

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO 2009

**SEÑORES
ACCIONISTA DE KNOW HOW CIA. LTDA.
PRESENTE.-**

Dando cumplimiento a disposiciones legales y estatutarias, presento a vuestra consideración el Informe de Gerencia por el Período Económico del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2009.

1.- ANÁLISIS ENTORNO ECONÓMICO.

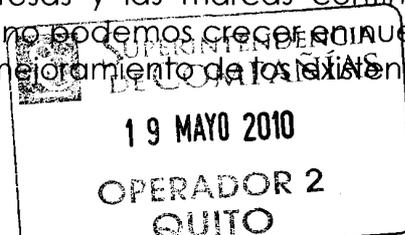
Inicio agradeciendo la confianza depositada en mi al ser designado como Gerente General y Representante Legal de la Compañía, seguro estoy sabré llenar las expectativas y llevar de la mejor manera posible a feliz logro los planes a corto, mediano y largo plazo. Así también felicito la gestión realizada por mi antecesora señora Luz Piedad Ospina.

El año 2009 fue marcado por la crisis a nivel internacional, lo cual afectó directamente en la economía nacional, debiendo tomarse medidas de ajuste en los presupuestos internos como externos de la compañía, no pudiendo proyectar en un tiempo mayor a un trimestre, sin tener aún claras disposiciones tributarias; en el marco legal se crean nuevos reglamentos en lo laboral, ejemplo el pago mensual de Fondo de Reserva (I.E.S.S.), se especula mucho en el ámbito de la Asamblea Constituyente con la posible creación de leyes, entre ellas , y que nos toca directamente es la de "medios de comunicación". En resumen la inestabilidad continúa, el índice de inflación se eleva, el crecimiento económico es muy bajo, la inseguridad se incrementa y el marco de desarrollo empresarial sea poco menos que negativo.

En nuestra industria, no se hacen inversiones a largo plazo y se emprenden pequeñas campañas que de alguna manera aseguren el éxito mediático del producto. Las empresas y las marcas continúan siendo casi las mismas, demostrando que no podemos crear nuevos productos, sino en el mantenimiento y/o mejoramiento de los existentes.

2.- ADMINISTRACIÓN.

Hemos observado y cumplido las normas legales, estatutarias y reglamentarias, cumplimos las resoluciones dictadas por el Directorio en lo laboral, legal, se ha mantenido el propósito y los perfiles relativos a negociaciones tanto con los clientes como con socios estratégicos, las



obligaciones con proveedores se han cumplido en los tiempos acordados.

Se han incorporado cuentas como Produbanco, Metrohoy, Promovil, Superpaco; restándose hasta fin de año Ilsa, Frisonex, Cooprogreso, manteniendo nuestra competencia en este mercado.

El acuerdo de pago con Leansa se cumplió, quedando un valor pendiente de USD. 10.000,00 aproximado, el cual al momento esta siendo analizado por el abogado, Freddy Carrión, de esa compañía la forma de pago que propondrían

Respecto a las cuentas entre Know How y McCANN, luego de la firma del acuerdo de pago en enero 2009, suscrito por mi antecesora señora Luz Piedad Ospina, establecido el saldo se hicieron los cruces y pagos acordados en el referido convenio, quedando a final de este período un saldo aproximado de USD. 250.000,00; un valor a nuestro favor por comisiones de 26.000,00

Se negocian valores que en concepto de contratos por asesoría publicitaria (Diario El Popular) a la fecha están pendientes.

Al momento el personal contratado es de 14 personas divididas en las siguientes áreas:

4 en administración, 5 en producción, 4 en ventas y 1 en coordinación.

Se ha cumplido a tiempo con el pago de tributos, impuestos y retenciones; estableciendo las reservas y provisiones legales y necesarias.

3.- ECONÓMICO – FINANCIERO

Por las condiciones del mercado, el costo alto del dinero, la baja seguridad en la inversión publicitaria por parte de los clientes; la casi imposibilidad de establecer presupuestos, flujos a mediano y largo plazo, por las condiciones económicas actuales, se ha mantenido austeridad y control en la aprobación de gastos, presupuestos para producción externa, beneficiando de esta manera también al cliente externo en miras de que el desembolso sea el estrictamente necesario, evitando elevar el costo de producción y el costo fijo de funcionamiento de la Empresa.

La recaudación y cobranza de valores ha sido realizada oportunamente evitando la existencia de cartera vencida, dándose inconvenientes de los considerados típicos al giro del negocio.

Ventas, bajo las condiciones establecidas en el momento, se basa exclusivamente en la facturación de producción interna, externa y las comisiones de medios que factura McCANN; el ingreso neto es de USD. 889.958,37; los gastos por la gestión del mismo período son USD. 889.102,64 resultando una utilidad contable por USD. 855,73

Los Balances nos permiten tener una visión clara de la gestión realizada.

4.- PROYECCIONES 2010

Establecer presupuestos, programas y planes a mediano y largo plazo son difíciles de elaborar, por ello y como una política para contrarrestar "la crisis" nos acogemos a lo que el mercado vaya permitiendo, manteniendo eso si una reserva tanto en cash como contable que permita evitar sobresaltos financieros.

La inestabilidad en el mercado hace difícil predecir el comportamiento de los clientes a nivel publicitario, sin embargo el posicionamiento que al momento KNOW HOW tiene en la industria de la publicidad puede permitirnos saber que somos tomados en cuenta y de ello podemos obtener buenos réditos.

Agradezco a ustedes señores accionistas, al personal que conforma la Empresa y comprometo mis mejores gestiones y esfuerzos para avanzar al cumplimiento de la misión propuesta.

CORDIALMENTE



**JUAN CARLOS ELIZALDE SOSA
GERENTE GENERAL.**