

INFORME DE GERENCIA DE MODELOS PERIODO ECONOMICO DE 2010

Señores Socios de Gerencia de Modelos:

Me permito poner a su consideración el informe anual de la Gerencia por el año 2010, en el cual se deja constancia de la gestión efectuada durante este periodo. Agradezco a los socios por ratificar su confianza en mi persona para dirigir la empresa. Presento un resumen ejecutivo a continuación:

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS EN 2010

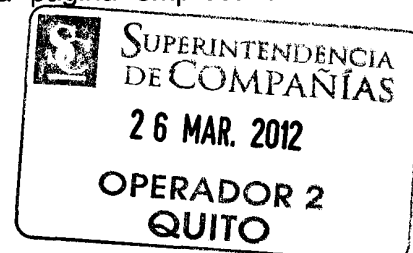
Este análisis se llevará a cabo de acuerdo a las políticas y estrategias planteadas en el Informe del año 2009:

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

Tal y como se hizo durante el periodo 2009, con resultados positivos, durante el periodo 2010 se fortaleció el control de egresos a través de la optimización en la selección y contratación de proveedores, logrando mejores negociaciones con ellos; logrando ahorro a través de un programa piloto de pronto pago que nos permitiera mejorar las negociaciones, siempre y cuando existiera liquidez, y haciendo un uso más consiente de los bienes de la empresa para evitar reposiciones de materiales y herramientas y bajar considerablemente en la utilización de servicios (telefonía celular, telefonía fija, por ejemplo) y de artículos de oficina (evitar las impresiones para bajar en el consumo de papel y tinta de impresoras, por ejemplo) Todo esto, redundó en una significativa disminución de ingresos que, a la larga, generó un importante ahorro empresarial.

- b. Establecer un plan de acción que implique mantener los clientes actuales y conseguir nuevos clientes (plan de ventas)

El plan de acción se basó en una estrategia de reposicionamiento a través de la presencia de la marca GERENCIA en la plataforma E-Modelz, proyecto que se preparó durante el primer semestre de 2009 y fue lanzado al mercado en agosto de ese año (este proyecto fue desarrollado por el Grupo Multideas, en conjunto con la empresa Notuslink, y la colaboración de Giovanni Aguilar, Roberto Aguilar y David Merizalde, socios del Proyecto E-Modelz), se logró el anhelado reposicionamiento en el área de modelos y se consiguió atraer clientes que se habían perdido (grupo Itabsa, por ejemplo) y potencializar clientes (como es el caso de la empresa Yanbal) Este importante ejercicio, además, permitió mantener los clientes de la empresa y generar más oportunidades de negocio, pues trajo como valor agregado que las otras áreas de la empresa se vieran beneficiadas de este golpe en imagen (btl, eventos, diseño, talentos y auspicios) Sin embargo, no se logró implementar un plan de ventas estructurado, pues se dio prioridad en mantener y atender a los clientes de 2010. En lo que se refiere a nuevos productos, y luego del éxito con la plataforma E-Modelz, se realizó una reestructuración con el objeto de actualizar la página empresarial



www.e-modelz.com, redefinir las áreas de la empresa y tener, en algunas de ellas, aliados estratégicos, de la siguiente manera:

1. Btl, Publicidad alternativa, manejado por Gerencia.
 2. Diseño Integral, en alianza con proveedores externos free lance
 3. Eventos, manejado por Gerencia
 4. Modelos, manejado por Gerencia, con un reconocimiento a E-Modelz del 15% de utilidad neta por utilización de modelos internacionales del portal en territorio ecuatoriano.
 5. Talentos, manejado por Gerencia
 6. Auspicios, manejado por Gerencia
 7. Marketing Digital y Redes Sociales, en alianza con la empresa Notuslink.
- El lanzamiento de la actualización del website de Gerencia está previsto para enero de 2011.

- 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.

Con el objeto de tener al día el manejo administrativo y contable de la empresa, se realizó una actualización del software de Contabilidad adquirido en años anteriores y tanto el equipo administrativo de la empresa como el equipo externo de asesoría contable, recibieron una capacitación para su óptimo uso. Esta inversión, sin duda, ha permitido un mejor manejo de los temas administrativos y contables de la empresa.

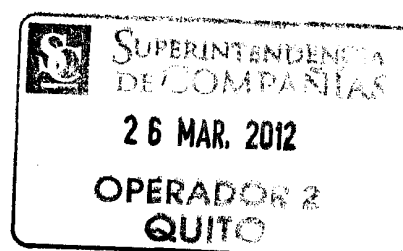
- d. Implementar los procesos en la empresa.

A pesar de tener levantados los procesos de la empresa gracias a la inversión en una Consultoría realizada con anterioridad, los mismos requerían de una actualización debido a cambios tanto en el organigrama como en las funciones del personal. Lamentablemente, no se pudo llevar a cabo una revisión de los procesos levantados y al no tener la debida actualización, no se llevó a cabo la debida implementación.

- 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.

En este giro de negocios de servicios a empresas importantes, el mayor problema, y de forma recurrente, es la liquidez. Las empresas que contratan nuestros servicios tienden a no cumplir con los plazos establecidos para los pagos y son en general reacias a brindar adelantos para cumplir con las actividades demandadas. Esto tiene como consecuencia un desfase en los tiempos de cobros y de pagos y, sobretodo, genera un importante costo administrativo.

Gracias al apoyo de la institución bancaria que nos brinda su servicio, hemos podido paliar parcialmente la necesidad de liquidez y se ha emprendido una estrategia para lograr un préstamo para poder tener capital de trabajo y poder establecer prioridades en las obligaciones adquiridas mientras se recupera cartera vencida. Esperamos para el primer trimestre de 2011 contar con el préstamo en trámite.



- 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.

Si bien es cierto que debido al remezón económico de 2008, muchas empresas de la competencia directa cerraron sus puertas, también es verdad que surgieron con fuerza empresas de btl apadrinadas por agencias de publicidad muy importantes; todo esto dio como resultado final un incremento de agencias ofreciendo los mismos servicios en el mercado laboral.

La campaña de reposicionamiento con el portal www.e-modelz.com dio un resultado positivo pues se logró nuevos contratos tanto en la Sierra como en la Costa (Feria de Durán en octubre de 2010) Además, como resultado positivo, al final de 2010 se mantuvo importantes negociaciones que vislumbran un repunte de actividades para la temporada de playa de la Costa durante el primer trimestre de 2011.

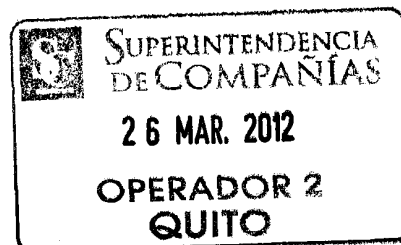
- g. Trabajar en el desarrollo de nuevos productos para las diversas áreas que conforman la empresa, como el proyecto E-Modelos o desarrollo de eventos puntuales.

Se logró lanzar el producto Calendario de Liga, 2011 en noviembre de 2010. Esto se logró gracias a la inversión en la licencia de la marca Liga Deportiva Universitaria y una figura de ganancia 50% - 50% en caso de beneficios. Este proyecto continuará hasta junio de 2011, fecha en la que se hará una evaluación de los resultados. Este producto, además, permitió abrir puntos de distribución con negociaciones con puntos de venta como Megamaxi, Marathon Sports, Farmacias Medicity, Librería Científica, además de otros puntos de venta y fortalecer un micro sitio y un fan page de Facebook con cerca de 15.000 seguidores a diciembre de 2010.

En lo que se refiere al tema Modelos, Gerencia colaboró con su conocimiento y base de datos para el desarrollo de la plataforma E-Modelz (E-Modelos por su nombre original), proyecto del que se benefició directamente gracias al incremento en la contratación de modelos internacionales.

Se mantuvo la alianza estratégica con el grupo 180 Producciones para los eventos y fiestas que realizamos desde hace varios años en el Club Casablanca. Sin embargo durante el 2010 el Club abrió su espacio a la competencia, lo que nos llevó a tener negociaciones con el Club Stella Maris para hacer un manejo de los eventos y fiestas de temporada. La competencia bajó considerablemente los beneficios en las temporadas de Carnaval, Semana Santa y Verano. Sin embargo, una acertada estrategia de mercadeo permitió generar muy buenos resultados en el evento más importante del año que es en Fin de Año. Esto, además, nos permitió invertir en un nuevo proyecto de diversión con un 5%, denominado "La Mar", el mismo que funcionará durante todo el año 2011.

Finalmente, y quizá lo de mayor relevancia, es que se inició un proceso de Consultoría en Gobierno Corporativo con la intervención de la empresa ACP y el financiamiento en un 50% por parte de la Bolsa de Valores de Quito. Este proceso nos permitirá tener un Directorio compuesto por accionistas y dos asesores externos en las áreas donde requerimos de un apoyo externo: legal y financiera. Además, es empezó la intervención, donde todos los socios y ejecutivos principales tienen entrevistas con la



empresa Consultora con el objeto único de mejorar la situación de la empresa y tener todos los requisitos de ley para poder cotizar en Bolsa y acceder a mejores beneficios de mercado en el futuro. La intención, durante el año 2011, es implementar en su totalidad el buen Gobierno Corporativo e iniciar un trabajo de Protocolo Familiar con el objeto de establecer con claridad los parámetros que permitirán que la empresa funcione de la manera más adecuada y en estricto apego a las leyes.

- 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 realizaron todas las negociaciones que permitieron realizar la venta del Proyecto Venvé, del cual Gerencia salió totalmente a cambio de una compra pactada de acciones.

En lo que se refiere al proyecto Red de Descuentos, incubado en Gerencia, debido a aranceles e impuestos variables e incrementados por el Gobierno, nos vimos obligados a dejarlo suspendido, esperando que en 2011 se lo pueda reactivar si las condiciones se estabilizan en el mercado de licores del país.

En el proyecto E-Modelz, Gerencia solamente actuó como colaborador, sin participación en la proyección accionaria, pero se benefició de forma inmediata por los resultados obtenidos.

2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL.

Al respecto de estas actividades debo indicar lo siguiente:

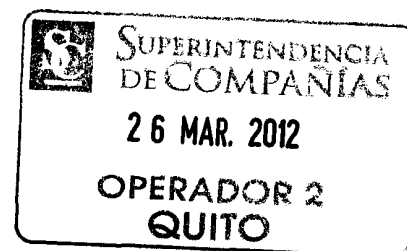
Se cumplió con las obligaciones societarias, tales como poner a consideración de la Junta General los Balances Anuales e Informes para su posterior declaración de Impuestos, así como la presentación en la Superintendencia de Compañías.

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.



La Gerencia Administrativa ha sido una parte 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. La ejecución de los planes de este año se ha logrado efectivamente gracias a una coordinación de las actividades operativas, así como también las actividades administrativas. La colaboración del personal administrativo y operativo en el desempeño de la empresa ha sido vital para la consecución de objetivos en este año.

En general, el año 2010 las condiciones económicas del país se mantuvieron estables, lo que facilitó el desarrollo de los proyectos. Las finanzas y la proyección de la empresa han sido ascendentes y nos han permitido cumplir con las obligaciones y bajar el endeudamiento empresarial, lo que es satisfactorio para todo el equipo.

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 2010 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 2011. 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.

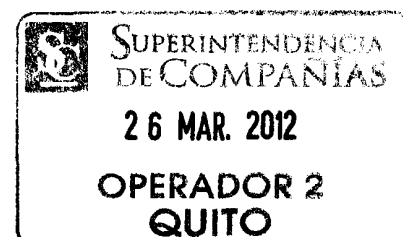
En el campo tributario debe dejarse constancia de lo siguiente:

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 la decisión de los socios, la utilidad de este año no serán distribuidas hasta que el/los socios así lo requieran o soliciten posteriormente.

5. POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA LOS AÑOS SIGUIENTES.



Conforme a los resultados alcanzados en la gestión de 2010 y con el objeto de impulsar el crecimiento de la empresa para el año 2011, me permito enumerar varios puntos que serán claves para el desarrollo organizacional proyectado:

1. Mantener e control de egresos para generar un ahorro empresarial significativo.
2. Incrementar el posicionamiento de Gerencia como una empresa líder en servicios de BTL, aprovechando el premio recibido internacionalmente "Éxito Award" y promocionándose a través de su página web actualizada y mayor presencia en las redes sociales.
3. Mantener los clientes actuales y ejecutar un plan de visitas que permita captar nuevos clientes.
4. Fortalecer el posicionamiento de la empresa en el mercado de la Sierra, incrementar el trabajo en la región Costa y abrir nuevas posibilidades en distintas áreas del país para los productos de la empresa.
5. Fortalecer el producto "Calendario de Liga" y trabajar en el desarrollo de nuevos productos, como la organización de eventos propios.
6. Tener una actualización total de los manejos administrativos y contables que permitan tener al día toda la información para el equipo Gerencia y la cualquier requerimiento de los socios.
7. Hacer un trabajo de actualización de los procesos en 2011, así como definir y aprobar un cronograma de implementación para el inicio de 2012.
8. Consolidar un plan de capitalización para cumplir con obligaciones básicas y generar liquidez para proyectos propios y cumplimiento anticipado de obligaciones con terceros.
9. Hacer un plan de mudanza para mayo de 2011, pues se requiere de oficinas más espaciales y que brinden mejor clima laboral.
10. Trabajar en la implementación de Buen Gobierno Corporativa e iniciar un proyecto de Protocolo Familiar para beneficio de los socios y de los colaboradores de la empresa.

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

