

INFORME DE GERENCIA PERÍODO DE ACTIVIDADES 2016

Señores socios:

Como lo dije en el informe del año anterior, el 2016 venía cargado de dudas y con un solo reto puntual. Mantener La Cuerda a flote en tiempos de crisis. Lo logramos.

Este año vimos como muchas productoras reducían su personal, contraían deudas con sus empleados y proveedores y algunas hasta cerraban sus puertas. Esa fue la realidad de nuestra industria.

Esa fue también la realidad de muchas empresas y clientes nuestros a nivel nacional, lo que repercutió una vez más en una baja de inversión en publicidad. Y en lo que respecta a La Cuerda, esa baja en inversión tuvo como resultado el año más bajo en utilidad que hemos tenido desde que se conformó la empresa. Pero gracias a una política económica austera, y a la decisión de tener buenas reservas económicas, fue posible salir adelante en los momentos más difíciles.

Previendo que el 2016 sería un año de poca inversión, decidimos lanzar una nueva marca, No Light Films, que durante todo el año nos permitió hacer productos pequeños y medianos, con crews básicos, bajos presupuesto, pero con buenos márgenes de utilidad.

No Light Films fue la respuesta a un requerimiento del mercado, y si bien a funcionado y llamado la atención de muchas agencias, debemos darle mucho más impulso si queremos que sea verdaderamente rentable.

Lo que no se anuncia no se vende. Es una premisa básica de la publicidad, en 2016 nos visibilizamos más, productos como Chicas en Bikini, el Manual de Casting, el Casting de la Semana, Al Fin Viernes y el Cuadro a Cuadro, fueron nuestros primeros globos de ensayo para la creación de contenido. Pudimos medir y ver el resultado de varios de ellos. Fueron herramientas muy positivas para visibilizarnos. Sin embargo es evidente que si no hacemos del contenido una constante y si no tenemos un equipo destinado a ello, es un esfuerzo momentáneo que no obtiene el efecto que podría. Es importante para este 2017 continuar generando contenido, para seguir siendo una productora que produce y no se detiene. Es lo que nuestros clientes quieren ver.

La creación del corazón de La Cuerda, fue acertada. Hoy nuestras bases de datos de actores, casting y arte son grandes y bien organizadas. Sin embargo es necesario seguir alimentándolas y mejorar su tecnología, es uno de los retos para este 2017.

Después de los resultados electorales del pasado 2 de abril, todo nos hace pensar que la tendencia de inversiones bajas en producción continuará; así mismo debemos ser conscientes de que el Estado, que financiaba importantes campañas, cuenta hoy con muchos menos recursos económicos para el efecto. Son las transnacionales, presionadas por la Ley de Comunicación, las que tienen recursos para remakes y proyectos regionales. A inicios de 2016 e inicios de

2017 pudimos aprovechar esta oportunidad con nuestros clientes. Esto debe continuar en 2017. Nuestras relaciones con agencias y empresas internacionales deben ser cada vez más fuertes. Aunque no parezca, ese también es un mercado de costos que poco a poco vamos entendiendo y en el que vamos ganando terreno.

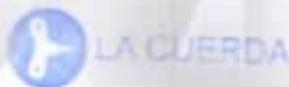
En cuanto a nuestra cartera vencida, el buen trabajo de nuestro departamento administrativo contable nos ha permitido recuperar una buena parte de la cartera. La deuda de Véritas, que es la más alta, continúa impaga desde 2015, y paradójicamente lejos de distanciarnos con la agencia, hemos logrado presionar por el pago y a la vez trabajar nuevos contratos que han generado rentabilidad para nuestra empresa.

Hay varios temas que merecen mucho más trabajo en este 2017. Tenemos las posibilidades que pocas productoras tienen al momento. Tenemos una economía sana, el favor de los proveedores y un reel excelente hecho durante años de trabajo duro. Adicionalmente tenemos buenas relaciones y conexiones con las agencias más fuertes y con excelentes Directores Internacionales. Esto nos pone en una posición privilegiada que debemos aprovechar de inmediato. Es indispensable también que La Cuerda vaya directamente donde los clientes y alcance relaciones y contratos que sean pagados directamente y así evitarnos el engorroso tema de cobrar luego de meses de entregado el trabajo.

Otro tema importante en el que hay que trabajar en este 2017 es en la capacitación interna. Creo que debemos aceptar la realidad de que frente a la nueva ola de productoras y productores jóvenes que están saliendo al mercado, no va a ser sencillo sobrevivir en el mercado si no nos capacitamos. Vienen nuevas ideas, nuevas tendencias, nuevas tecnologías y nuevas formas de hacer las cosas. Invito a los socios, que a la vez son cabezas de área a capacitarse en las nuevas tecnologías y herramientas que requerimos para hacer nuestro trabajo más eficaz.

Debo agradecer mucho a los socios y a todos quienes hacen de la nuestra una empresa excepcional. Sigamos caminando con la esperanza de que al igual que el país, nuestra empresa verá días mejores, pero sobre todo, trabajemos para que así sea.

Gracias,



Roberto Sempértegui Regalado
GERENTE GENERAL