

manavisión

Informe de Gerencia

Resultados y Actividades del Periodo 2008

De conformidad con las disposiciones legales y estatutarias, a continuación pongo a consideración de la Junta General de Accionistas el informe de actividades y resultado económico del periodo 2008:

Comentario Industria Televisiva

No se han presentado cambios en la competencia local (Televisión Manabita y Capital TV) que sostiene sin variantes propuestas comunicacionales agotadas por su repetición ante el público como falta de objetividad editorial que no genera amenazas para Manavisión que, de las encuestas realizadas y a las que hemos tenido acceso, goza de la preferencia de la audiencia en la provincia como de anunciantes con los que se ha alcanzado niveles de venta importantes.

En el plano gremial se auspicio y concretó la conformación de la Asociación de Canales Regionales del Ecuador (CCREA) con la que se gestiona entre otros puntos de importancia: participación sin voto en actividades regulatorias de la industria en CONARTEL y SUPÉTEL, pliego tarifario frecuencias concesionadas, revisión impuesto SAYCE y SOPROFOM, inclusión señales en misma frecuencia en sistema de cable operadores, captación publicidad de gobierno y principalmente gravitación que favorezca actividad en realización de ley de radiodifusión que debe La Asamblea redactar para la industria televisiva y radial.

Resultados Alcanzados

Ventas

Se superó el presupuesto fijado en un 107,72% con ventas alcanzadas por \$806.312,12, de los cuales el 2% correspondió a pauta política (\$16.205,00 del Referendum aprobatorio de la constitución de Montecristi) y el 98% a negocios comerciales (\$790.107,12) que se incrementó en este periodo en un 114,29% con respecto al año anterior, captado por oficina así:

	2008	Presupuesto	
Manabí	511.501,54	474.358,76	107,83%
Quito	153.488,98	144.504,13	106,22%
Guayaquil	125.116,60	129.691,27	96,47%
Política	16.205,00		
Total	806.312,12	748.554,16	



Resultados

Pese al buen nivel de ventas alcanzado, las utilidades del periodo 2008 son menores que el ejercicio anterior y en un porcentaje no adecuado este año debido a gastos en que se incurrió que no estaban considerados dentro del presupuesto y que se volvieron necesarios hacer para alcanzar eficientes niveles de operación:

2003	2004	2005	2006	2007	2008
3.383,01	-15.110,75	-125.866,54	37.799,21	61.406,52	12.142,51
			Variación	62,46%	-80,23%

Obligaciones Bancarias

Se sostiene en cero endeudamiento con instituciones financieras, cuenta gastos por servicios financieros se redujo en un -42,76%:

Gastos Financieros					
2003	2004	2005	2006	2007	2008
3.340,01	1.391,14	3.252,18	3.149,85	4.519,35	2.586,76
	Variación	-58,35%	233,78%	-3,15%	43,48%
					-42,76%

Cuentas por Pagar

Se incrementa en un 23,34% producto de la cuenta por cobrar con empresa eléctrica que por restructuración interna no cruzó valor con canje de publicidad donde tenemos incluso saldo a nuestro favor, es decir que si se desagrega endeudamiento se reduce en un -3,64% o por un monto que alcanza los \$159.966,62:

	2007	2008	%	Observaciones
El Diario	100.741,22	100.741,22	100,00	Pasivo por recursos facilitados años anteriores para cubrir costos operación en periodos de iliquidez.
Vodema	10.800,00	5.876,05	-54,41	Consumos cruzados por triangulación de

				publicidad que cliente devengó en radio
Varios	23.241,80	19.485,25	-83,84	Comisión agencias, proveedores, entre otras.
Prov. Empleados	21.125,02	29.682,71	140,51	Comisiones ventas, utilidades, décimos, vacaciones entre otros.
Electrolab	6.183,67	4.181,29	-67,62	Saldo por cancelar por mantenimiento de equipos
Emelmanabí		44.786,49		Pendientes por cruzar con publicidad, demora en contabilización por problemas de agilidad en empresa eléctrica.
Canjes	2.943,00			
Advicom	974,80			
Totales	166.009,51	204.753,01	123,34	

Índices Financieros

	A Ñ O S					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Razón de Liquidez						

Prueba Ácida

<u>Activo Circulante – Inventario</u>	85,85%	130,74%	46,86%	66,15%	99,50%	137,74%
<u>Pasivo Corriente</u>						

Por cada dólar que la empresa debe está en capacidad de pagar 1,38%, básicamente por el incremento de las cuentas por cobrar que registran periodos de rotación de muchos meses para hacer efectiva su cobranza lo que afecta la liquidez y resta efectividad al indicador que debe ser optimizado con reducción días de cobro cuentas por cobrar para facilitar flujo de caja que facilite operación de la empresa.

Razones Administrativas

1) Promedio de días de cobro

<u>Cuentas por cobrar</u>	121	124	83	123	105	148
Ventas / 365						

Registra el valor más alto del ciclo de análisis, muestra debilidad en el manejo, control y gestión de cobro de la cartera a crédito que impacta a la liquidez de la empresa en el corto plazo y propicia necesidad de facilidades crediticias para cubrir costos operativos al largo plazo; actualmente se registra tiempo de cinco meses de tardanza que debería ajustarse al óptimo de 90 días o en su defecto bajar monto cartera vencida en \$50.000,00 como nivel máximo para no afectar ingreso de valores al flujo de caja para su normal operación.

2) Rotación Cuentas por Cobrar

<u>Cuentas por cobrar</u>	32,00%	34,04%	30,68%	34,24%	27,73%	41,17%
Ventas						

Por cada dólar que se vende \$0,41 caen en cuentas por cobrar, si se desagrega ventas políticas últimos cuatro años se encuentra que es progresivo el deterioro del indicador que requiere de revisión inmediata para que se hagan efectivas las cobranzas hasta en un máximo de 90 días de tal forma no se afecte liquidez de la empresa.

3) Rotación de Activos

<u>Ventas</u>	58,21%	63,89%	59,31%	89,00%	131,81%	109,75%
Activos Totales						

Indicador se reduce frente año anterior pero sigue alto en comparación a otros periodos que se analizan, por cada dólar en el activo se generan \$1,10 para ventas que refleja se aprovecha de una forma adecuada los recursos y eficiencia operativa de la capacidad instalada, utilizada casi en su totalidad; no obstante este resultado debió haber generado iguales o mejores utilidades año anterior que no fue posible por gastos no programados en el presupuesto en los que se tuvo que incurrir.

4) Rotación de Activos Corrientes

<u>Ventas</u>	255,00%	177,97%	257,52%	297,81%	316,37%	207,10%
Activos Corrientes						

Rotación de activos corrientes señala que por cada dólar en dicha partida la misma genera \$2,07 en ventas, rendimiento es menor en comparación años anteriores por el incremento de las cuentas por cobrar en una tasa superior al incremento

AD

de las ventas que refleja una pérdida de eficiencia en recuperación de la cartera que debe corregirse optimizando tiempos cobro cartera clientes a 90 días o manejando un monto máximo de cartera vencida de \$50,000.00 cuando las ventas fluctúan entre los \$800,000 y \$1'000,000.

5) Rotación de Pasivos Totales

<u>Ventas</u>	222.16%	243.60%	123.31%	214.18%	318.56%	288.00%
Pasivos Totales						

El apalancamiento con terceros es bajo para el volumen de ventas, lo cual es excelente puesto que la empresa tiene solvencia para costear su capital de operación en 2.88% por cada dólar en el pasivo; no obstante nivel óptimo sería un 350% que se puede lograr sosteniendo política de control endeudamiento e incremento en ventas hasta en un millón de dólares. Es importante señalar que la empresa no sostiene endeudamiento contratado con sector financiero, pasivo vigente -no exigible- casi en su totalidad con empresa relacionada: El Diario.

6) Rotación Patrimonio

<u>Ventas</u>	79.38%	98.96%	85.78%	167.46%	244.25%	182.75%
Patrimonio						

Indicador determina que por cada dólar en el patrimonio la empresa genera 1.83 dólares en ventas, que confirma la capacidad de producción del canal en relación al nivel de ventas que debe buscar sostenerse para cuando no se tenga pauta política de tal forma se alcance un nivel de producción acorde a la capacidad instalada en la empresa.

Razón de administración de deuda

1) Deuda Total a Activo Total

<u>Pasivo</u>	16.88%	26.23%	48.10%	41.55%	41.38%	38.11%
Activo Total						

Indicador refleja relación pasivos totales con activos, donde tenemos que por cada dólar en el activo hay 0.38 generado por obligaciones con terceros que llegado el momento facilita endeudamiento con sector financiera de ser requerido.

2) Periodo promedio pago de deudas

<u>Créditos Bancos + Cuentas Pagar</u>	113	139	98	108	70	116
Gastos / 365						

Producto del incremento de las cuentas por cobrar se dispara indicador a 116 días en demora de pago, útil en el corto plazo para pagos terceros en tiempos de iliquidez pero es observado por instituciones financieras al momento de análisis de crédito que pudiera afectar.

Razones de Rentabilidad

1) Rentabilidad Empresa

<u>Utilidad antes Impuesto</u>	0.48%	9.21%	-17.24%	5.30%	4.65%	1.84%
Activos						

Indicador señala que por cada dólar existente en el activo se generan 1.84 centavos, reducción frente periodo anterior se debe a que no se contó con el excedente de ventas políticas que este año casi no hubo (pequeña inversión aprobación referéndum constitución) más los gastos no programados en presupuesto en los que se incurrió.

2) Rentabilidad Accionistas

<u>Utilidad después Impuesto</u>	0.65%	12.18%	-24.93%	9.98%	8.62%	3.06%
Patrimonio						

La tasa reportada del 3.06% cae en comparación de los dos periodos anteriores, no se logró aprovechar situación de cumplimiento por encima de la meta esperada de las ventas debido a los gastos en que se incurrió que no estaban programados en el presupuesto.

Recurso Humano

- A fin de levantar calidad de productos en realización se contrató un productor cuyo perfil permita formar realizadores ya que rotación del personal como ninguna presencia de profesionales en el medio capacitados han permitido alcanzar nivel esperado se ha implementado un plan de trabajo que permita al cabo de seis meses contar con al menos un realizador capacitado para realizar funciones de productor.

- Se levantó a la parrilla una nueva emisión de Noticias Manavisión a las 23h00 con la finalidad de levantar inversión publicitaria ya que reprise del noticiario estaba siendo demandado por clientes como activar otra línea de producción frente al proceso electoral del.

Conclusiones

Se debe optimizar gestión de cobranzas para que tiempo de recuperación cartera a crédito esté dentro de un plazo óptimo de 60 días o manejar cantidad máxima de \$50.000 como cuentas por cobrar vencidas, de tal forma que flujo de caja no sea afectado y se cuente con los recursos suficientes que permitan costear operación de trabajo sin inconvenientes.

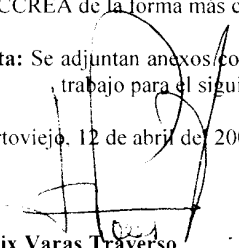
Fortalecer productos de realización (Con Sabor, Clave 9 y Que Dato!) con nivelación del conocimiento de colaboradores del área de producción de tal forma que se manejen con técnicas audio visuales que mejoren calidad de enlatados que se producen para generar una mayor facturación en programas de entretenimiento.

Debe seguir impulsándose actividad gremial para fortalecer a CCREA a través de la cual se gestionará puntos de interés estratégico para los medios televisivos regionales como el ajuste al pliego tarifario por utilización de frecuencias concesionadas más acorde a capacidad de pago según facturación, inclusión de señal en sistemas de cable en misma frecuencia transmisión canal al aire, captación de publicidad gubernamental, participación en instancias gubernamentales de regulación y control de actividad con voz pero sin voto para evitar ser blanco de críticas demagógicas de políticos que buscan elevar imagen. Así también como la consecución de enlatados que se pueden cruzar entre los agremiados para ampliar ocupación de parrilla con programación con derechos al que se debe sumar también la Asociación de Canales regionales de Iberoamérica ASITRA.

Resulta importante, una vez que en Montecristi se aprobó el marco regulatorio en la constitución, hacer un seguimiento al proyecto de ley que generará la Asamblea Constituyente a la ley de radiodifusión y televisión, de tal forma se aporte a través de CCREA de la forma más conveniente para la industria y en especial actividad de medios regionales de televisión y radio.

Nota: Se adjuntan anexos con información de apoyo, flujo de caja, proyección de ventas y presupuesto fijado como plan de trabajo para el siguiente periodo.

Portoviejo, 12 de abril de 2009


Félix Varas Traverso
Gerente General
manavisión