

Quito, 2 de Julio del 2009

Informe de Gestión del Gerente

En el contexto de la estrategia trazada hace dos años, el período 2008 ha probado ser especialmente gratificante al haber dejado en evidencia los beneficios asociados a las importantes transformaciones que hemos implementado a lo largo de este ejercicio económico. El curso de acción establecido contempla tres grandes objetivos, que gestionados de manera simultánea, nos permiten hoy exhibir una trayectoria de sostenida creación de valor para nuestra empresa.

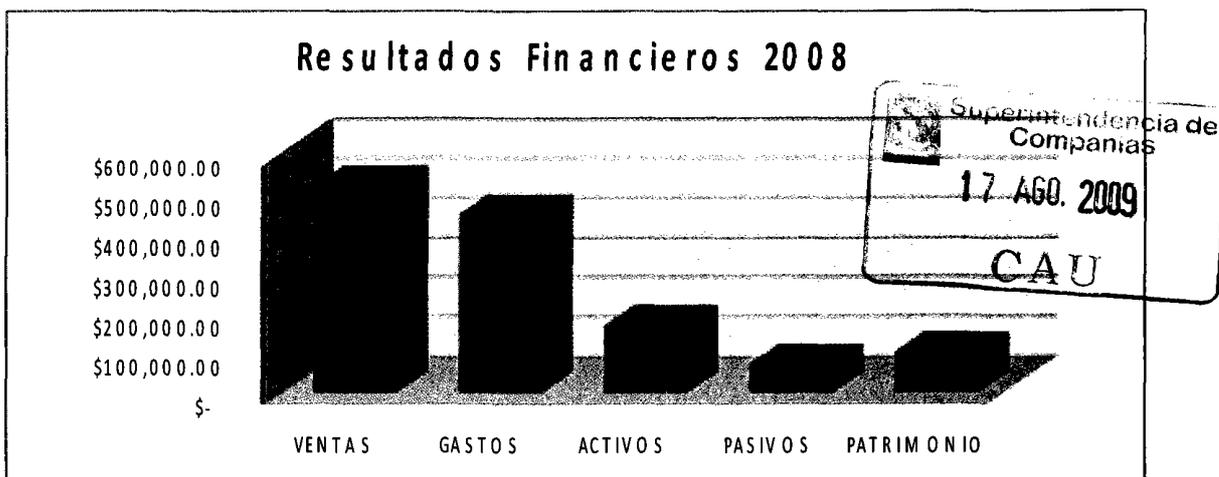
Un primer fundamento ha sido el introducir e instalar en nuestros equipos de trabajo, una cultura de venta que nos permitiera crecer en forma sana en todos los mercados, en especial, en aquellos con mayor potencial.

Implementar un modelo de negocios, capaz de incorporar nuevos segmentos de mercado, ha sido un segundo eje de acción. Para cumplir con este propósito fue necesario abordar, tempranamente, un cambio a la vanguardia de nuevas tecnologías y cumpliendo con sus estándares de servicio crea su nuevo estudio con la finalidad de servir de mejor manera a nuestros clientes y al gran mercado publicitario.

Como tercer pilar, hemos creado los incentivos para fomentar el trabajo conjunto entre todas las unidades de producción y contar con el mejor equipo humano en nuestra lista de proveedores, aprovechando así las uniones de una institución consolidada para entregar a nuestros clientes una plataforma integral y rica en productos y servicios complementarios y coordinados.

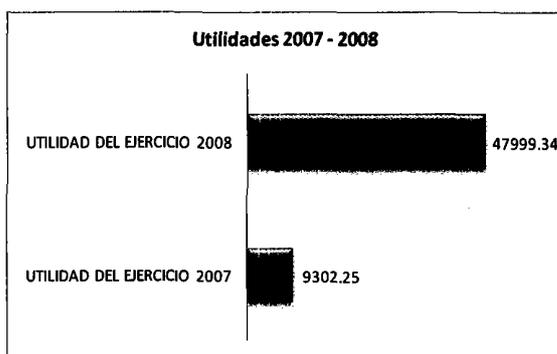
El trabajo conjunto en torno a estas tres líneas de acción no sólo nos ha permitido obtener los destacados resultados que hace ya algún tiempo venimos mostrando, sino que nos faculta para sostener una mirada muy optimista acerca del rol de liderazgo que Filmeikers S.A. seguirá manteniendo en el futuro.

Hemos sido capaces de cumplir con éxito nuestras metas de hoy, sin renunciar a construir futuro. Para esto, la confianza y visión de nuestros accionistas ha sido fundamental, sin embargo no podemos dejar de destacar el esfuerzo y compromiso del talento humano con el que cuenta Filmeikers.



Los resultados de la implementación de esta visión estratégica nos llenan de satisfacción.

El 2008, Filmeikers S.A. mostró, una vez más, un nuevo récord en materia de resultados con una utilidad neta de \$47,990.34, un aumento de 515,9% con relación al año pasado. Esta cifra, la mayor registrada en dos años de actividades, contribuyó en un 71.74% a impuestos directos, y una proporción superior al 58,1% de participación que expresan nuestras colocaciones en el mercado.



Este importante resultado de última línea, nos ha permitido ser uno de los líderes de la industria en términos de rentabilidad con un retorno sobre capital y reservas de 57,45% en 2008, muy por sobre el promedio de 37,2% mostrado en el primer año de actividades.

El desempeño de este año se construyó en torno a algunos importantes emprendimientos: la consolidación de

nuestro modelo de negocios, de la mano de una significativa reestructuración organizacional iniciada en el último trimestre del año 2008; la ampliación focalizada de nuestra imagen, apoyando la decidida estrategia de marketing hacia el mercado de alquiler de servicios; las campañas de venta, coordinadas con el fin de ampliar nuestra base de clientes; el avance ordenado y sostenido hacia el total reemplazo de nuestras plataformas operacionales y de inteligencia de negocios; la implementación de los más avanzados procesos para satisfacer los requerimientos que exige el mercado de la animación, post-producción y producción de piezas audiovisuales.

Es así como en una industria con un alto nivel de actividad y creatividad, donde nuevos jugadores se han seguido sumando a la competencia, hemos sido capaces de incrementar nuestro volumen consolidado de colocaciones en cerca de 23% durante el año.

El reconocimiento de este escenario nos ha llevado a fortalecer nuestra estrategia comercial orientando nuestro portafolio hacia aquellos segmentos con mejores retornos, bajo condiciones acotadas de riesgo. La consolidación de nuestro modelo de negocios en dos mercados principales – mayorista y minorista – nos ha permitido focalizar mejor cada segmento y dirigir efectivamente nuestros esfuerzos de servicio como productora de televisión.

De igual modo, hemos podido identificar un mayor número de subsegmentos dentro de cada uno de los mercados principales, detectando así diferentes comportamientos y distintas masas críticas con el fin de desarrollar propuestas de valor diversificadas que reconozcan los requerimientos específicos de cada grupo.

Como consecuencia, y sin menoscabar nuestra constante búsqueda de posesionarnos en el mercado de la producción, hemos destinado grandes esfuerzos comerciales en la búsqueda de proveedores con alta calidad técnica y evolutiva a la par de las necesidades de los proyectos de alta calidad para nuestros clientes.

Sin embargo, y en un escenario en que la actividad a nivel de la economía de nuestro país mantuvo un ritmo razonable, hemos estado abiertos a incorporar exposiciones adicionales en el segmento de grandes corporaciones. Este trabajo conjunto ha permitido incorporar a la red una amplia gama de productos y servicios que han enriquecido nuestra oferta, agregando valor para nuestros clientes y produciendo un positivo impacto en nuestro nivel de ventas.

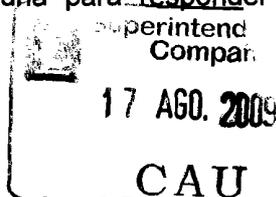
El significativo desempeño de nuestra gestión de ventas es consecuencia de la coordinación de diferentes iniciativas orientadas a proporcionar servicios accesibles, oportunos y competitivos.

Respondiendo al ya comentado aumento en la demanda de servicios de producción audiovisual, así como a una mayor actividad en regiones de nuestro país en que nuestra presencia era limitada, nos abocamos en el 2008, a reforzar en forma importante nuestra red de distribución. Nuestro desafío es acercar nuestra presencia a aquellos lugares, y en la forma, en que nuestros clientes la necesiten.

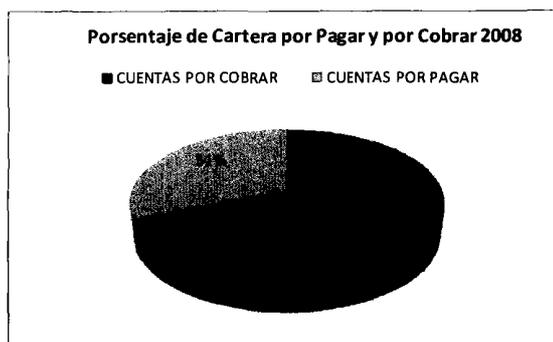
Como resultado de esta sostenida búsqueda de cercanía con nuestros clientes, podemos mostrar importantes crecimientos no sólo en la venta de productos sino también, y más importante todavía, en los ritmos de incorporación de nuevos clientes tanto en la sierra como en la costa.

Parte de este notable desempeño puede ser atribuido al perfeccionamiento del día a día, de nuestra plataforma tecnológica y de operaciones, como consecuencia del proceso administrativo.

También durante el 2008 se registró el cambio de sistema para nuestro portafolio de clientes y proveedores mediante un sistema contable desde un diseño informático que presenta la información de forma eficiente y eficaz. Esto nos permite ahora contar con información precisa, completa y oportuna para responder a cualquier requerimiento administrativo y de control.



Nuestra mirada conservadora nos permitió reducir en un 31% la cartera por pagar a proveedores durante el 2008, lo que significó que el período finalice con un volumen de rotación de cuentas por cobrar de 69% con respecto a las cuentas del exigible. A nivel no consolidado, la cartera vencida de Filmeikers S.A. representó sólo un 15,6% de la cartera impaga del sistema.



Es importante destacar que este fuerte enfoque hacia segmentos de mayor rendimiento y, razonablemente de menor riesgo esperado, se ha desarrollado en forma equilibrada de modo de minimizar el impacto en la calidad crediticia de nuestro portafolio.

Adicionalmente, nuestros resultados también se han visto beneficiados por esta política conservadora en materia solvente permitiéndonos mostrar un gasto neto de 12,7%. Este bajo requerimiento en provisiones es el resultado de un portafolio sano.

El desempeño mostrado durante 2008 resulta ser extraordinario, no sólo en forma relativa a nuestros pares, sino también a la luz de nuestra propia historia. Nos sentimos orgullosos de nuestra posición como una de las productoras más sobresalientes del mercado, y también de nuestra extensa, diversificada y solvente base de clientes. Disponemos de todos los elementos necesarios para continuar con nuestra trayectoria y contamos con un equipo de colaboradores de primer nivel, lo que nos asegura un desarrollo sólido y sostenible en el tiempo.

Atentamente:

Jaime Serrano Banda
GERENTE GENERAL.

