empresa deberá devolver dicho importe en un máximo de 15 días a partir de la cancelación del contrato.
 - Se puede denunciar a las autoridades, cualquier acoso o molestia del que sea causa por parte de los Promotores de Tiempos Compartidos en la vía pública.
 - El TC suele tener tasas altas de mantenimiento anual.

Comparar el costo total de la unidad (mantenimiento + traslado + alimentación + lucro cesante de paquetes ofrecidos cada año, etc)

Intercambios

Al adquirir un Tiempo Compartido , se le abren las puertas del mundo por medio de las cadenas de intercambio (R.C.I. e INTERVAL INTERNATIONAL son las que funcionan en Argentina). Estas empresas

tienen su sede central en E.E.U.U. y oficinas en muchos lugares del mundo

(entre ellos , Buenos Aires) . Se dedican, a través de sofisticados sistemas de computación , a administrar solicitudes de canjes de fechas y lugares por parte de los propietarios de semanas de Tiempo Compartido en todo el planeta , y a dar respuestas a las mismas .

El negocio de estas radica en satisfacer la mayor cantidad posible de los requerimientos, pues cobran una tasa por cada operación realizada. Esta tarea no es sencilla, teniendo en cuenta que mucha gente prefiere los mismos sitios y fechas para sus vacaciones . Por este motivo , el sistema incluye una escala de prioridades a la hora de responder a las demandas , de acuerdo a diversos factores como : oferta y demanda de la semana que uno entrega para el canje , oferta y demanda del complejo y la localidad a la que pertenece , la anterioridad con que haya depositado su semana para que otro pueda utilizarla ,etc ..

Cabe recalcar que estos intercambios no se hacen "mano a mano" , es decir , no se necesita que un marroquí quiera viajar a Punta del Este para que alguien que sea propietario de una semana allí, pueda ir a Marruecos . Opera como un sistema de clearing bancario, se deposita una semana en la "bolsa", y se solicita una semana que se obtendrá si alguien depositó dicha semana en la misma .Por esta causa , el sistema le dará prioridad a quien deposite una semana de mayor valor (no valor económico) , de acuerdo a los elementos antes mencionados , asegurándose más posibilidades de que luego sea solicitada por otro usuario del sistema.

También es importante dentro de los beneficios del sistema , la posibilidad de acumulación de semanas . Uno puede adelantar un año el uso de su semana y postergarlo hasta dos años . Esto permite que , siendo propietario de una sola semana , pueda disponer de hasta 4 semanas en un solo año , por ejemplo , para armar un viaje . Como todos los años no se presentan de igual manera , se puede organizar la distribución del uso de las semanas de la forma más conveniente.

Existe un servicio de solicitudes de último momento en el que no se tienen en cuenta las características de las semanas que uno entrega y le ofrecen a cambio lo que está disponible , sólo para que no se pase la fecha de uso de las semanas que se encuentran depositadas y no queden "colgadas" , puesto que representaría pérdida para las cadenas .

RCI e Interval ofrecen a los propietarios de semanas de tiempo compartido la posibilidad de intercambiarlas, de acuerdo con ciertos criterios de equidad en cuanto a calidad y temporada, por intervalos equivalentes, en más de 5600 resorts afiliados en todo el mundo.

El principal beneficio que obtienen los socios es la variedad y flexibilidad en sus vacaciones La oportunidad de vacacionar en fechas y destinos distintos a los de su Propiedad Vacacional o La posibilidad de acumular semanas de su propiedad que por alguna razón no ha podido utilizar en su desarrollo o la opción de adelantar semanas del próximo año de su desarrollo para ser utilizadas en el transcurso del año. La mayor parte de los desarrollos de Tiempo Compartido que están afiliados a alguna cadena de Intercambio, se localizan en Europa y EEUU. Sin embargo, el incremento anual promedio de propietarios durante la última década, indica un comportamiento de mayor dinamismo en el mercado Latinoamericano.

La afiliación a estas compañías es *voluntaria* y requiere de un pago de membresía anual así como el pago de una cuota de confirmación de intercambio por cada vez que este se realice. Con el pago de la membresía anual de intercambio estas compañías editan directorios anuales de desarrollos afiliados con fotos y una breve descripción de los mismos, se lo envían a los socios afiliados además de revistas trimestrales con Tips, reportajes, información sobre nuevos desarrollos afiliados, promociones de viaje y descuentos especiales en tarifas aéreas y renta de autos, beneficios realmente convenientes si gustas de vacacionar.

Al estar afiliado a una compañía de intercambio se goza del derecho de acumular intervalos; por ejemplo: si

por alguna razón no es posible utilizar su intervalo un año, se cede el derecho *depositando* este intervalo en el *banco de semanas* quedando disponible así para los otros

propietarios, luego en un máximo de dos años después solicitar la confirmación contra esa(s) semana(s) acumulada(s) para usarla en cualquier otro desarrollo afiliado.

Otro beneficio obtenido es la posibilidad de *adelantar* los intervalos del próximo año para ser usados en el presente. Este valor agregado hace que la propiedad vacacional tenga mas sentido para la gente *latina* que generalmente planeamos nuestras vacaciones "*con poca anticipación*" y *gustamos de vacacionar en grupo*.

CÓMO HACER UN INTERCAMBIO SEGÚN INTERVAL

Los socios de Interval alrededor del mundo ofrecen sus semanas en complejos turísticos del sistema de intercambios de Interval. Cuando se hace una solicitud, la semana que se desea se compara con las semanas que han sido cedidas por otros socios para encontrar una comparable. Interval no es propietaria de ningún complejo turístico, así que las semanas que posee para intercambiar son sólo aquellas que han sido depositadas.

MÉTODOS DE INTERCAMBIO

DÉPOSITO PRIMERO:

Con Depósito Temprano, la persona puede depositar su semana hasta dos años antes de que esta comience y hacer una solicitud y viajar desde dos años antes hasta dos años después de haber depositado su semana.

SOLICITUD PRIMERO:

El método de Solicitud Primero ofrece la seguridad de mantener el uso de su semana hasta cuando reciba una confirmación para su intercambio

FLEXCHANGE:

Vacaciones de última hora:

Se utiliza Flexchange cuando se hace una solicitud con menos de 60 días de anticipación a su fecha de viaje o cuando se deposita su semana entre 59 y 14 días antes del inicio de su semana.

Desde 59 días hasta 24 horas antes de la fecha deseada de viaje, se llama al Departamento de Intercambio para averiguar sobre las semanas disponibles.

Hasta 14 días antes de la fecha de viaje deseada, se puede colocar el nombre en una lista de espera Flexchange, para dar aviso a la persona si el área o complejo que desea está disponible.

Pasos a seguir:

• DECIDA LO QUE QUIERE HACER:

- Depositar la semana; en otra ocasión solicitar el intercambio.
- Hacer un depósito y colocar una solicitud ya.
- Hacer un depósito tardío entre 59 y 14 días antes del comienzo de la semana que deposita.
- Colocar una solicitud basada en un depósito previo.
- Solicitar ahora; se deposita la semana cuando se recibe la información.

• REUNA INFORMACIÓN SOBRE LA SEMANA QUE VA A INTERCAMBIAR

Debe tener a mano el nombre completo del complejo turístico, el número de la semana y el número y tamaño de la unidad. Las unidades con más áreas privadas de dormitorio suelen tener mayor demanda y obtendrán un mayor poder de intercambio.

• REUNA LOS DETALLES SOBRE EL INTERCAMBIO QUE QUIERE SOLICITAR

Lo que determinará el tamaño del alojamiento que la persona puede solicitar es la capacidad del área privada de dormitorio de la sección dividida que intercambia y no el tamaño total del alojamiento.

Cada vez que se solicite un intercambio, se debe seleccionar un mínimo de tres complejos turísticos diferentes y, por lo menos, una fecha de viaje o, un complejo turístico y tres fechas de viaje.

Si alguna de las personas que viaja tiene una limitación física, hay complejos turísticos que disponen de sillas de ruedas, acceso por ascensor o rampa, amplias puertas de entrada a las unidades, baños y dormitorios, y barras de sostén en la ducha o tina.

Para asignar el alojamiento confirmado de intercambio a otra persona, se debe comprar un Certificado de Huésped a través del asesor de intercambios.

Se debe llamar al departamento de intercambios de la oficina de Interval más cercana.

• LLAME AL DEPARTAMENTO DE INTERCAMBIO DE LA OFICINA DE INTERVAL MÁS CERCANA

Si la selección se encuentra disponible en el momento de la llamada, el intercambio será confirmado instantáneamente. Si el lugar que se desea no está disponible al llamar al departamento de intercambio, se hace una solicitud formal y la empresa se encargará de lo demás. No hay necesidad de volver a establecer comunicación con el departamento de intercambio: el inventario de disponibilidades de semanas cambia constantemente a medida que los socios depositan sus semanas, y mientras la solicitud esté pendiente en el sistema, se realiza una búsqueda diaria para conseguir el alojamiento. La solicitud debe hacerse con bastante antelación a la fecha en que se desea viajar para incrementar la oportunidad de intercambio.

• OFERTA Y DEMANDA:

La demanda de semanas frecuentemente excede la oferta. Cuando una persona cede una semana durante una temporada de gran demanda, tiene una mayor oportunidad de recibir otra similar.

• UBICACIÓN DEL COMPLEJO TURÍSTICO:

Debido a que los complejos turísticos de tiempo compartido se construyen para reflejar la cultura local, la arquitectura y el estilo de vida de la región, los estándares de alojamiento varían entre un país y otro. Aunque esta variedad es atractiva para los viajeros, puede haber una disparidad en la calidad de los alojamientos, instalaciones y servicios entre distintos países.

• CALIDAD DEL COMPLEJO TURÍSTICO:

Interval mide y supervisa los estándares de calidad de los complejos turísticos afiliados revisando los formularios de evaluación enviados por los huéspedes de intercambio, realizando inspecciones y empleando el Sistema de Evaluación de Calidad.

Las consideraciones de calidad incluyen el atractivo del complejo, la unidad y el destino; el aspecto físico de la propiedad y sus instalaciones; y el calibre de los servicios e instalaciones ofrecidos a los huéspedes.

• **CAPACIDAD DE ALOJAMIENTO:**

La capacidad de alojamiento está determinada en base a dos personas por área privada de dormitorio, no por la capacidad máxima. Cuando se hace una solicitud, se debe pedir una unidad que aloje la misma cantidad de personas (o menos) que la unidad que cede.

• **CODIGOS DE COLORES:**

Los colores asignados a cada semana representan la demanda relativa de intercambio.

Todas las semanas con el mismo color no tienen necesariamente el mismo poder de intercambio.

Importes

Cuota de socio

1 año: \$224

3 años: \$472

5 años: \$708

Tasa de intercambio

\$417 si el intercambio se realiza en Argentina, Uruguay, Chile o Brasil.

\$696 si éste es internacional.

Cómo optimizar el potencial de intercambio según RCI

El potencial de intercambio de la propiedad vacacional es una combinación de 6 factores.

A cada depósito de semana se le asigna un potencial de intercambio basado en:

- La demanda que tiene el desarrollo en propiedad.
- La demanda que tiene el destino donde se encuentra la propiedad.
- La calificación que otorgan al desarrollo los socios de RCI cuando lo visitan en intercambio vacacional.
- Las características de la unidad, capacidad, facilidades, etc.
- La temporada de la semana depositada.
- La anticipación con que se deposita la semana vacacional.

RCI divide al año en temporadas: Roja, Blanca y Azul

Interval, en cambio, las denomina Platino(fijas), Oro(fijas), Flotante Royal y Flotante Classic.

• **Preguntas Frecuentes**

Si no utilizo el tiempo compartido, ¿Hay riesgo de perderlo?

Depende del esquema. En algunos, el derecho de hospedaje se puede transformar en boletos de avión, cruceros, rentas de automóviles. Por supuesto, influye la compañía con la que se compre.

¿Cuánto tiempo duran los contratos?

De 5 a 99 años, y eso influye en el precio.

Casi todos los productos tienen la posibilidad heredarse, regalarse, venderse o transferirse, la mayoría sin costo.

¿Porqué existe una imagen de fraude en los tiempos compartidos?

- Por los mecanismos de alta presión que se utilizan para venderlos, en lugar de buscar la compraventa del producto de una manera combinada entre la razón y la emoción.

El cliente se siente intimidado para comprar. Aunque cada vez son menos frecuentes, porque entre las cancelaciones y la mala reputación las empresas están cambiando sus mecanismos de venta.

- Los usuarios piensan que el proceso es demasiado sencillo. No siguen los procesos normales que las empresas marcan para lograr la reservación.

¿Qué sucede con la semana adquirida si no deseo tomarme vacaciones?

Tiene varias posibilidades. Por ejemplo, acumular semanas para utilizarlas en los próximos años. También puede alquilarla o cederla en préstamo.

Si por alguna causa deseo retirarme del sistema ¿Pierdo esa inversión?

No, de ninguna manera. Si por alguna causa el propietario desea vender sus semanas, puede hacerlo al valor de mercado, recuperando el dinero invertido.

Una vez adquirida la propiedad ¿No hay otros gastos?

Si, como toda propiedad que usted tenga, debe invertir algo de mantenimiento (gastos de expensas).

¿Cuál es la mejor manera de hacer una solicitud, por teléfono, fax, correo o a través de Internet?

Las solicitudes telefónicas son mucho más rápidas, ya que pueden recibir una confirmación mientras se está en el teléfono.

¿Es necesario que pague una cuota a Interval si deseo ir a mi propio complejo turístico?

No es necesario si utiliza su propia unidad.

¿Puedo seleccionar más de un complejo cuando solicite unas vacaciones de intercambio?

Usted puede aumentar sus oportunidades de obtener un intercambio al seleccionar más fechas de viaje y complejos turísticos alternativos.

¿Qué sucede si poseo tiempo flotante?

Debe tener una reservación de una semana específica, asignada por su complejo turístico, para poder hacer un

intercambio.

CONTRATO DE COMPRAVENTA

En un contrato lo primero que se debe colocar son:

–Detalles sobre los datos del comprador y vendedor.

–Datos de: Apoderado (Otorgante), Escribano, y Adquiriente. También del lugar donde se encuentra la Propiedad

Cláusulas:

- El Otorgante le da al Adquiriente Siete días corridos para el uso y goce de la propiedad o Complejo Turístico. En este lapso podrá hacer uso de ella con destino Habitacional, sin restricciones establecidas en contrato.
- Forma de Pago: Se da algo en concepto de Señal, y el resto hasta 36 cuotas iguales, mensuales y consecutivas. Los mismos deberán realizarse los días 5 de cada mes en el lugar que el otorgante indique mediante comunicación escrita. Dichos pagos podrán hacerse mediante el sistema de débito automático que implementen las tarjetas de crédito.
- El derecho de uso se encuentra delimitado por las reglas que dicte la Administradora y podrá ser ejercido a partir de la acreditación del 20% del monto de la operación.
- En caso de mora del adquiriente, el otorgante intimará a regularizar la situación dentro del plazo de 30 días, exigiendo el pago de la suma adeudada, con más de un interés punitivo del 3 % mensual.
- Luego de pagar la totalidad del precio, el adquiriente es titular de la acción. La misma recibirá un comprobante de apertura de cuenta de acción escritural, cuyo número resultará del orden de su anotación en el Registro de acciones escriturales.
- La acción, los derechos y obligaciones que emergen de este contrato se transmiten a los herederos y sucesores del adquiriente.
- El adquiriente se obliga a: cumplir con las normas del presente contrato, reglamento y anexos; mantener en perfectas condiciones la unidad durante el tiempo que ocupe la misma; permitir diariamente el acceso del servicio de mucamas; desocupar puntualmente la unidad a la finalización de cada período de uso; notificar a la Administración del Complejo Turístico cualquier rotura o desperfecto que afecte a la unidad que ocupa; pagar la cuota anual de mantenimiento en los plazos que indique la Administración; notificar cualquier cambio de domicilio
- Será por cuenta de la adquiriente la reparación de las roturas que se produzcan en la unidad por su culpa o negligencia; los gastos que se generen por roturas o desgaste de la unidad, serán afrontados por la administración y previstos en la cuota de mantenimiento.
- La cuota anual de mantenimiento del período de ocupación será fijada teniendo en cuenta la superficie de la unidad, categoría y valor del período en cuestión. Se excluye de gastos de mantenimiento si tuviese a cargo gastos de consumo de energía eléctrica, gas y leña de la unidad.
- La adquiriente tendrá derecho a participar del intercambio vacacional al que esté afiliada la sociedad titular del Complejo Turístico.

11– Los gastos e impuestos de uso que esta otorga, serán abonados por el adquiriente.

Otras cláusulas en los contratos

Flexibilidad de Intercambio Interno:

El Miembro puede modificar su calendario de intervalo vacacional en el Club a través del programa de intercambio interno del mismo. Si un año el Miembro no puede o no desea usar su Intervalo Vacacional por

cualquier razón, puede requerir un intercambio a otro intervalo vacacional en el Club. Los intercambios hechos bajo este programa son en la base de espacio disponible de conformidad con los procedimientos aprobados por la Compañía de Membresía. Una cuota nominal por administración se carga por cada intercambio confirmado.

Transmisión por herencia:

En caso de defunción del Miembro, sus derechos serán transmitidos a su(s) heredero(s) pero sólo hasta cumplirse con las disposiciones de la cláusula Octava y de las leyes aplicables. En el caso de que ningún heredero o beneficiario satisfaga los requisitos anteriores dentro de los dos años siguientes a la muerte del Miembro, la membresía expirará sin obligación de reembolsar cantidad alguna.

Terminación de la membresía:

El derecho del Miembro para usar y disfrutar del Club, permanecerá vigente hasta que la Empresa lo determine. Sin embargo es prerrogativa del Miembro terminar su membresía siempre que esté al corriente en sus obligaciones y haya cumplido con todas las disposiciones de este Contrato de Membresía.

Cuota Anual de Servicios:

La Cuota Anual de Servicios deberá ser pagada dos meses antes del inicio del Intervalo Vacacional del Miembro. Los pagos recibidos después de la fecha de vencimiento serán considerados morosos y tendrán un cargo adicional. El no pagar la Cuota Anual de Servicios será causa de suspensión de la afiliación al Programa de Membresía, incluyendo el uso, renta o intercambio, hasta que el Miembro cumpla con sus pagos.

Cuando se hace una solicitud, la semana es evaluada basándose en los siguientes factores, para determinar su poder de intercambio en el sistema.

Claves para tener en cuenta a la hora de comprar un tiempo compartido