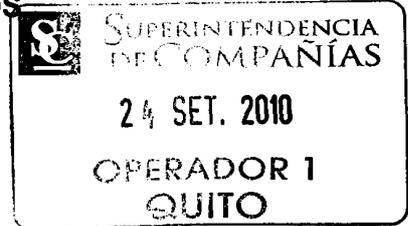


**INFORME DE GERENCIA DE MODELOS
PERIODO ECONOMICO DE 2009**

Señores Socios de Gerencia de Modelos:

Me permito poner a su consideración el informe anual de la Gerencia por el año 2009, en el cual se deja constancia de la gestión efectuada durante este periodo. Agradezco, una vez más, a los socios por mantener su confianza en mi persona para dirigir la empresa. Presento un resumen ejecutivo a continuación:

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS EN 2009

Este análisis se llevará a cabo de acuerdo a las políticas y estrategias planteadas en el Informe del año 2008:

- a. Lograr un mayor control de egresos para generar un ahorro empresarial significativo.

Este punto se convirtió en nuestra prioridad. Se realizó con el equipo de trabajo una evaluación de egresos durante el periodo anterior y nos dimos cuenta de que existían costos altos en pagos de arriendo, telefonía celular, insumos e incluso salarios que no se justificaban con relación al rendimiento. Todo esto se hizo más sensible con la llegada de la crisis internacional que en Ecuador se vio reflejada directamente a través de una supresión importante de actividades de marketing y publicidad en el sector, lo que nos afectó de lleno. De inmediato se tomaron medidas de emergencia y nos cambiamos de oficinas en Quito y suprimimos las oficinas de Guayaquil, bajando significativamente este rubro. Asimismo, se realizaron en el transcurso del año todos los rubros de egresos, logrando paliar la crisis a pesar de los pésimos resultados en ingresos si se realiza una comparación con los años 2007 y 2008.

- b. Establecer un plan de acción que implique mantener los clientes actuales y conseguir nuevos clientes (plan de ventas), así como desarrollar nuevos productos y servicios para nuestra cartera de clientes.

Debido a la crisis se perdió importantes clientes como Itabsa y Liquors, quienes dejaron de hacer activaciones BTL o decidieron contratar servicios de otras empresas que ofrecían mejores precios pero sin brindar nuestros mismos servicios y atención al cliente. Felizmente, se logró concretar relaciones de trabajo con nuevos clientes, entre los que sobresale Almacenes Juan Eljuri c on su división de licores y Yanbal con un volumen constante, aunque no importante, de activaciones de marca y contratación de modelos.

Debido a la crisis, nos centramos en desarrollar el proyecto pendiente de página web de modelos y en asociación con un nuevo socio de proyecto, la empresa Notuslink, se creó la página de Internet E-Modelz, la misma que empezó a dar resultados en el último trimestre del año a través de contrataciones importantes

para fines del año como Pinturas Cóndor, el Grupo Eljuri y el regreso de la empresa Itabsa con la marca Marlboro.

- c. Tener al día los números de la empresa, con la consolidación de las herramientas creadas, tanto en área de apoyo como el área de producción, de tal manera que los socios pueden estar informados en cualquier momento del desarrollo organizacional de Gerencia de Modelos E-Modelos S.A.

Este objetivo nos permitió ordenar la casa, teniendo de manera constante las tablas de egresos, ingresos, cuentas por pagar, cuentas por pagar y datos relevantes en el plano administrativo. Sin embargo queda pendiente la compra de un programa contable actualizado para tener de manera inmediata los reportes necesarias para una buena gestión empresarial.

- d. Implementar los procesos en la empresa.

No se cumplió con este objetivo. Hubo importantes cambios a nivel de personal y se debe realizar una actualización de procesos.

- e. Definir estrategias para obtener capital de trabajo y lograr un crecimiento sostenido de la empresa y manejar de mejor manera los periodos de iliquidez.

Se realizaron las gestiones para obtener de Banco Pichincha un capital de trabajo de USD 30.000, los mismos que nos fueron entregados por nuestro buen manejo de las cuentas bancarias y que nos sirvieron para afrontar la crisis.

- f. Sostener el posicionamiento de la empresa en el mercado laboral y potencializar el desarrollo de las zonas Sierra y Costa para vislumbrar un crecimiento sostenido de los proyectos de la empresa.

A pesar de los inconvenientes económicos del año 2009, se mantuvo el posicionamiento de la empresa a través de nuestra participación en la producción de importantes conciertos de artistas tan reconocidos como Juan Luis Guerra que se llevó a cabo en Guayaquily RKM & KEN-Y que se hizo en Quito y Cuenca, lo que nos permitió no sólo estar en la mente del consumidor sino generar ingresos adicionales.

- g. Trabajar en el desarrollo de nuevos productos para las diversas áreas que conforman la empresa, como el proyecto E-Modelos o desarrollo de eventos puntuales.

Como se resumió en un punto anterior, se desarrolló completamente la página de modelos bajo la denominación www.e-modelz.com y se logró incrementar el área de eventos a través de la organización de Conciertos y fiestas. En lo que se refiere a la Red de Descuentos, las alzas gubernamentales de impuestos afectaron sensiblemente el desarrollo de este proyecto en particular.

- h. Definir las estrategias que se va a tomar con las empresas paralelas en las que Gerencia de Modelos E-Modelos S.A. tiene acciones o intereses.

Se decidió salir de los negocios de Love Story y Venvé. Se empezaron las estrategias para finiquitar estos negocios. Hasta el final del año se había avanzado significativamente en la salida de Comoexte Cía Ltda y se estaban realizando las negociaciones para la salida del Venvé Bar Disco.

2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL.

Al respecto de estas actividades debo indicar lo siguiente:

Se cumplió con las obligaciones societarias, tales como poner a consideración de la Junta General los Balances Anuales e Informes para su posterior declaración de Impuestos, así como la presentación en la Superintendencia de Compañías.

A la espera de la aprobación de este informe, se ha registrado de conformidad con lo que indican las disposiciones legales pertinentes, las transferencias de acciones. El historial de éstas se encuentra registrado en el libro de participaciones y socios, procediendo a la anulación y emisión de los títulos de acción respectivos, a favor de los accionistas de la empresa de acuerdo a la solicitud a la Superintendencia de Compañías.

En lo referente a las aprobaciones, autorizaciones y demás disposiciones de la Junta General y Directorio, se ha cumplido con todas sus disposiciones y resoluciones respecto de la política empresarial, el manejo administrativo y económico de la empresa.

3. AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

3.1. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

Nuevamente, la Gerencia Administrativa ha sido una pilar fundamental en el manejo operativo y administrativo de Gerencia de Modelos E-Modelos S.A., cumpliendo a cabalidad y con eficiencia las operaciones administrativas de la empresa. Sin embargo requiere con urgencia de herramientas de trabajo actualizadas (software de contabilidad, por ejemplo) para realizar sus actividades de manera más eficiente. La ejecución de los planes de este año no se han logrado efectivamente debido a un inesperado bajón en el flujo de clientes y activaciones de marca debido a la crisis que afectó sensiblemente a todo el Sector. La colaboración del personal administrativo y operativo en el desempeño de la empresa ha sido vital para el mantenimiento de la empresa a pesar de la crisis.

En general, el año 2009 fue particularmente complicado por la crisis económica en el país que frenó las inversiones publicitarias y de marketing de las empresas con las que trabajamos. Las finanzas y la proyección de la empresa han sido significativamente descendentes, a pesar de las importantes inversiones realizadas. Sin embargo se ha mantenido el giro de negocio haciendo las correcciones del caso (recortando egresos y desarrollando nuevos productos), lo cual denota un gran esfuerzo administrativo en todos los niveles.

3.2. ASPECTOS LABORALES.

Gerencia de Modelos ha cumplido con todas las disposiciones relativas a la contratación de personal, pago de remuneraciones y aportes, de conformidad con las disposiciones legales del Código del Trabajo. La empresa, al culminar el ejercicio económico 2009 no tiene litigios laborales pendientes, sin embargo debe conocerse que realiza las provisiones legales que le permitirán cumplir sus compromisos laborales y patronales del año 2010. Se cancelaron, dentro de los plazos previstos, las remuneraciones adicionales establecidas por el Código del Trabajo.

3.3. ASPECTOS LEGALES.

Los aspectos legales han sido cumplidos según lo estipulado en las leyes pertinentes, en materia de impuestos y otros aspectos legales de observancia obligatoria. La contabilidad ha sido llevada de conformidad con las Normas Ecuatorianas de Contabilidad.

En el campo tributario debe dejarse constancia de lo siguiente:

La empresa se encuentra al día en las condiciones que la Ley de Régimen Tributario ha establecido para la presentación de los impuestos. Ha existido el empeño en cumplir con las disposiciones y exigencias del reglamento de facturación y las leyes y Reglamentos Tributarios, así como las nuevas resoluciones del SRI, logrando que cualquier retraso haya sido subsanado adecuadamente.

4. PROPUESTA RESPECTO DEL DESTINO DE LAS UTILIDADES.

De conformidad con lo que señala la Ley propongo que los resultados obtenidos sean amortizados de conformidad con lo que indica la Ley de Régimen Tributario Interno, a través de una amortización en los 5 años subsiguientes, a razón del 20% anual.

5. POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA LOS AÑOS SIGUIENTES.

Conforme a los resultados alcanzados en la gestión de 2009 y con el objeto de impulsar la recuperación de la empresa para el año 2010, me permito enumerar varios puntos que serán claves para el desarrollo organizacional proyectado:

- i. Mantener el control de egresos para generar un ahorro empresarial significativo e incrementar significativamente los ingresos de la empresa con el desarrollo de nuevos proyectos.
- j. Establecer un plan de acción que implique mantener los clientes actuales y conseguir nuevos clientes (plan de ventas), así como desarrollar nuevos productos y servicios para nuestra cartera de clientes.
- k. Tener al día los números de la empresa con la adquisición de un programa contable actualizado y con la consolidación de las herramientas creadas para tales efectos, tanto en área de apoyo como el área de producción, de tal manera

que los socios pueden estar informados en cualquier momento del desarrollo organizacional de Gerencia de Modelos E-Modelos S.A.

- l. Definir estrategias para obtener más capital de trabajo y lograr un crecimiento sostenido de la empresa y manejar de mejor manera los periodos de iliquidez.
- m. Potencializar el posicionamiento de la empresa en el mercado laboral y potencializar el desarrollo de las zonas Sierra y Costa para vislumbrar un crecimiento sostenido de los proyectos de la empresa.
- n. Fortalecer el desarrollo de productos como E-Modelz y Red de Descuentos, definiendo con claridad la participación de los nuevos socios de estos proyectos en particular.
- o. Deshacerse definitivamente de las acciones en otras empresas como Comoexte y Venvé Bar Disco.

Es todo cuanto puedo informarles, reitero mis agradecimientos por la confianza que han depositado en mi persona.

De Ustedes, muy atentamente,



Roberto Aguilar Sánchez
GERENCIA DE MODELOS E-MODELOS S.A.
Gerente General