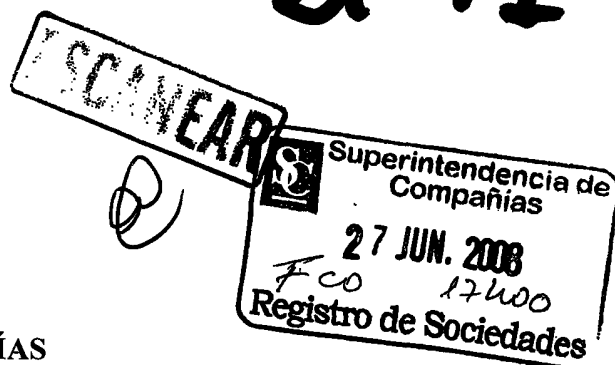


2171

Quito, 20 de Junio del 2008 :

Señores
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
Quito



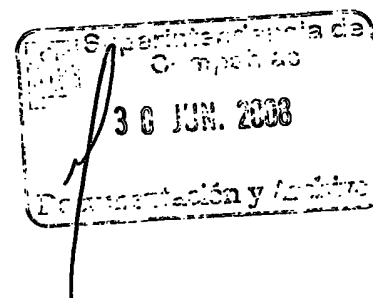
De mis consideraciones,

Por este medio me dirijo a ustedes con el objeto de entregarle la renuncia al cargo Gerente General de la empresa MARTAFRANQUI S.A. para que sea registrada en el expediente de la empresa No. 157174.

Saludos cordiales,


Ramiro Paredes Romo
C.C. 170679558-8

- INGRESADO AL SISTEMA -
el 30-06-08



Quito, 20 de mayo del 2008

Señora
Pilar Torregrosa
Presidenta del Directorio
MARTAFRANQUI S.A.
Presente.-

De mi consideración:

Por medio de la presente me permito poner en su conocimiento la ratificación de mi renuncia irrevocable a mi cargo de GERENTE GENERAL de la compañía MARTAFRANQUI S.A., renuncia que fue notificada en Febrero del 2008 en la junta de socios celebrada en Ecuador. Esta función la he venido desempeñando desde el día 3 de Julio del 2007, tal como consta en el nombramiento legal adjunto.

Mis servicios profesionales estaré prestando hasta el 31 de Mayo del 2008.

Sin otro particular por el momento y deseando el mejor de los éxitos a la empresa y sus accionistas, ratificándole mis sentimientos de alta consideración y estima, me suscribo

De Usted,

Cordialmente,



Ramiro Paredes Romo

C.C. Miembros del directorio MARTAFRANQUI S.A.
Superintendencia de Compañías – Quito
File



DIRECTORIO
MARTA FRANQUI S.A.
MC INMOBILIARIA - ECUADOR

Fecha: 12 de Febrero del 2008

Hora: 16:00 pm

Lugar: Oficinas de la empresa

ASISTENTES: Miguel Céspedes, Edmundo Carvajal, Jorge Calero, Gonzalo Páez y Ramiro Paredes.

LUGAR: Quito - Ecuador

ORDEN DEL DIA:

1. Informe de los resultados de la implantación de MC en Ecuador
2. Propuesta de nueva estructura y nuevas líneas de negocios
3. Revisión de Presupuestos cerrados a Diciembre del 2007 y nuevo presupuesto 2008
4. Aportes de capital a Diciembre del 2007 y nuevos para el 2008
5. Propuesta de Expansión de MC Ecuador
6. Oficina Madrid para atención a ecuatorianos
7. Plan de Publicidad de MARCA en Ecuador
8. Puntos varios

1. Informe de Resultados.

- Se realiza una visita por parte de D. Miguel Céspedes a 3 oficinas de MC Ecuador, dando como resultado varias observaciones que se indican a la junta. Entre las observaciones más importantes está la falta de aplicación del método MC en las oficinas de Ecuador, la pasividad comercial de los Jefes de Ventas y de su equipo de ventas. D. Miguel Céspedes comenta que hay que hacer un cambio radical en la aptitud de las oficinas y que por esta razón solicitó juntarse con los franquiciados y Jefes de Ventas para hacer un recuerdo de los conceptos claves de la marca. El resultado de la reunión es positiva, pero se debe realizar un seguimiento muy de cerca con las oficinas para que no decaiga su producción.

2. Propuesta de nueva Estructura

- Se define que la estructura de Martafranqui S.A. cambie con las siguientes definiciones de actividades y personas responsables de cada actividad:
 - **Dirección General.-** esta será coadministrada por Gonzalo Páez y Ramiro Paredes. Gonzalo se encargará de la parte administrativa y financiera de la empresa y se encarga de las unidades de negocio y sobre todo de la aplicación del método MC en todas las oficinas de la RED. Ramiro apoyará a todas las áreas de negocios de la empresa.

N

- **Delegada de Expansión y coordinación de Estrategia y Marketing.-** retoma la venta de franquicia Vanessa Salazar y en función de su perfil profesional además la promoción de imagen de MARCA y estrategia de Marketing. Estará en contacto directamente con Miguel Ángel Céspedes, Director de Marketing de MC España.
- **Responsable de CAT (Asesoría Financiera).-** se solicita que se incorpore a la estructura de MC Inmobiliaria a Tania Cruz, persona que trabajaba en MAKTRADE como responsable de financiación. Ella coordinará con Roberto Bejar directamente para el tema de financiación. La idea es explotar la relación de negocios entre MC y MAKTRADE, pues esta última será una IFI más para nuestro negocio. Se indica que es importante que se capacite a Tania en España en todo lo que es el método de financiamiento para implantarlo en Ecuador. MC tiene que cerrar directamente la relación con Banco del Pichincha y buscar otras IFIS. Además la relación con Notarias y Avaluadores. Las franquicias pueden ir directamente a los Bancos pero en coordinación con el CAT de la Central. Los socios se comprometen a abrir más relaciones con otros bancos y que MC formalice esta relación. Venta de seguros se lo analizará más adelante.
- **Responsable de Grandes Cuentas y Negocios Corporativos.-** esta área será desarrollada por Valeria Carvajal, a quien se le termino su contrato con relación de dependencia con Martafranqui y pasa a un esquema de contrato de servicios profesionales con comisiones por negocios conseguidos. El esquema de comisiones será trabajado por Ramiro Paredes de tal forma que represente negocio para la empresa y para la contratada. Esto se presentará a la junta vía mail para su aprobación. Valeria recibirá todo el apoyo de Juan Felip desde Málaga. Además el desarrollo del negocio será apoyado por Ramiro y Edmundo. Todos los socios ayudarán en la captación de negocios de Grandes Cuentas y con coordinación de la central.
- **Dirección de Producción y oficinas.-** queda bajo la responsabilidad directa de Ramiro Paredes quien velará el cumplimiento y aplicación del método de MC y la producción de las oficinas. Se da prioridad a la producción de las oficinas y los ingresos de las oficinas. También es responsable de la formación y reciclaje de los jefes de oficinas y comerciales. Otro tema importante será la auditoria metodológica y evaluación de la "Calidad del Servicio". Se formará al CAT de MC Ecuador (Tania Cruz) en todo el proceso que tiene MC.
- **Responsable de Administración, Contabilidad y Finanzas.-** estará bajo la dirección de Gonzalo Páez y con el apoyo de Grace Pazmiño, esta área tiene las unidades de Contabilidad, Administración y Legal de la empresa y de todas las empresas franquiciadas. La idea de esta área es que sus gastos sean cubiertos por el cobro de honorarios a las oficinas. Se informará a las oficinas este cambio para que se comuniquen con esta área directamente. La relación de esta área será con Carlos León en Málaga. La entrega de los balances se hará en la primera semana del mes siguiente del que termina.
- **Asesoría Legal.-** este servicio es importante para la operación y cierre de los negocios de las oficinas. Las oficinas deben contratar este servicio directamente y sus costos serán cubiertos por los propios clientes. La central contactará este servicio para que pueda referenciar a cada oficina.

N

La junta solicita el cumplimiento estricto de estas definiciones y cualquier problema en su aplicación debe ser informado para tomar acciones de inmediato. Todos los gastos que generen estas unidades serán controlados y analizados por la Central para ver que se puede o no cubrir.

3. Revisión de Presupuesto cerrado a Dic 2007 y nuevo 2008.

- Se indica que la empresa, por falta de producción de las oficinas, tiene un desfase económico hasta Diciembre del 2007, mismo que debe ser cubierto por los socios. Los costos de la oficina central superan los US\$ 17.000,00, estos costos deben ser cubiertos con la venta de franquicias estándar y los ingresos de los negocios corporativos.

4. Aportes de capital a Diciembre 2007

- Ramiro Paredes presentará el detalle del desfase para el aporte inmediato. Se comenta que se dará prioridad de pago a los honorarios y cuentas por pagar a Ramiro Paredes. Se presenta el detalle de los costos por oficinas, estos deben ser cubiertos con la producción de la oficina.

5. Propuesta de expansión.

- Se define que se trabaje agresivamente en la expansión de la empresa con la venta de las franquicias, se indica que se venda oficinas estándar y compartidas. Una de cada una al mes, mismo ingresos que ayudarán a tener liquidez directamente la empresa. Los valores de los cánones de adhesión a la marca se fijan en: Estándar US\$ 16.000,00 y Compartida US\$ 9.500,00.

6. Oficina de Madrid para atención de ecuatorianos

- Se comenta que MC Ecuador debe trabajar y enfocarse en el desarrollo del negocio local y que es un complemento el negocio con España.

7. Plan de publicidad de MARCA

- Se indica que se trabaje mucho en comunicación y sobre todo en noticias que ayuden al posicionamiento de la marca en Ecuador. La participación en las ferias deben ser analizadas y sobre todo la participación debe ser en función que a la empresa no le represente gastos.

8. Definición de Objetivos de MC Ecuador

- Los objetivos de las áreas son las siguientes:
 - a. Expansión: venta de una oficina estándar y una compartida mensual.
 - b. Producción: oficina propia US\$ 3.000,00, oficina compartida US\$ 2.000,00 de ingresos al mes netos que quede para la empresa luego de gastos y repartición con socio de compartida.
 - c. Buscar conseguir el 2% de comisiones de la banca que tenga acuerdos con MC.

M

- d. El objetivo de grandes cuentas será trabajado y presentado hasta fin de este mes de Febrero.
- e. Los objetivos de los negocios corporativos serán también definidos hasta fin de mes.

9. Otras definiciones estratégicas

- Venta de la oficina de Manta como estándar, además evitar la venta de oficinas compartidas a inversionistas.
- La venta de compartidas debe ser a personas naturales (trabajadores) que se incorporen a la marca a trabajar directamente en la oficina.
- Venta de la oficina de Corea en régimen de compartida
- Venta de la Prensa en este mismo esquema.
- Expansión agresiva en Guayaquil, buscando combinar la venta de compartidas y estándar.
- Actualizar los profesiogramas de la nueva estructura de MC Ecuador.
- Todos los responsables de las diferentes áreas serán evaluados contra los resultados.

10. Conocimiento de la Renuncia de la Gerencia General

El señor Ramiro Paredes, Gerente General, informa al Directorio que no continuará en la empresa, por lo que presenta la renuncia a los miembros de este Directorio e indica que formalizará esta renuncia de acuerdo como lo establece los estatutos de la empresa. Además comenta que hasta que se encuentre un gerente que lo reemplace, estará apoyando a la empresa hasta el 31 de Mayo del 2008.

CERTIFICO QUE ESTA ACTA ES FIEL COPIA DEL ORIGINAL

FIRMADO:



Ramiro Paredes
Secretario del Directorio



MARTAFRANQUI S.A.
RUC: 1792069718001
ECUADOR

394604



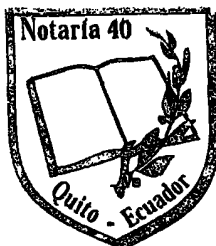
**REGISTRO MERCANTIL
DEL CANTON QUITO**

El infraescrito Registrador Mercantil del Cantón, en legal forma.

CERTIFICA:

Que con esta fecha, se tomó nota al margen de la inscripción, Número 8789 del Registro de Nombramientos, tomo 138, del veinte y dos de agosto del dos mil siete, correspondiente al Nombramiento del Sr.: RUBEN RAMIRO PAREDES ROMO, del cargo de GERENTE GENERAL, de la compañía MARTAFRANQUI S.A., lo referente a su renuncia.- Quito, a veinte y cuatro de junio del dos mil ocho.- EL REGISTRADOR.-

Raúl Gaybor Secaira
DR. RAÚL GAYBOR SECAIRA
REGISTRADOR MERCANTIL
DEL CANTÓN QUITO
Cn.-



Dr. Oswaldo Mejia Espinosa

RAZON: De conformidad con el numeral cinco del Artículo dieciocho de la Ley Notarial doy fe que las COPIAS FOTOSTATICAS que anteceden, SELLADAS Y FIRMADAS por mí, es reproducción exacta del ORIGINAL que he tenido a la vista

Quito, 26 JUN. 2008

DR. OSWALDO MEJIA ESPINOSA
NOTARIO CHAMBERESINO DEL CANTON QUITO