MOVIMAGEN
CIA. LTDA

FECHA: **MARZO 26 2007**
ATENCION: **SEÑORES ACCIONISTAS MOVIMAGEN CIA. LTDA.**
ASUNTO: **INFORME DE GERENCIA 2007**

Distinguidos Señores:

En conformidad con lo dispuesto el la Ley de Compañías, procedo a presentar el informe gerencial de las gestiones realizadas en el período correspondiente al año fiscal 2006.

El presente consta básicamente de 3 puntos:

1.- GESTIÓN COMERCIAL:
- **a.- Objetivos**
- **b.- Cumplimiento**

2.- PROYECCIONES

3.- PRESENTACIÓN DE BALANCE

1.- GESTION COMERCIAL
a.- OBJETIVOS:

Dentro de los objetivos trazados para la gestión de este año podemos mencionar:

- Lograr Alianzas Estratégicas con Representantes Comerciales.
- Conformar un Equipo de Ventas.
- Ampliar la Base de Clientes con miras a incrementar las Ventas.
- Incrementar el numero de Vallas de gasolineras, sobre todo en Guayaquil.
- Desarrollar nuevos productos como: Cajas Luminosas Rotativas, Paneles Rotativo para Estadios, Vallar Rotativas para Vía Publica.
- Perfeccionar el funcionamiento de los sistemas de la Estructuras Rotativas con la intención de lograr mayor fiabilidad, con miras a poder proveer a clientes foráneos.
- Optimizar los mecanismos de las estructuras con el fin de reducir los costos de fabricación.

b.- CUMPLIMIENTO:

Se ha logrado establecer una alianza con Eliane Eguez, quién es una Ejecutiva de Ventas que ha ocupado el cargo de Gerente de Ventas en empresas como: Grupo K y Big Print y Ejecutiva Senior en empresas como: Induvallas y Letrasigma. Para esta gestión se decidió otogarle una comisión del 25% sobre sus ventas en la cual elle se encargaría de conformar su propio equipo de ventas sin involucrar a Movimagen con ninguna responsabilidad laboral. Actualmete esta realizando contactos con su cartera de clientes.

No se ha organizado el equipo de ventas, pues no hemos alcanzado un nivel de flujo de ingresos que permitan mantener un staff de ventas fijo, pero contamos con vendedores free lance que se están encargando de promover los nuevos Productos desarrollados.

Se ha ampliado la base de clientes con miras a mejorar el contacto comercial y las ventas

En cuanto a la instalación de otros sitio, sean estos estaciones de gasolina o via pública, no se ha podido realizar por falta de Capital Operativo, lo que ha retrasado esta gestión, razon por lo cual se han desarrollado productos que tengan mas facilidad de coercialización.

Se han desarrollado nuevos productos tales como: Cajas Luminosas Rotativas (CLR), Vallas Rotativas In Situ (para clientes directos) y Paneles para Estadios, los mismos que ya se han ofrecido a clientes y han tenido muy buena acogida. Estamos esperando respuesta de algunos como: Reebok, Maratón Sport, Peugeot, Ecua-Wagen, Recordmotors, Range Rover, Franz Viegener, Mazda (Maresa) entre otros. Paralelamente están pendientes respuestas para nuevos sitios de Vía Pública como Centro Comercial Plaza Cumbayá, Petrocomercial de la Nueva Vía Oriental y Granados.

Esta pendiente el cierre de contrato con Ayasa (Renault y Nissan) para la instalación en 3 sitios: Ayasa de la Av. Eloy Alfaro y 10 de Agosto, Ayasa de la Av. De los Shyris y Ayasa en San Rafael. El Valor de este contrato es de $ 54.000 aproximadamente.

Con la experiencia que nos ha dejado el trabajo diario en las estructuras, se ha llegado a desarrollar nuevos sistemas que otorgan mayor confiabilidad y mejor rendimiento en las Vallas ya instaladas, lo que nos permite a su ves reducir costos en la futuras fabricaciones.

La experiencia de la gestión comercial realizada nos ha demostrado que entrar a competir en el campo de la publicidad exterior, requiere de un gran capital operativo, pues los clientes exigen una gran cantidad de puntos que cubran la ciudad y consideran que nuestros sitios son muy escasos, prefiriendo de esta manera a otras compañías. Paralelamente la negociaciones están viciadas de acuerdos anti-éticos, tanto en la consecución de los sitios, como en la contratación con las Agencias de Publicidad.

Es por esa razón que hemos cambiado la estrategia de comercial, tanto en la línea de productos como en la gestión de ventas, atacando a grandes clientes directos con Vallas Rotativas In Situ y ofreciendo la comisión de agencia a modo de descuento, lo que ha logrado una mejor aceptación Vs. La vallas de estaciones de servicio. De esta manera se intenta lograr un Capital que permita ampliar el espectro de Valla en estaciones, sobre todo en Guayaquil.

2- PROYECCIONES

Dentro de las principales objetivos a cumplir el próximo período es ser la primera empresa en Quito que instale una Valla Rotativa en vía pública, ya sea esta de cliente directo o en un sitio propio. De esta manera lograr posicionarse como la Primera Empresa en el ramo de las Vallas Rotativas con miras a solidificar las futuras ventas de este producto.

Estabilizar las ventas en este período para poder cubrir los pasivos actuales tanto con proveedores como con los accionistas de la empresa. Regularizar el pago de honorarios de los empleados aunque sea en un monto mínimo.

Consolidar un Capital suficiente que permita ampliar el espectro de sitios, para el período 2008, tanto en Quito como en Guayaquil.

Contratar e instalar un taller de manufactura de pequeñas estructuras y ensamblaje de estructuras de gran tamaño.

3.- PRESENTACION DE BALANCE

Copia de Balance adjunta.

Cordialmente,

Harold Castro Mora
Gerente General