

**INFORME DE GERENCIA DE MODELOS
PERIODO ECONOMICO DE 2007**

Señores Socios de Gerencia de Modelos:

Me permito poner a su consideración el informe anual de la Gerencia por el año 2007, 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 2007

Este análisis se llevará a cabo de acuerdo a las políticas y estrategias planteadas en el Informe del año 2006:

- a. En el año 2007, conforme a lo proyectado, se dio un impulso en la formación del personal de la empresa.

El paso más importante fue la contratación de una consultoría externa para documentar, validar e implementar procesos que permitieran tener una clara definición de las actividades que debe desarrollar cada uno de los colaboradores de Gerencia de Modelos. En lo que se refiere a la documentación y validación, el trabajo está completamente listo. Sin embargo, en lo que se refiere a la implementación, el importante flujo de actividades durante el último trimestre del año nos obligó a suspenderla para el año 2008.

Se propuso también 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. Sin embargo, luego de varias reuniones con los socios, se decidió postergar este proceso hasta dejar totalmente sentadas las bases de la organización.

Se tuvo formaciones del equipo en negociación y resolución de conflictos a cargo del Gerente. El equipo de mercadeo tuvo una formación profesional en btl, publicidad alternativa. En diversas reuniones de área se prepararon introducciones para el equipo de trabajo que permitieron conocer su gestión, los conceptos principales y la proyección.

- b. En el año 2007 se desarrolló, como planificado, un brochure profesional y creativo de presentación de la empresa acorde a las seis áreas de trabajo redefinidas en los primeros meses del año: btl publicidad alternativa, diseño integral, organización de eventos, comercialización de auspicios, gerencia de modelos y gestión de talentos. Una información detallada del brochure se reflejó en la actualización de la página web de la empresa: www.gerenciademodelos.com. Este sitio, hasta el final de 2007, no pudo ser actualizado en su totalidad y quedaron pendientes ciertas modificaciones previstas y demandadas al área de Diseño Integral.

A handwritten signature or scribble in the left margin, consisting of several overlapping, dark lines.

Paralelamente, se proyectó la conclusión del portal de modelos: www.e-modelos.com, la misma que permitiría tener una herramienta agresiva para el crecimiento de las ventas. Este portal fue trabajado en un 60% y no pudo ser terminado por demandas particulares de la rutina de trabajo en el área de Diseño.

- c. Durante el año 2007 se fortalecieron tanto el área de apoyo como el área de producción de la empresa. En el área de apoyo de la empresa se trabajó en el empoderamiento del gerente administrativo operativo. Este conformó un equipo interno para lograr apoyo legal y financiero, y se continuó con el apoyo formal en los servicios de manejos administrativos, secretaría, la actualización constante de datos, gestión de recursos humanos, manejo de cuentas, gestión de pagos y cobros, atención al cliente, control de bodega, apoyo logístico, de mensajería y de limpieza.

El crecimiento durante el año 2007 nos llevó a diseñar estrategias para prevenir la iliquidez, agilizar la entrega de facturas, mejorar la gestión de cobros, definir políticas de pagos a proveedores y servicios profesionales. Sin embargo, el crecimiento continuo de la empresa, a pesar de la gran mejoría en los procesos administrativos, financieros y legales, todavía no nos permitió resolver la iliquidez en ciertas épocas del año.

El área de producción fue efectivamente 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: btl publicidad alternativa, diseño integral, organización de eventos, consecución de auspicios, gerencia de modelos y gestión de talentos.

Se logró con mucho éxito establecer herramientas informáticas para llevar un claro control de producción por áreas y por proyecto para definir las ganancias o pérdidas de los mismos. Con estos documentos, el equipo de apoyo puede llevar una mejor gestión de control y realización de pagos a proveedores. Además, se puede tener mejores indicadores para trabajar en la optimización de recursos, los mismos que permitan aumentar los ingresos y disminuir los egresos de una manera objetiva.

- d. Gerencia logró durante el 2007 un mejor posicionamiento en el mercado competitivo de marketing, publicidad y servicios en el que se desarrolla. Se dio un giro radical en el manejo publicitario de la empresa que permitió, con los nuevos brochures y tarjetas de presentación, cambiar definitivamente la forma velada del antiguo logotipo de Gerencia de Modelos para mantener la asociación y se logró que desapareciera definitivamente a mediados del año 2007, un año antes de lo previsto. Se realizaron cambios sustanciales que permitieron consolidar la palabra GERENCIA.

No se realizó ningún evento importante para celebrar los cinco años de funcionamiento de la empresa. Se prefirió utilizar recursos para el cambio de

imagen y para salir adelante con los nuevos locales de la empresa tanto para Quito como para Guayaquil.

- 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 fue desarrollar la zona 2.

Para ello se abrió una sucursal, conforme a lo previsto, en julio de 2007. Se arrendó un departamento oficina amueblado y se contrató a personal de apoyo para tener un crecimiento sostenido. En octubre de 2007 se logró un contrato importante en Feria de Durán y se pudo ganar activaciones para diversas empresas en la zona Costa, lo que augura un interesante desarrollo de esa zona en el futuro.

En lo que se refiere a la zona 1, se tomó la decisión de realizar una mudanza a una casa mucho más amplia, cuyas habitaciones y espacios se adecuaron para tener nuevas oficinas que nos permitieran salir adelante con el desafío de crecimiento de la empresa. Este cambio se llevó a cabo en agosto de 2007 y durante los meses siguientes se trabajó en continuas adecuaciones que implicaron inversiones adicionales.

Durante el año 2007 se logró mantener empresas con las que se había trabajado durante el año 2006: Proesa, Liquors, Confiteca, por ejemplo. Además, se logró iniciar contratos con nuevas empresas que permitieron lograr mejores resultados y un importante crecimiento, como Conecel, Pinturas Cóndor, Aerogal, entre otras. Los balances y resultados nos permiten visualizar el importante crecimiento de la empresa durante el periodo 2007.

- f. Finalmente, luego de las importantes inversiones realizadas en empresas creadas en el año 2006, durante el 2007 se llevó un monitoreo de las mismas para recapitalizarlas, sostenerlas o venderlas conforme a los resultados generados. En el caso de Comoexte, se decidió comprar las acciones de uno de los socios y así aumentar las acciones de Gerencia. Las acciones en Sié fueron mantenidas y se recibió un retorno por utilidades de este proyecto. Se decidió volver con fuerza al proyecto Venvé y el equipo de producción colaboró decididamente en el desarrollo de ese proyecto, el mismo que espera retorno por utilidades para el año 2008. En lo que se refiere al proyecto Aragon, se decidió renunciar a las acciones del mismo en mutuo acuerdo con los socios de



ese proyecto. No se realizaron inversiones en proyectos adicionales durante 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 2007 fue de crecimiento a pesar de la incertidumbre política en el país. Las finanzas de la empresa han sido estables y la proyección ha sido ascendente, a pesar de las importantes inversiones realizadas, 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, 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 2007 y con el objeto de impulsar el crecimiento sostenido de la empresa para el año 2008, me permito enumerar varios puntos que serán claves para el desarrollo organizacional proyectado:

- a. Actualización de la página Internet www.gerenciademodelos.com y conclusión del proyecto www.e-modelos.com
- b. Tener al día los números de la empresa, con el desarrollo de herramientas modernas, 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.
- c. Generar un reglamento interno de trabajo.
- d. Implementar definitivamente los procesos en la empresa.
- 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.
- f. Sostener el posicionamiento de la empresa en el mercado laboral.

Potencializar el desarrollo de las zonas Sierra y Costa para empezar a sostener un crecimiento sostenido de los proyectos de la empresa.

- g. Mantener la cartera de clientes y potencializar la búsqueda de nuevos clientes.
- h. Trabajar en el desarrollo de nuevos productos para las diversas áreas que conforman la empresa.
- i. Definir con claridad las estrategias que se va a tomar con las empresas paralelas en las que Gerencia de Modelos E-Modelos S.A. tiene acciones.

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