

Quito, 14 de Abril del 2016

Informe de Gerencia

Es de mi entera satisfacción dirigirme a ustedes estimados Accionistas de FILMEIKERS S.A.

Estamos convencidos en que la empresa tiene una gran capacidad para asumir un rol transformador en la sociedad. En nuestro caso asumimos la responsabilidad de liderar y sobrellevar una gestión que asegure la creación de la LEY DE PRODUCTORAS, protegiendo y normando las reglas que deben seguirse dentro del mercado de la Producción Audiovisual.

Esta propuesta de lograr una Ley que regule el crecimiento económico, siendo una empresa al servicio de la publicidad generando ingresos que busca la sostenibilidad del negocio junto a proveedores con los que nos relacionamos.

Para las sostenibilidad promovida por la Asociación de Industrias Productoras Audiovisuales de Comerciales en Formatos Cine, Video y Medios Digitales (APAE), de la cual nuestra compañía es socio fundador, hemos aprendido que los impactos positivos en el entorno se potencian cuando trabajamos de manera colectiva, integrando competencias y aprendiendo con otros, para lo cual es un requisito indispensable tener relaciones basadas en la confianza.

Nos comprometemos con una gestión transparente y en este informe compartimos con ustedes nuestras prácticas, resultados y aprendizajes del 2015, un año de grandes retos y logros en el que nos convertimos en una empresa más sólida al saber sobrellevarlos.

SITUACIÓN ECONÓMICA:

Iniciamos el 2015 con gran optimismo y la inversión de nueva óptica de 16, 24, 32, 50, 85, 135 mm Ultraprime Zeiss; todas con gran expectativa en la compensación de la calidad en nuestro servicio para el producto final que compensa la satisfacción de una gran producto entregado a nuestros clientes.

Este año, fue de retos y decisiones fuerte para consolidar la estrategia de mediano y largo plazo. Persistimos en nuestro Modelo de Calidad orientada a la búsqueda de potenciales clientes con nuevos proyectos de mayor complejidad, sin desconocer que nuestros clientes buscan mecanismos para conseguir el menor precio en el mercado.

En el primer trimestre lamentamos tomar medidas extremas, al perder la cuenta principal Movistar, una cuenta tangible que representaba el 39% de los ingresos en animación y post-producción.

A raíz de esta pérdida y por relación directa en la incidencia de la misma, tomamos la decisión de separar de nuestro equipo de trabajo a un colaborador y accionista de la compañía; Aloyse Dabe que actuó de manera irresponsable y deshonesto al colaborar con la competencia violando la ética y lo dispuesto en el Reglamento Interno.

En los meses de junio y julio la productora pasa prácticamente paralizada, sin proyecto alguno, esto detonó y sumo a lo que al final del periodo se vería reflejado en las ventas, sin embargo, se cubrieron los costos fijos mensuales como sueldos y salarios, arriendo, servicios básicos y pago a proveedores de los proyectos realizados.

Sin decaer y mientras sigamos en positivo en beneficio para nosotros, se han realizado nuevos proyectos junto a Nestle, Pronaca, Discover, Colineal y demás clientes que suman nuestra cartera comercial.

Con estos antecedentes e inconvenientes nuestro ingreso anual en el presente periodo fue de \$ 1, 029,368.61, si bien es cierto es una disminución del 41.13% con relación a las ventas obtenidas en el periodo 2014, no podemos desconocer que Movistar era una parte importante para nuestra compañía en facturación, de igual forma nos encontramos en un entorno muy competitivo actualmente, con altos riesgos de que nuestros costos sean superiores a la oferta de nuevos competidores, con valores inferiores en sus cotizaciones para ingresar al mercado.



Gráfico 1: Comparativo ventas últimos 3 años

El cuadro que antecede, los ingresos en los tres últimos años han sido constantes en sobrepasar el millón de dólares, valores que son satisfactorios ya que en un periodo consecutivo se puede evidenciar el trabajo mancomunado de todos los departamentos de nuestra compañía, con el compromiso de mantenernos en liderazgo frente a nuestra competencia.

Al igual que en otros años y consecuentes con el lineamiento estratégico de preservar los márgenes de los proyectos, la administración buscó maneras para abaratar costos y uno de ellos fue la compra en un vehículo Hyundai Van H1, que ayuda a la movilización para reuniones, reuniones de pre, scouting, días de rodaje y demás actividades propias de la compañía, este movimiento estratégico ayudó a detener en la empresa esos costos recurrentes en cada proyecto.

Infraestructura como pilar del negocio; durante estos tres años se ha fortalecido la idea de invertir en recursos que favorecen a la compañía, de una manera muy acertada se han tomado estas decisiones que han ayudado de apoco ir independizándonos de nuestros proveedores y generen valores positivos.

Optimizar tiempo y costo fue la premisa principal en la búsqueda permanente de la competitividad y la mejora continua del negocio de la post-producción.

El 2015 representó la oportunidad de invertir en la estructuración de post-producción, sin lograr los resultados esperados, lo que nos obligará a replantearnos nuevamente este departamento.

Resumen Financiero.

Se obtuvo una utilidad económica de \$ 34,574.38 con una variación de -13.98% del total de utilidades percibidas en los periodos 2013 y 2014, este decline en utilidad es debido al desplazamiento de ajuste de márgenes de ganancia en algunos proyectos, menores presupuesto en el marketing por parte de nuestros clientes y sus productos y la competencia que no guarda los estándares de calidad adecuados en sus servicios.



Gráfico 2: Porcentajes de Utilidad en 3 años

Al igual que los ingresos, el Costos de Venta y el Costo Operacional se redujeron en un 44% de los gastos recurridos al cierre del 2014, esta variación es el resultado del apalancamiento del plan de reducción de gastos y mejor control en el desembolso de costos al momento de la producción de un proyecto.

De ingresos menos los costos operacionales y de venta, se obtuvo una utilidad para el pago y distribución de utilidades a colaboradores de \$ 5,186.16; este valor queda a su consideración para el pago correspondiente según los términos de la legislación vigente.

El pago de Impuesto a la renta para el periodo 2015 osciló en \$ 6,465.4; determinado la conciliación tributaria, restando reserva legal y pago de utilidades obtenemos una utilidad en Dividendos para Accionistas por un total de \$ 20,630.53 a distribuir si es el caso.



Gráfico 3: Evolución de Costo y Gasto en 3 años

Balance General.

Se destaca el crecimiento de los activos propiedad planta y equipo en un 17.62% con relación al periodo 2014, sumando al camión grip y luces, a cámara lentes, a vehículos Van H1, activos que garantizan un respaldo si las condiciones del mercado declinan aún más.



Gráfico 4: Inversión en dos años

Por su parte la presentación del Pasivo se explica fundamentalmente en el giro normal de pagos de la compañía tanto en operaciones fijas y pago a proveedores según los proyectos finalizados, cabe descartar que no arrastremos deudas de años anteriores, tampoco endeudamiento financiero. Nuestras operaciones se han mantenido de acuerdo al proceso de facturas y cobro de cartera, este último ha sido nuestra política de liquides mensual para cubrir todos nuestros compromisos.

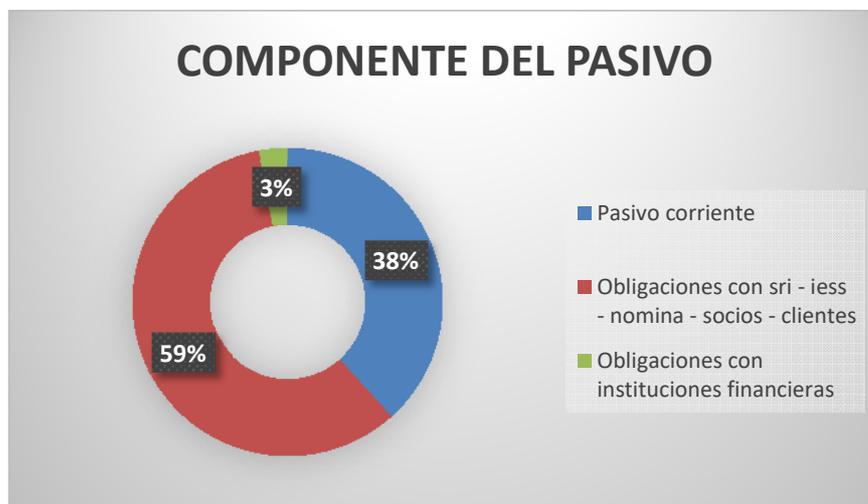


Gráfico 5: Porcentaje de componentes del pasivo

Con más de nueve años de experiencia en la implementación de soluciones y servicios para la producción de material audiovisual en el país, la administración ha trabajado continuamente para desarrollar proyectos eficientes y de calidad, por ello nos centralizamos en calificar y obtener un reconocimiento internacional.

ECOVADIS, es una plataforma para la calificación de la sostenibilidad en cadenas de suministros globales, estos resultados facilitan la comprensión, el seguimiento y la mejora del desempeño medioambiental, social y ético de cada compañía.

Para lograrlo se ha realizado diferentes acciones de calidad que exige la calificadora; integración y costeo de gastos básicos, desperdicios y reciclaje, calificación y cursos del talento humano y demás componentes que se exige para obtener un reconocimiento de prestigio mundial.

El 2016 será un año de grandes retos, lo cual hace prever un segundo año de estancamiento tanto económico, social y político, bajo este escenario las proyecciones para la compañía en el nuevo año no se ven de lo mejor, el contexto económico del país dependerá mucho de las políticas de estado, por ahora, la estrategia para cubrir las necesidades de nuestra empresa la administración trabajará muy cerca de los accionistas, para cumplir con las desafiantes exigencias que el nuevo año nos presentará a nivel comercial y de mercado.

Para el 2016, la Gerencia, a partir de su trayectoria, equipo humano y pilares de gestión, continuará intensificando su enfoque en la participación de nuevos proyectos, tanto con clientes locales como internacionales, y en la búsqueda de nuevos negocios, aprovechando cada oportunidad para crear valor para nuestra compañía.

Señores accionistas he orientado mi gestión integral de riesgos a la creación de valor de la empresa. Es un elemento clave en la toma de decisiones, disminución de pérdidas y maximización de oportunidades, además tengo como objetivo contribuir a salvaguardar la solidez y sostenibilidad de FILMEIKERS S.A. mediante la gestión eficiente de los recurso en sus diferentes niveles de la compañía, la administración y la elaboración de respuestas eficaces y eficientes ante eventos que pongan en riesgo la continuidad del negocio.

Gracias a nuestros colaboradores, proveedores y ustedes señores accionistas por la confianza depositada en mi gestión, seguiremos en la lucha por mantener intacto nuestra Gestión de Calidad y persuadir con trabajo abnegado los nuevos retos que vendrán.

Atentamente.

Jaime Serrano B.
GERENTE GENERAL.