

INFORME DE GERENCIA DE MODELOS PERIODO ECONOMICO DE 2006

Señores Socios de Gerencia de Modelos:

Me permito poner a su consideración el informe anual de la Gerencia por el año de 2006, en el cual dejo constancia de la gestión efectuada durante este periodo. Debo expresar mi agradecimiento a los socios por mantener su confianza en mi persona para dirigir la empresa. Presento un resumen ejecutivo a continuación:

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS EN 2006

Al inicio del año 2006 se decidió hacer una reestructuración organizacional que nos permitiera alcanzar los objetivos planteados en el informe anual del año 2005. Para ello se tomó la decisión de cerrar operaciones durante el primer trimestre (enero – marzo de 2006) y concentrarnos en la formación del personal, la actualización de datos, el fortalecimiento de herramientas financieras (adquisición de un programa contable experto), el desarrollo e inclusión de una renovada herramientas para apoyo a la difusión y ventas (página web), la renovación de áreas de trabajo (marketing, publicidad y servicios) y la concentración en el desarrollo de un equipo de alto rendimiento.

Para poder financiar el trimestre carente de ingresos se contó con la inversión de los nuevos socios de la empresa y el préstamo de una de las socias, como se refleja en los estados de resultados.

A partir de abril de 2006 se empezó con un plan de visitas a clientes antiguos, recientes y potenciales con la finalidad de mostrarles los cambios organizacionales y fomentar la venta de los nuevos productos. Como estrategias de reposicionamiento, se llegó al acuerdo de utilizar modelos AAA para lograr el enganche de clientes, ofrecer un servicio personalizado y a la carta, y presentar una propuesta de servicios integrados para las empresas meta.

La respuesta de las empresas rebasó nuestras expectativas y la facturación creció exponencialmente desde abril de 2006. Esto nos permitió cerrar el año con un excelente trimestre final (octubre – diciembre 2006) y tener resultados positivos en el promedio anual (a pesar del primer trimestre sin ingresos) Toda esta información se puede corroborar en el estado de resultados y el balance de 2006.

Asimismo, se incrementó el número de colaboradores para satisfacer el desarrollo en cada una de las áreas, se adquirieron nuevos equipos tecnológicos (computadoras, cámara digital) y se abrió interesantes perspectivas para el manejo integral de marcas e incluso se inició el desarrollo de la región Costa a través de trabajos puntuales para clientes en Guayaquil, principalmente.

El objetivo de reposicionar la empresa fue cumplido en su totalidad. Se recuperó clientes perdidos. Se mantuvo a todos los clientes de fines de 2005. Y se logró captar importantes clientes nuevos.

Adicionalmente, se pudo ingresar en nuevos proyectos como promotores e inversionistas, lo que nos ha permitido adquirir el 20% de las acciones de la empresa Comoexte, el 20% de las acciones de la empresa Venvé, el 15% de la empresa Aragonn y el 5% de la empresa Santino.

Respecto de los objetivos planteados en el informe de Gerencia de 2005, puedo resumir lo siguiente:

Durante el 2006 la empresa ganó en prestigio y seriedad en el servicio al cliente, se invirtió en la funcionalidad de las instalaciones y en la imagen tanto externa como interna de Gerencia de Modelos.

La empresa logró durante el año 2006 la implantación del sistema informático y financiero adquirido, y pudo mejorar las operaciones administrativas y operativas de la empresa.

Gerencia de Modelos innovó con su estrategia de promociones para captar un mayor porcentaje del mercado en el país, enfatizando en la calidad del servicio al cliente, logrando ubicarse al final del año 2006 como una de las empresas líderes en las actividades de manejo de marca y servicios (modelos, principalmente)

Durante la administración 2006 se trabajó con un presupuesto de operación proyectado que fue monitoreado de manera permanente, logrando superar los ingresos previstos aunque no existió mayor control en los gastos. El balance general, sin embargo, permitió observar una rentabilidad del negocio que nos motiva a mejorar los resultados en el año 2007.

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 2006 fue positivo a pesar de la incertidumbre política en el país. Las finanzas de la empresa han sido estables y la proyección ha sido ascendente, 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 2006 no tiene litigios laborales pendientes, sin embargo debe conocerse que realiza las provisiones legales que le permitirán cumplir sus compromisos laborales y patronales durante el año 2007. 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 resoluciones del SRI a pesar de existir ciertos retrasos que fueron subsanados 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 2006 y con el objeto de impulsar el crecimiento sostenido de la empresa desde el año 2007, me permito enumerar varios puntos que serán claves para el desarrollo organizacional proyectado:

- a. En el año 2006 se dio importancia vital a la inversión en equipamientos y herramientas tecnológicas. Durante el año 2007 se propone una inversión constante en la formación del personal de la empresa. Para ello se va a contratar una consultoría para documentar, validar e implementar procesos que permitan tener una clara definición de las actividades que van a desarrollar cada uno de los colaboradores de Gerencia de Modelos. Se propone la contratación de una asesoría profesional para definir un código de honor y de gestión familiar, ya que las acciones de la empresa se encuentran en la actualidad en las manos de la familia Aguilar Sánchez. Se espera tener formaciones del equipo en negociación y resolución de conflictos, creatividad empresarial, motivación aplicada e inteligencia emocional, todos estos talleres estarán a cargo del Gerente. Cada coordinador de área deberá preparar una introducción para el equipo de trabajo que permita conocer su gestión, los conceptos principales y la proyección. Se propondrá la formación externa en temas de suma importancia para el desarrollo de la empresa, como análisis financieros, manejo de presupuestos, gerencia de ventas, entre otros que serán evaluados cuando sea pertinente y de acuerdo a las necesidades de la empresa.
- b. En el año 2007 se va a desarrollar un brochure profesional y creativo de presentación de la empresa acorde a las seis áreas de trabajo definidas (comunicación visual, btl publicidad alternativa, organización de eventos, consecución de auspicios, gerencia de modelos y servicios de intermediación) Una información detallada del brochure será reflejada en la actualización de la página web de la empresa. Paralelamente, se proyecta la conclusión del portal de modelos (www.e-modelos.com) que permitirá tener una herramienta agresiva para el crecimiento de las ventas.
- c. Durante el año 2007 se va a fortalecer tanto el área de apoyo como el área de producción de la empresa. En el área de apoyo de la empresa se trabajará en el empoderamiento de un gerente administrativo operativo. Este contará con asesoría externa tanto legal como financiera y el equipo interno dará un apoyo formal en los servicios de secretaría, la actualización constante de datos, gestión de recursos humanos, apoyo administrativo, manejo de cuentas, gestión de pagos y cobros, atención al cliente, control de bodega, apoyo logístico, de mensajería y de limpieza. Además, se diseñará estrategias para prevenir la iliquidez, agilizar la entrega de facturas, mejorar la gestión de cobros, definir políticas de pagos a proveedores y servicios profesionales. Paralelamente, el área de producción será reorganizada con la creación de departamentos específicos con objetivos claramente definidos y responsables designados: estudios y proyectos, marketing, ventas, publicidad y servicios. Estos dos últimos contienen los productos de la empresa (comunicación visual, btl publicidad alternativa, organización de eventos, consecución de auspicios, gerencia de modelos y servicios de intermediación) La intención de esta administración es trabajar con un presupuesto de operación controlado de forma permanente y cuyo objeto será maximizar la rentabilidad a través de un aumento en las ventas y una reducción de gastos con controles constantes y gestión de proveedores.
- d. En lo que se refiere al posicionamiento de la empresa. Se trabajará con el objeto de lograr el reconocimiento de GERENCIA, como una agencia de marketing,

publicidad y servicios. Se mantendrá de forma velada el antiguo logotipo de Gerencia de Modelos para mantener la asociación y se tenderá a que desaparezca por completo para el año 2008. Se proyecta un evento importante para celebrar los cinco años de funcionamiento de la empresa. Se realizará cambios sustanciales que permitan consolidar la palabra GERENCIA.

- e. El mercado del país se maneja de forma particularmente diferente en las diversas regiones del país, las mismas que pueden ser clasificadas en dos grandes zonas en lo que se refiere a inversiones en marketing y publicidad de las principales empresas. La zona sierra (1), liderada por la ciudad de Quito, alcanza la zona central, norte y la provincia costanera de Esmeraldas. La zona costa (2), liderada por Guayaquil, abarca las otras provincias de la costa (excepto Esmeraldas) y tiene influencia en la zona austral del Ecuador. Se ha constatado que los primeros meses de año la zona 1 no tiene mayor movimiento (excepto en las temporadas playeras de carnaval y semana santa), y las activaciones de marcas crecen a partir de mayo de manera ascendente para culminar con el feriado de fin de año. En la zona 2, las actividades de marca tienen un proceso ascendente desde mayo, concentran fuerza en el último trimestre del año y culminan con una importante temporada de playa que dura hasta el feriado de semana santa. Durante el año 2006 la empresa se concentró principalmente en la zona 1. El objeto del año 2007 es desarrollar la zona 2. Para ello se va a abrir una sucursal, se arrendará un departamento y se contratará a personal para tener un crecimiento sostenido durante todo el año.
- f. Finalmente, a pesar de las importantes inversiones realizadas en empresas creadas en el año 2006, durante el 2007 se va a llevar un constante monitoreo de las mismas para recapitalizarlas, sostenerlas o venderlas conforme a los resultados generados. Asimismo, se va a realizar nuevas inversiones en proyectos que puedan dar mayor impulso a la organización y generen un crecimiento potencial de la empresa. Para ello, se someterá a los socios los proyectos potenciales para decidir la manera de financiarlos. Adicionalmente, se evaluará alternativas que permitan obtener los recursos necesarios para desarrollar los proyectos aprobados.

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