

INFORME DE GERENCIA DE MODELOS PERIODO ECONOMICO DE 2008

Señores Socios de Gerencia de Modelos:

Me permito poner a su consideración el informe anual de la Gerencia por el año 2008, en el cual se deja constancia de la gestión efectuada durante este periodo. Agradezco a los socios por mantener su confianza en mi persona para dirigir la empresa. Presento un resumen ejecutivo a continuación:

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS EN 2008

Este análisis se llevará a cabo de acuerdo a las políticas y estrategias planteadas en el Informe del año 2007:

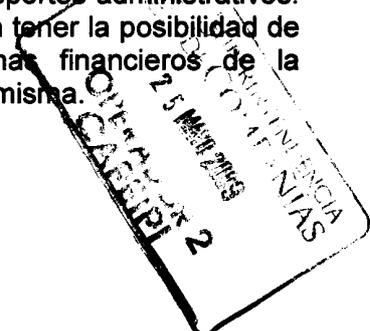
- a. Durante el primer cuatrimestre del año 2008 se realizaron correcciones en la página Internet de Gerencia de Modelos. Esto nos permitió actualizar la página y tener una información similar tanto en los brochures como en el Website.

En lo que se refiere al proyecto Internet E-modelos, se realizó durante los primeros cuatro meses del año el retoque de las fotografías base para el proyecto, se colgó en Internet el intro de la página y se terminó el trabajo de concepción total del sitio. Sin embargo, debido a la salida de la responsable del área, el proyecto quedó truncado.

Luego de una reunión estratégica con los ejecutivos de la empresa, se convino trabajar en alianzas estratégicas para temas de diseño y no se procedió a contratar un reemplazo para la colaboradora que salió de la empresa. Los proyectos de Internet quedaron en stand-by y no se pudo terminar con los trabajos previstos hasta fines de 2008.

- b. Durante el año 2008 se perfeccionaron las herramientas de mercadeo que nos permitieron llevar un mejor control por cliente, por marca y por proyecto específico. Este trabajo también benefició la entrega de información desde el área de producción hasta el área administrativa, lo que redundó en una mejor visión de los resultados.

Sin embargo, durante el último trimestre de 2008 y debido al incremento de actividades de este periodo y la restricción en lo que se refiere a personal y al desarrollo de proyectos paralelos como la Red de Descuentos, hubo un retraso en la gestión de los proyectos que a su vez retrasó los reportes administrativos. Se espera corregir este desfase durante el año 2009 para tener la posibilidad de estar informados mensualmente respecto de los temas financieros de la empresa y el desempeño de cada una de las áreas de la misma.

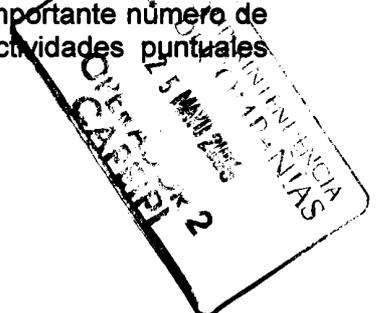


- c. Con el apoyo del área administrativa, se logró terminar un reglamento interno de trabajo, el mismo que fue corregido y hasta el momento se espera el aval definitivo del Ministerio de Trabajo, trámite que lleva más de seis meses. De todas maneras, en la actualidad dicha normativa se encuentra aplicada por la empresa y es de conocimiento de sus empleados.
- d. Se realizaron correcciones para tener una actualización de los procesos de la empresa, sin embargo no se realizó su implementación. Este trabajo se llevará a cabo durante el año 2009.
- e. En lo que se refiere a la liquidez de la empresa, durante el 2008 se logró obtener un crédito bancario que permitió que la empresa se pusiera al día en cuentas por pagar e invirtiera en nuevas actividades, como el desarrollo del proyecto Red de Descuentos.

La liquidez del crédito no solucionó la dependencia del cobro de cartera, y del apoyo de los socios para pagos a proveedores y desarrollo de nuevos proyectos, por lo que se mantuvo la iliquidez durante los meses centrales del año, donde hay menor flujo de actividades, por tanto de ingresos, pero se mantienen los gastos fijos.

Durante el último trimestre de 2008, gracias a que se plasmó el proyecto Red de Descuentos, se pudo manejar de mejor manera la liquidez de la empresa, lo que nos permitió ver el potencial de este proyecto y ponerle empeño para su desarrollo futuro.

- f. En el área de marketing alternativo, más conocido como BTL, aparecen cada día nuevas empresas que ofrecen sus servicios y compiten por costos. El número de clientes grandes no varía significativamente, lo que convierte este giro de negocio en un importante riesgo. Si bien Gerencia ha mantenido su posicionamiento en el mercado, los clientes tienen cada vez una mayor tendencia a pedir los mismos servicios por costos menores, lo que afecta directamente a la utilidad del negocio. Frente a todo esto, es vital pensar en alternativas de mercado que permitan analizar nuevos nichos de mercado, nuevos productos para el mercado y estrategias agresivas para mantener e incrementar clientes, fórmulas básicas para el sano desarrollo del negocio a futuro. Se trató de dar mayor impulso al desarrollo de la zona Costa, sin embargo, quedó claro que sin un manejo profesional, con una inversión puntual y un equipo formado y establecido que opere desde la región, las posibilidades de desarrollo de la zona no son mayores.
- g. Durante el año 2008 se perdió dos importantes cuentas directas: Conecel (Porta) y Confiteca. Durante este año se ganó las importantes cuentas de EBC (Coca Cola, Powerade, Gladiator) y de Lan. Se mantuvo las otras cuentas importantes como Liquors e Itabsa (Marlboro, Lark) y se incrementó el volumen de trabajo con cuentas como Pinturas Cóndor y Club Casablanca. A pesar de ello, no se realizó un trabajo sostenido para buscar nuevos clientes aunque se había previsto en el plan de trabajo de 2008. Existe también un importante número de cuentas intermedias o pequeñas con las que se tuvo actividades puntuales durante todo el año.



- h. En lo que se refiere al desarrollo de nuevos productos, la Red de Descuentos se convirtió en el proyecto principal. El proyecto final fue puesto en práctica desde octubre de 2008 hasta finales de diciembre. Los resultados fueron alentadores puesto que se generaron ventas importantes que permitieron generar liquidez para los otros proyectos de la empresa. Tratándose de un piloto, la intención es darle mayor impulso a este proyecto durante el año 2009.

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.

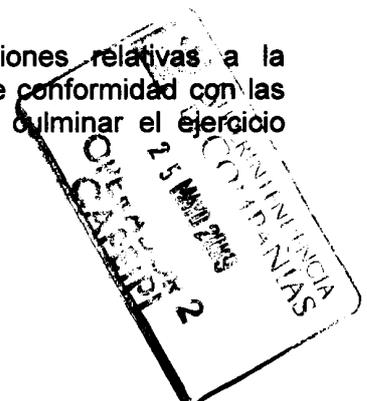
3.1. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

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 2008 fue complicado por la actividad política en el país. Las finanzas y la proyección de la empresa no han sido ascendentes, a pesar de las importantes inversiones realizadas. Sin embargo se han mantenido, 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 2008 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 2009. 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.

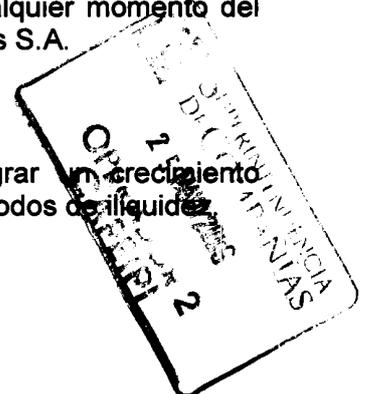
4. PROPUESTA RESPECTO DEL DESTINO DE LAS UTILIDADES.

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 2008 y con el objeto de impulsar el crecimiento de la empresa para el año 2009, me permito enumerar varios puntos que serán claves para el desarrollo organizacional proyectado:

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



- 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.
- 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.
- 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.

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

