Informe de Gerencia 2016

Prefacio

Antes que nada, si quisiera poner en evidencia que mi gestión es una de dirección. Como es la naturaleza de nuestra industria, el audiovisual es un esfuerzo concertado de equipo. Realmente sin la colaboración y recomendaciones de la junta, el liderazgo de las personas en el nivel ejecutivo y el trabajo duro de todos los que operamos día a día Touché, no sería posible ni una décima parte de lo que se ha logrado a lo largo del año anterior.

Reitero, nada de lo mencionado a continuación en este informe es de completa atribución mía, mis esfuerzos han ido en timonear y supervisar que todos lleguemos a los objetivos planteados por esta junta para beneficio de la misma.

Cierro este prefacio simplemente agradeciendo a todos los que han aportado a Touché Films en este último en cualquier manera, grande o pequeña; y también afirmando que realmente queda mucho por hacer todavía.

Contexto

El 2016 a un nivel nacional se cierra el año acercándose peligrosamente a un deflación, ilustrando brevemente el punto, al haber una falta de confianza la circulación de capital se reduce menguado la economía a pesar de que el sistema sigue teniendo la misma cantidad de dinero (esto fue lo que causó la gran depresión). Adicionalmente en varias agencia de rating el país ha sido bajado de categoría, particularmente en Standard's & Poor's hemos pasado de B a B- reduciendo el incentivo de inversión extranjera. Se redujo el PIB en un 1,9% y el desempleo en teoría se redujo, pero realmente el análisis del Ministerio del Trabajo obvian sus propias cifras, como que el subempleo subió del 14% al 19,9%, es decir muchos trabajadores formales pasaron a ser trabajadores informales o autoempleados en los márgenes de la legalidad como por ejemplo vendedores de artículos en los semáforos. Todo sin mencionar el déficit mensual millonario de la infraestructura de estatal.

En el marco internacional tanto el año electoral de E.E.U.U y el referendo Británico tuvieron un impacto significativo en la economía mundial. La economía es un estudio social más que financiero y cualquier percepción reduce la confianza y por lo tanto la circulación. Creando así lo que vimos en el 2016, devaluación de la Libra Esterlina, una divisa de referencia a nivel mundial y la promesa de significativamente menos inversión extranjera por parte la potencia más grande debido a las políticas proteccionistas de la misma. De igual manera las economías de dos países claves para las operaciones de esta empresa han sufrido devaluación

en sus divisas, Colombia en un menor grado y México en un mayor grado perdiendo casi un 16% de su valor frente al dólar.

Finalmente quería dejar establecido que durante el año calendario 2016 se tuvo aún dos gestiones, durante el primer trimestre al Econ. Renato Coronel, y la gestión actual durante los otros tres trimestres restantes.

Comercial

En el área comercial los logros han sido numerosos. Primero se reorganizó la oferta y el personal, optimizándola. Se organizó el catálogo de servicios y productos haciendo particular énfasis en margen y reducción de horas hombre de producción para los productos. Si bien hacen falta más liderazgo y supervisión en los procesos ya están más *streamlined* en cuanto aprobaciones y más abiertos a experimentación. Lo cual creo nuevas verticales y formalizó otras que estaban de manera de adhoc dentro de la oferta como los infames extras o Yapas que implicaban pérdidas significativas de margen, caso puntual, el sponsor gratis a Movistar.

Adicionalmente se establecieron precios reales en un esfuerzo coordinado de financiero comercial y producción. Estableciendo de margen base para los productos un 40%.

Se reestructuraron o se reemplazaron ciertos proveedores. Casos puntuales, Garé y Bon Jour. Se quitó al middle man en ambos casos y optamos por obtener servicios directamente de los operativos. Subiendo la moral de los equipos en ambos casos y significando ahorros en la cadena de producción.

También se realizó un trabajo de reorganización de los aliados estratégicos y se solidificó las alianzas con partners que tienen intención y habilidad de aportar. Puntualmente, la finalización del acuerdo con MiTú, se dio menos énfasis a la relaciones con Ecuavisa y JE Abello, la vinculación estratégica con Victorious y la solidificación de compromiso con Dynamo y 3pas.

En el área de distribución fue un año excelente, con la venta y producción para Comedy Central y Galavisión.

Todo esto permitió una facturación sólida que se asemejó a la del 2015. Esto permitió que la temporada 2016 sea la primera que se financió por completo por Touché Films.

Balance

Adjunto encontrarán el balance. Quiero hacer énfasis en que nuestros costos de producción son altos pero han sido reducidos este año, compensando ese ahorro están las separaciones laborales, algunos pasivos pendientes con proveedores anteriores y finalmente las pequeñas inversiones de este año en planta y equipo.

Siendo honestos los ingresos del año anterior fueron superiores, llegando a los1’568.000USD, eran establecidos con malos *deals* de márgenes ínfimos que solo suplían esas obligaciones sin dejar utilidad.

Aún así la búsqueda sigue siendo establecer productos con grandes márgenes que impliquen menos costos para poder establecer nuevas líneas de contenido y verticales de explotación para contenido actuales.

Administrativo

La reorganización de personal y proveedores por supuesto es fundamental en esta arista, pues no solo significó ahorro, sino optimización en procesos. Muchos pasaron a modalidad de primera opción de proveedor tanto en creativo como en funciones de rodaje. Se ha reducido al máximo la multiplicidad de funciones y competencias optando más bien por establecer líneas de comunicación más directas. Se renegoció con proveedores y se reemplazaron de proveedores problemáticos.

Se invirtió en planta y equipos, realizando refacciones al estudio, renovando los equipos de posproducción e invirtiendo el studio de en vivos.

En el tema legal se evitaron posibles litigio con arreglos, se inició el proceso de *Due Dilligence* para sanear el tema legal. Se reestructuraron los formatos legales más regulares como contratos de servicios de producción publicitaria. Se cumplieron al fin regulaciones laborales necesarias como juntas para emergencias, y el reglamento de la empresa. Se cabildeó la nueva ley de propiedad intelectual para que no afecte negativamente a la empresa. Y finalmente en el área societaria se establecieron directorios regulares y se iniciaron procesos para tener los libros sociales al día.

Epílogo

Quiero de nuevo agradecer y reiterar mi compromiso hacia la empresa y la junta pero más que nada establecer que hay un largo camino por delante y que lo mejor va a ser enfrentarlo como un solo ente.

Hay que hacer mejoras en planta todavía, hay que mejorar la transparencia, establecer formalmente procesos y líneas de comunicación. Todo esto mientras se hace sentido de un mercado y oportunidades en un flujo constante.

Todo esto es no solo posible sobrevivirlo sino también salir más fuerte mediante el trabajo en equipo y la unidad de todos.