

## INFORME DE GERENCIA DE MODELOS PERIODO ECONOMICO DE 2011

Señores Socios de Gerencia de Modelos:

Me permito poner a su consideración el informe anual de la Gerencia por el año 2011, 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 2011

Este análisis se llevará a cabo de acuerdo a las políticas y estrategias planteadas en el Informe del año 2010:

#### 1. Mantener el control de egresos para generar un ahorro empresarial significativo.

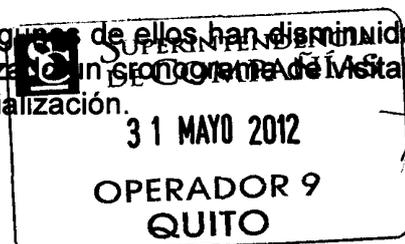
Debido a un importante declive en lo que se refiere al giro de negocio de nuestra empresa, a pesar del monitoreo y control constantes de los egresos, los esfuerzos no han sido suficientes para contrarrestar un balance adecuado en comparación con la significativa baja de los ingresos. Sin embargo se ha realizado un importante esfuerzo para utilizar los egresos estrictamente necesarios, lo que se deberá volverse más radical en el futuro.

#### 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.

Los servicios BTL se han popularizado en el país, lo que constantemente pone en el mercado nuevas empresas con precios con los que difícilmente se puede competir. Nuestro enfoque está en la calidad de servicio que ofrecemos, sin embargo hemos podido constatar como muchas empresas están dispuestas a sacrificar la calidad del servicio por la oferta de precios del mercado. Por otro lado, lamentablemente no ha habido un gran trabajo en lo que se refiere al mantenimiento de nuestro portal de Internet y el uso de las redes sociales, lo que recae directamente en el departamento de comercialización de la empresa, que deberá mejorar significativamente en este punto.

#### 3. Mantener los clientes actuales y ejecutar un plan de visitas que permita captar nuevos clientes.

Se ha logrado mantener a los clientes. Sin embargo algunos de ellos han disminuido significativamente sus actividades BTL. No se ha realizado un plan de visitas sostenido, lo que recae en el departamento de comercialización.



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.

Los clientes de la empresa, en su mayoría, tienen domicilio en Quito. El cliente de Cuenca ha bajado significativamente las demandas de servicios por el tema de precios, prefiriendo trabajar con proveedores que les cobran menos. No se ha realizado un acercamiento formal para tener clientes en otras zonas del país.

5. Fortalecer el producto "Calendario de Liga" y trabajar en el desarrollo de nuevos productos, como la organización de eventos propios.

Debido al incumplimiento en el pago del auspicio de Calendario de Liga por parte de la marca "Corona" del grupo Almacenes Juan Eljuri Licores con sede en Guayaquil, nos ha resultado imposible renovar este importante proyecto.

6. Tener una actualización total de los manejos administrativos y contables que permitan tener al día toda la información para el equipo Gerencia y cualquier requerimiento de los socios.

Se ha sufrido un retraso considerable en este tema debido a que la persona externa responsable del manejo administrativo, financiero y contable decidió salir del país por temas personales. Se está trabajando en la actualidad en la corrección de este tema vital y se tiene al día la empresa en sus obligaciones tributarias.

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.

No se ha realizado ningún trabajo formal en este tema.

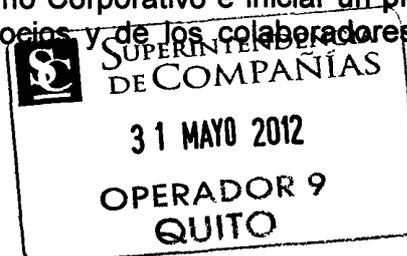
8. Consolidar un plan de capitalización para cumplir con obligaciones básicas y generar liquidez para proyectos propios y cumplimiento anticipado de obligaciones con terceros.

Debido a que el giro de negocio ha tenido un fuerte bajón, la capitalización ha sido imposible y por tanto no se ha contado con liquidez para proyectos propios.

9. Hacer un plan de mudanza para mayo de 2011, pues se requiere de oficinas más espaciales y que brinden mejor clima laboral.

El plan de mudanza se realizó con éxito, pues se vislumbraba un año importante luego de los resultados de 2010. Lamentablemente, las proyecciones para 2011 no se han podido cumplir y resulta complejo mantener las instalaciones actuales en estas circunstancias.

10. Trabajar en la implementación de Buen Gobierno Corporativo e iniciar un proyecto de Protocolo Familiar para beneficio de los socios y de los colaboradores de la empresa.



Con el apoyo de una consultora externa se ha venido trabajando en este importante proceso. Sin embargo, no hemos recibido los insumos finales del plan de Gobierno Corporativo y queda pendiente el manejo del protocolo familiar.

## **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.

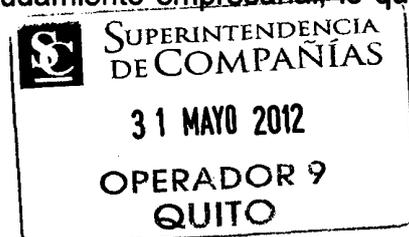
## **3. AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.**

### **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 2011 las condiciones económicas del país se mantuvieron estables, sin embargo en el giro de negocios BTL aparecieron muchos competidores en el mercado, lo que redujo significativamente el desarrollo de los proyectos por la competencia por precios y no por calidad que se viene estableciendo en el mercado. Las finanzas y la proyección de la empresa han sido descendentes y nos han permitido cumplir con las obligaciones sin poder bajar el endeudamiento empresarial, lo que no 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 2011 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 2012. 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.

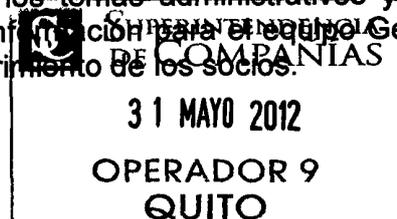
### 4. PROPUESTA RESPECTO DEL DESTINO DE LAS UTILIDADES.

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 2011 y con el objeto de impulsar el crecimiento de la empresa para el año 2012, me permito enumerar varios puntos que serán claves para el desarrollo organizacional proyectado:

- a. Incrementar el control de egresos para generar un ahorro empresarial significativo que nos permita cumplir con nuestras obligaciones.
- b. Realizar una reestructuración de la empresa, definiendo con claridad las obligaciones de los empleados y sus compromisos laborales.
- c. Estructura una estrategia de reposicionamiento de Gerencia como una empresa líder en servicios de BTL, utilizando la promoción a través de su página web actualizada y mayor presencia en las redes sociales.
- d. Ejecutar un plan de visitas que permita captar nuevos clientes y retomar clientes perdidos.
- e. Lograr una actualización constante de los temas administrativos y contables, para que permitan tener al día toda la información para el equipo Gerencia y la información respecto de cualquier requerimiento de los socios.



- f. Consolidar un plan de contingencia para cumplir con obligaciones básicas y bajar significativamente la deuda de la empresa.
- g. Hacer un plan de mudanza para junio de 2012, pues se requiere de oficinas menos costosas que nos permitan impulsar el plan de ahorro
- h. Ratificar y hacer seguimiento de 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.
- i. Buscar nuevos productos para la empresa, de tal forma que se pueda dar giros significativos en el negocio y de esa forma se pueda acceder a nuevas fuentes de ingresos.

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

