

Quito, 10 de Junio del 2017

## **Informe de Gerencia**

El propósito del presente informe es para dar a conocer la situación financiera y contable de nuestra compañía.

El año 2016 fue un año de grandes desafíos, la situación económica a nivel país fue de incertidumbre y de alta volatilidad en los mercados nacionales, la producción audiovisual mantuvo una baja significativa en los presupuestos asignados por las empresas que usan el marketing como estrategia comercial y particularmente los medios audiovisuales que se vieron afectados por una crisis económica en el Ecuador.

Adicionalmente el 16 de abril de 2016 tuvimos un terremoto de 7.8 de magnitud, nuestro país entró en una situación aún más complicada de la que ya se encontraba.

Con este fatal acontecimiento en las ciudades de Manta y Esmeraldas, nuestra compañía se puso al frente de un plan social y se trasladó con ayuda personalizada de víveres y nuestro camión con la planta eléctrica, fuimos solidarios con nuestros compatriotas afectados y logramos ubicarnos en un punto estratégico donde fuimos de gran ayuda para el centro médico de San Vicente, esto nos ayudó a comprender que FILMEIKERS S.A. cuenta con un personal solidario.

De igual forma, siempre se ha tratado de sobre llevar las "crisis económicas", la primera que en realidad fue más complicada, pero la administración ha previsto en los ejercicio económicos anteriores la manera de reservar recursos que nos ayuden hacer frente a estas complicaciones financieras.

Gracias a estas metodologías FILMEIKERS logró sobrellevar a flote y enfrentar los costos fijos como: arriendo, IESS, SRI, servicios básicos y sobre todo sueldos y salarios, este último sin sacrificar un solo puesto de trabajo con la convicción de la seguridad laboral está por encima de la tendencia de despidos masivos que eran visibles en el mercado laboral.

Dentro de lo más importante que nos sucedió en el 2016 fue la invitación y la calificación que recibimos en Abril por parte de la Empresa Ecovadis, quien nos convirtió en la primera productora del Ecuador y de Sudamérica en calificar y ser una empresa con Responsabilidad Social Empresarial, lo que nos destacó como un

caso de éxito y de buenas prácticas empresariales dentro de las tendencias globales que apuntan a un mundo mejor.

### SITUACIÓN ECONÓMICA:

Los ingresos operacionales “facturación” del periodo 2016 fueron de \$ 957,416.99 inferiores en \$ 71,951.62 a lo alcanzados en 2015, lo que significa un descenso del 6,99% en relación a ventas obtenidas en el periodo anterior. Estos descensos provinieron en un 40% de un entorno macroeconómico adverso, debido en parte a la caída de los precios internacionales del petróleo y en un 60% por la presencia del fenómeno natural del “16 de abril”.



Gráfico 1: Comparativo ventas últimos 3 años

Los costos de ventas más los costos operaciones fijos y los gastos recurridos en este año suman un total de \$ 859,915.65, dándonos como resultado para el ejercicio fiscal una pérdida de \$ -21,049.04.

Este resultado no se hubieran podido sostener si se convertía en una crisis en los dos últimos meses y quizá nos podía afectar en el inicio de las actividades del presente año 2017, pero no, está pérdida se supo sobrellevar y manejar de la mejor manera logrando hacerla casi imperceptible.

De igual forma, con el objetivo de fortalecer los flujos de caja, se aplicó una de las primeras estrategias de financiamiento por activos, es decir, la venta de la Van H1 fue parte fundamental para sostener los pagos de décimos a cierre de año con la

finalidad que todo el personal tenga cubierta esta necesidad y cumplir con lo establecido como obligación patronal.

Este último punto es el que ha permitido cambiar la forma de ver el negocio: se busca construir una compañía de cara a manejar crisis internas y lograr sobrellevarlas sin someternos a cambios extremos, para lo cual lo recomendable es reforzar el departamento de ventas, buscando negocios internacionales, proyectando nuestra compañía a exportar el talento y el trabajo de alta calidad que brindamos a nuestros clientes locales, ese trabajo que puede abrirnos puertas en el mercado internacional con la visión de crecer y ser una empresa de proyección internacional.

Este año se verán mermadas las utilidades, no podremos repartir ganancias tanto a trabajadores como accionistas; parte de crecer y superarnos es mantenernos unidos y saber comprender las situaciones y es donde las mejores experiencias y decisiones nacen de las pérdidas dentro de un periodo económico.

Por eso se busca construir una compañía de cara al cliente internacional, gestionada desde los activos como una empresa moderna en donde los productos siempre sean de alta calidad.

#### Balance General.

Este balance ha demostrado solvencia en sus componentes de activos, logrando de esta manera obtener recursos que ayuden a mantenernos activos mientras la situación de mercado mejoraba.

Los componentes de efectivo – bancos se vieron muy afectados por la falta de recuperación de cartera a principios de los seis primeros meses, luego sus ingresos se redujeron más por la falta de cuentas por cobrar, pero la reservas y la cartera del 2015 ayudaron a que nuestra compañía se mantenga durante la crisis se fuera disolviendo.

Nuestro cierre de bancos fue de 23,736.17 valores que económicamente ayudo a solventar los nuevos proyectos de este año.

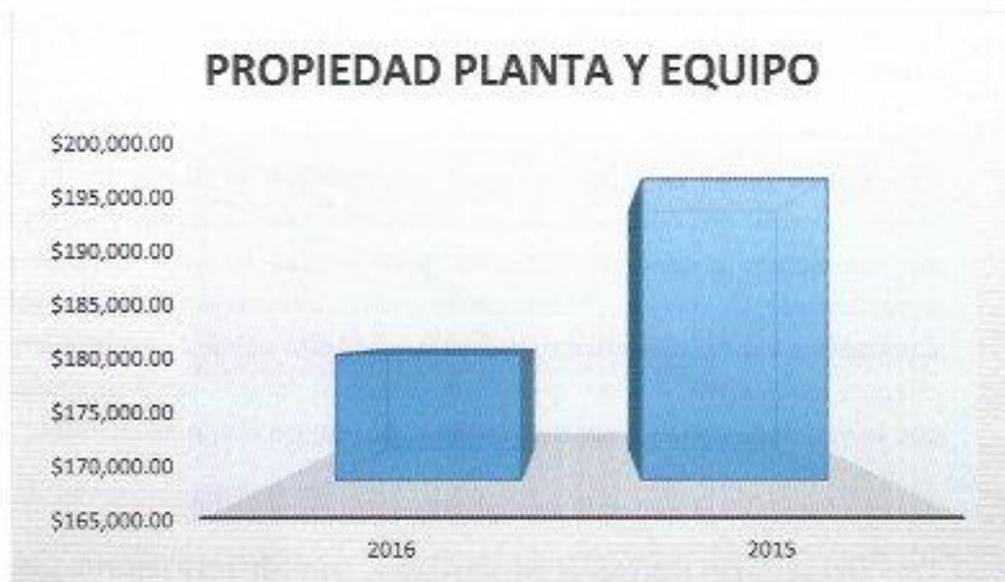


Gráfico 5: Porcentaje de componentes del activo

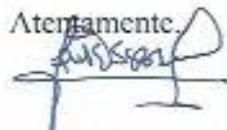
Con la venta de uno de nuestros activos este activo disminuyó en un 12.01%, y considerando las depreciaciones de cada activo hoy contamos con un valor en propiedad planta y equipo de \$ 179,548.36.

Las cuentas por cobrar cerraron en \$ 99,433.60 restando su provisión respectiva.

Para este nuevo año y luego de esta experiencia lo recomendable es proyectarnos y modificar nuestro capital, es decir, gestionar la nueva manera de realizar una reserva y nos permita gestionarnos de mejor manera.

Señores accionistas, lo anterior refleja un comportamiento inesperado en el mercado, pero con tenacidad y buenas decisiones se han podido sobrellevar, gracias a ustedes por la confianza y apoyo depositados en esta administración me es grato poder informarles hoy de un problema que se supo sobrellevar y hemos salido de la mejor manera logrado sea casi imperceptible para la compañía.

Señores agradezco su confianza y los invito a que juntos construyamos esta nueva compañía y compartamos su futuro.

Atentamente,  


Jaime Serrano B.  
GERENTE GENERAL.