

# INFORME DE GERENCIA PERIODO 2010

## COLORNOVA CIA. LTDA.

Cuenca, 11 de febrero de 2011

El presente Informe de Labores resume las actividades productivas de la Imprenta Colornova Cia. Ltda. durante el periodo del 1 de enero al 31 de diciembre de 2010, tal como estipulan los estatutos de Colornova y lo establecido en la Ley, poniendo a disposición de los accionistas.

### 1.- ENTORNO ECONOMICO

Ecuador registró una inflación anual del 3,33 por ciento en el 2010, dentro de lo esperado por el Gobierno, dijo el jueves el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). La cifra es una de las más bajas de los últimos años y es también menor a la tasa de 4,31 por ciento registrada en el 2009.

En diciembre, la inflación fue de un 0,51 por ciento, frente a una tasa del 0,58 por ciento en igual mes del año previo, agregó el ente estatal. En noviembre del 2010 los precios al consumidor subieron un 0,27 por ciento. Para el 2011, las autoridades prevén una inflación promedio de 3,69 por ciento.

Se oficializó en Ecuador un alza del 10% del salario básico unificado a USD 240, que regirá para los trabajadores del sector privado durante el 2010, un aumento casi similar al realizado durante el 2009.

El salario mínimo del trabajador ecuatoriano en el 2009 fue de USD 218 y subió en 22 dólares para el próximo año, incluyendo por primera vez a grupos de trabajadoras domésticas, de la pequeña industria, artesanos, sector agrícola y maquila que antes no accedían al pago mínimo.

En el 2008, el salario mínimo unificado se ubicó en USD 200. La medida fue adoptada de manera unilateral por el Gobierno tras el fracaso de las negociaciones entre trabajadores y empleadores para definir el rubro. La meta del actual gobierno es el aumento paulatino hasta llegar a la remuneración mínima hasta los USD 320 mensuales a todos los trabajadores del país. El incremento aprobado por el Gobierno significó un fracaso para los trabajadores quienes presionan año a año las alzas, y buscaban un alza de USD 102, y un alivio para los empleadores que sólo aprobaban un incremento de nueve dólares. El objetivo del Gobierno es buscar un mayor acceso de la población a los productos de consumo masivo.

La canasta básica se ubicó en USD 544,71 dólares en diciembre del 2010, mientras que el ingreso familiar mensual fue de USD 448 dólares, agregó el INEC.

La canasta vital, con menos productos, en diciembre alcanzó los USD 390,10.

La economía de Ecuador habría crecido un 3,6% en el 2010, según datos del Banco Central.

Desde enero hasta junio de 2010 a causa del terremoto en Chile en febrero, generó que el principal molino productor de papeles y cartulinas, sufriera una parada no programada de aproximadamente 3 semanas, retrasando importaciones, creando escasez y desabastecimiento en el sector, motivo por la cual hemos tenido retrasos

1

con los pedidos, y en ciertos casos mantener un stock de materia prima, y además de la imposibilidad de negociaciones de mejoras en los precios por volúmenes.

Los precios de estos productos desde el 2 cuatrimestre han grabado importantes incrementos, además de obtener cierta desventaja competitiva frente a empresas que mantienen stocks de productos y pudieron mantenerse en precios, afectando en algunos casos nuestra rentabilidad.

La economía mundial en 2010 mostró señales de recuperación, siendo los países pobres a quienes tienen una lenta recuperación y todavía están sufriendo las consecuencias de la crisis financiera y la recesión mundial.

Desde que arrancó el año 2010, el euro cae frente al dólar más de un 7%, pero el diferencial llegó a ser del 17% en los peores momentos para la divisa comunitaria. Si ampliamos la comparación a su máximo en 2008, la brecha se extiende hasta más del 20%.

Agosto fue, en términos generales, un mes difícil para el euro. Estable durante los primeros días, empezó pronto a caer fuertemente perdiendo aquella leve recuperación que nos había mostrado en los últimos días de Julio. A mediados del mes de agosto el tipo de cambio regresó a valores bajos por el orden de los USD 1,26. Esta caída generó una fuerte expectativa en los inversionistas, pues no era muy claro si esta caída en el tipo de cambio respondía a un fenómeno momentáneo y coyuntural, o si obedecía a una nueva tendencia en el cambio de divisas.

Sin embargo, durante la segunda mitad del mes de agosto el euro se mostró mucho más estable, y sin tendencias fuertes a caer o a posicionarse. Cerrando el mes casi en el límite de los USD 1,27, el tipo de cambio mostraba una tendencia a la estabilización relativa del tipo de cambio; donde se espera que las fluctuaciones no sean muy fuertes, y el valor del euro frente al dólar se estabilice.

Aun cuando la economía en el mundo continúa recuperándose, enfrenta nuevos obstáculos en el camino hacia un crecimiento sostenible a mediano plazo, advierte el Banco Mundial en su último informe titulado *Perspectivas económicas mundiales 2010*

## 2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

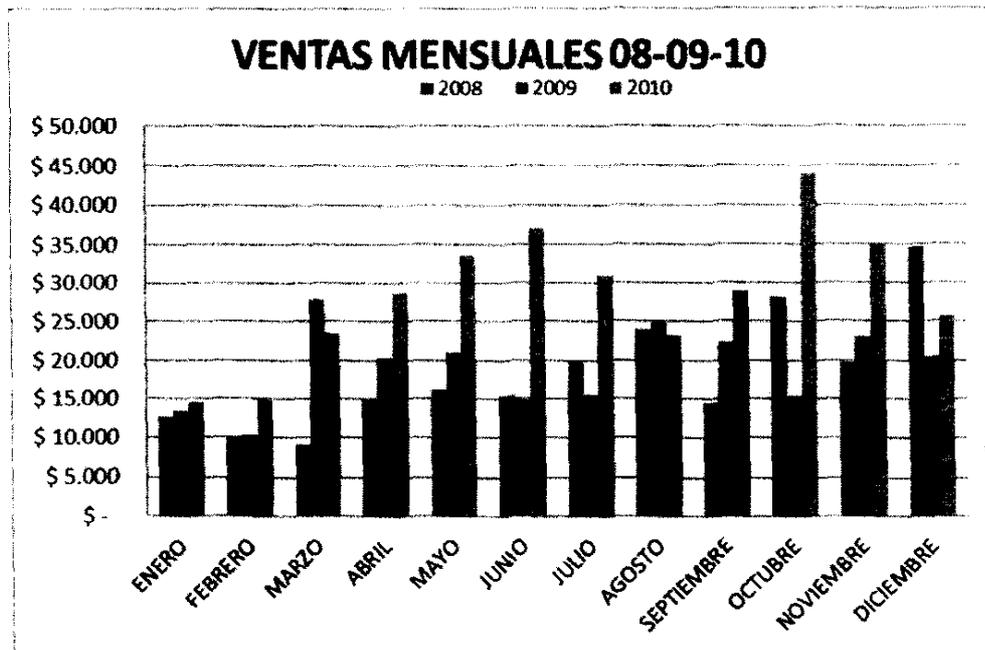
Lo más destacado en el cumplimiento de las metas propuestas fue la importación, instalación y poner en funcionamiento de la GTO 52-2 PRINTMASTER y la GUILLOTINA POLAR 115, proceso que duró hasta la última semana de febrero de 2010, comenzando a operar normalmente en la configuración de impresión conjunta desde marzo.

### 2.1 VENTAS

Lo antes mencionado trajo consigo una producción muy inestable durante enero y febrero, arrojando pérdidas consecutivas por USD 6.637,70, según lo detallado en siguiente cuadro:

	ene-10	feb-10
VENTAS	\$ 14.573,43	\$ 14.830,49
UT/PERDIDA	\$ (3.523,77)	\$ (3.113,93)

La recuperación en las ventas fue inmediata desde marzo manteniéndose un patrón casi permanente durante el 2010, como se puede apreciar en el siguiente cuadro comparativo en relación al año 2008 y 2009.



Este año 2010 obtuvimos un incremento anual en las ventas de un 32.63% frente a un incremento del 3.6% registrado en 2009 en relación a 2008, este incremento obedece a algunos factores importantes entre los cuales están:

- La más importante es el aumento de la capacidad instalada de la planta, con la III maquina GTO 52-2 PRINTMASTER 2002 de igual configuración y formatos que la anterior GTO 52-2 1988.
- Producción complementaria y sinérgica entre las dos máquinas, es decir que trabajan simultáneamente elaborando un mismo pedido, siendo cualquiera de ellas los primeros dos colores y cualquiera de ellas la que termine con los 2 colores últimos, dando mucha flexibilidad en la producción y mejorando sustancialmente nuestro tiempo de respuesta en las entregas.
- La disponibilidad de un 4º Prensista, lo que produjo dejar la dependencia de Luis Campoverde como prensista. Lo que a su vez también produjo un excelente tiempo de reacción ante un daño, descalibración, imperfección en el funcionamiento de las máquinas, evitando así que la reparación de una maquina significaba detener otra máquina en funcionamiento. Esto aportó significativamente en el segundo semestre del 2010, puesto que la KORD tuvo permanentemente paradas en producción por un sinnúmero de daños, imperfección en el funcionamiento, corregir y reparar piezas, siendo su tiempo productivo promedio de 2 a 3 días por semana.
- Una reducción en tiempos y costos de guillotinado, dado por las prestaciones de la nueva Guillotina Palar 115cm 1985, en capacidad, confiabilidad, precisión, formato, manejo y rapidez por el sistema de memorias programables, en relación a la guillotina anterior Printax 92cm 1960, que generó costos y paradas en la producción por sus continuos daños.
- Estrategia de contacto e información de innovaciones personalizada a cada cliente, nos ha permitido mantenernos a su alcance y ubicación rápida, generando recomendaciones a nuevos clientes, presencia y permanencia, prueba de ello es una recopilación de la retroalimentación recibida.
- Se mejoró en 2010 el tiempo de elaboración de las cotizaciones y el tiempo de respuesta al cliente. El cotizador se mantiene en permanente innovación,

desde sus inicios hasta la fecha, en la que nos encontramos innovándolo sustancialmente con ayuda externa, que reducirá el tiempo de cotizaciones a la mitad y podrá ser delegado a un cotizador y/o a vendedor(es), este último estimo que estará en funcionamiento desde marzo 2011 y hasta mayo pueda ser manejado por otra persona.

- En relación a 2009, las ventas ocasionadas por la crisis financiera mundial tuvo una sustancial mejoría, aunque con cierta incertidumbre, generando un ligero cambio en el patrón en las tendencias históricas en relación a ejercicios anteriores.
- Una gestión de ventas, consiguiendo nuevos clientes, servicio de excelencia ha logrado fidelizar a algunas empresas, concepto que ha dado excelente resultado y se está siendo aplicando en este año 2011, véase en siguiente tabla:

VENTAS: CLASIFICACION POR CLIENTES			
CLIENTE	VENTAS 2010	VENTAS 2009	%
ALMACENES JUAN ELJURI	\$ 70.189,68	\$ 70.189,68	30,9%
BEDOYA CHRISTIAN			
RED MANGROVEIN			
INDUSTRIAS MOTORIZADAS			
IMP. JAHER	\$ 5.892,84	\$ 5.892,84	2,6%
ZOEGRAF	\$ 54.760,87	\$ 54.760,87	24,1%
CENTRO CRISTIANO C	\$ 13.173,23	\$ 13.173,23	5,8%
MA&M	\$ 2.165,85	\$ 2.165,85	1,0%
ELECTROEXITO			
ETAPA	\$ 2.750,41	\$ 2.750,41	1,2%
A. ZAVALA CUADERNOS			
IMPORT. TOMEBAMBA	\$ 4.118,19	\$ 4.118,19	1,8%
HELADERIAS TUTTO FREDDO	\$ 10.759,47	\$ 10.759,47	4,7%
COOP A. JARAMILLO L.			
REYBEC - FRUIT	\$ 4.888,06	\$ 4.888,06	2,1%
ACCION PREVIA	\$ 1.354,75	\$ 1.354,75	0,6%
KARNATAKA	\$ 1.235,47	\$ 1.235,47	0,5%
BANCO DEL AUSTRO			
SINAILAB	\$ 4.093,30	\$ 4.093,30	1,8%
MIRASOL			
CAMARA COM ECUA-AMER			
GERARDO MARTINEZ	\$ 3.930,22	\$ 3.930,22	1,7%
COSMICA	\$ 3.185,27	\$ 3.185,27	1,4%
CERAMICA ANDINA	\$ 3.163,00	\$ 3.163,00	1,4%
CELYASA	\$ 1.576,39	\$ 1.576,39	0,7%
EASA	\$ 4.250,07	\$ 4.250,07	1,9%
CERAMICA RIALTO	\$ 1.361,65	\$ 1.361,65	0,6%
OTROS	\$ 34.616,43	\$ 34.616,43	15%
TOTAL CLIENTES FRECUEN.	\$ 192.848,72	\$ 192.848,72	85%
TOTAL VENTAS	\$ 227.465,15	\$ 227.465,15	100%

- Definición de procesos y responsabilidades de todo el equipo que exigen resultados, ha provocado una mejor comunicación del grupo, organización y orden en los procesos y cumplimiento puntual en las entregas, siendo el último

el enfoque principal y una meta de importancia en 2010, reduciendo el riesgo de reprocesos e incumplimiento.

- La competencia intensificaron sus estrategias de mercadeo, ofertando productos a precios más bajos, situación que obligó en 2010 reducir precios, afectando la rentabilidad de muchos trabajos (siendo el más significativo: todos los packs de ALMACENES JUAN ELJURI), situación que se repitió en 2009. Vale la pena mencionar que los costos de producción y materia prima (luego de negociar con Cervantes Guayaquil) bajaron en relación a 2008.

Haciendo referencia a la tabla anterior podemos apreciar que contamos con más y nuevos clientes, además que nos mantenemos trabajando con los antiguos:

Cabe acotar que la dependencia de Almacenes bajo en un 3,2% en relación a 2009 la participación en las ventas, (siendo en 2008 del 59%), esto se debe a que se ha diversificado clientes, contando con nuevas cuentas muy importantes como por ejemplo Red Mangrove Inn (BPharma), Indumot, Electroexito, Arturo Zavala, Coop. Alfonso Jaramillo, Banco del Austro, entre otras, y se está trabajando actualmente en su fidelización.

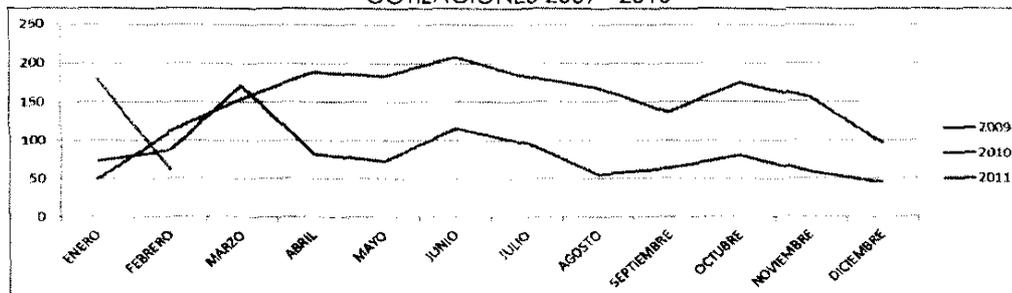
En otros clientes el porcentaje se incrementó en 1% en relación a 2009, pero el monto registro un incremento de USD18.803.

#### Nuevos Clientes y Productos:

Una característica importante de este año fue concretar negocios con nuevos clientes, lo que trajo consigo una diversificación de productos, mayor demanda en cotizaciones inmediatas (en general) en 2009 un total de 999 cotizaciones y en 2010 con 1811, logrando una eficacia (relación entre lo cotizado y lo pedido) de un 53% promedio, frente a un 45% en 2009. En 2009 se procesaron 408 pedidos frente a los 934 pedidos en 2010, registrando un incremento de 56%.

	2009			2011		
	# COTZ.	# ODP	EFICACIA	# COTZ.	# ODP	EFICACIA
ENERO	73	16	22%	180	91	51%
FEBRERO	87	21	24%	61	45	74%
MARZO	171	40	23%			
ABRIL	82	42	51%			
MAYO	73	30	41%			
JUNIO	115	47	41%			
JULIO	96	43	45%			
AGOSTO	55	39	71%			
SEPTIEMBRE	64	37	58%			
OCTUBRE	80	25	31%			
NOVIEMBRE	58	37	64%			
DICIEMBRE	45	31	69%			
TOTAL	999	408	540%	241	136	124%
PRMDIO MES	83	34	45%	20	11	62%

COTIZACIONES 2009 - 2010



## 2.2 PRODUCCIÓN

En 2010 la producción tuvo momentos de incrementos en la producción pero también hubieron factores de magnitud considerable que deben destacarse.

Enero y febrero la producción fue muy irregular por la importación e instalación de las nuevas máquinas, que requirió de deshabilitar a la GTO 52-2 1988 y volverla a instalar y calibrar, además se le dio mantenimiento preventivo. Además se redistribuyó la planta adecuadamente, logrando mayor espacio disponible por lo tanto mayor comodidad con 4 máquinas que con 3 máquinas en la distribución anterior.

Desde Marzo la producción se estabilizó, se trabajó ya con normalidad, la nueva máquina GTO no tuvo mayor inconveniente en comenzar a funcionar, debido al buen estado y al poco uso que tiene.

Durante el segundo semestre del 2010 nos mantuvimos con interrupciones muy frecuentes en la producción por daños, desgaste normal, descalibración, en la KORD, que repercutió considerablemente no solo en gastos de arreglos y mantenimientos sino por la demanda de pedidos para esta máquina durante todo el semestre, con los Packs de Almacenes Juan Eljuri y los rayados de Arturo Zavala, entre otros, incurriendo en horas extras para evitar incumplimientos, pese a que si los hubo, como es el caso de Esteban Benalcázar que no se pudo cumplir con un pedido urgente e importante, perdiendo el cliente, cabe acotar que parte de la estrategia de mercadeo es recuperar esos clientes que en algún momento no se los cumplió, detalle en siguiente tabla:

MAQUINA	GASTOS INSTALACION	MANTEN Y REPARACION	REPUEST	TOTAL
GTO 52-2 1988	\$ -	\$ 791.14	\$ 1.700.78	\$ 2.491.92
GTO 52-2 PM 2002	\$ 520.80	\$ -	\$ 1.804.77	\$ 2.325.57
KORD	\$ -	\$ 1.103.50	\$ 2.311.81	\$ 3.415.31
GUILLOTINA POLAR	\$ 600.00	\$ 335.00	\$ -	\$ 935.00
TOTAL	\$ 1.120.80	\$ 1.894.64	\$ 3.916.56	\$ 6.931.00

Cabe anotar que este año se requirió el cambio básico en baterías de las dos GTO y otros repuestos que sumo un total de USD 3505.55. La KORD fue la que generó más gasto en mantenimientos y repuestos, USD 3.415,31 aunque en esta tabla no están considerada la mano de obra de Luis Campoverde que fue quien estuvo a cargo del mantenimiento.

El 2010 fue un año en el que competimos básicamente con las imprentas grandes de Cuenca como Monsalve, Graficas Hernández, Grafisum, siendo el reto mayor estar en igualdad de condiciones para el cliente; precio, calidad y por sobre todo tiempos de entrega. Esta circunstancia generó que luego de aceptado el reto, la necesidad de mejorar procesos, comunicación y compromiso, logrando importantes resultados y una buena afirmación y consolidación del equipo.

A diferencia de 2009, en 2010 se mejoró considerablemente el tiempo de respuesta en entregas de gran tiraje, logrando el objetivo propuesto con la compra de las nuevas máquinas, aunque aún no estamos en condiciones de producir pedidos muy grandes como por ej. 60000 revistas con plazo de 4 días para Electroexito, o 150000 trípticos para Etapa, plazo 2 días. Hemos logrado cumplir con pedidos medianos en tiempos ofrecidos, cuidando de cumplir al 100% los requerimientos del cliente.

En estas circunstancias el cuello de botella de producción se trasladó a terminados, donde nuestra demanda de servicios tercerizados aumentó considerablemente, requiriendo mayor capacidad, quienes en muchas ocasiones no pudieron cumplirnos, sobre todo en plastificado, troquelado y doblado, generando serios conflictos con nuestros clientes. Esta dependencia nos significa un riesgo puesto que al ser los únicos proveedores en Cuenca nos limita nuestra producción (otro proveedor esta en Quito, por flete y tiempo de respuesta no conviene), lo acertado es adquirir nosotros la maquinaria adecuada. En la tabla siguiente se demuestra lo dicho respecto al servicio de plastificado.

PROCESOS TERCERIZADOS					
	2008		2009		
Placas KORD y GTO	\$ -	0%	\$ 13.875	41%	
Servicio Plastificado	\$ 5.802	39%	\$ 8.823	26%	
Servicio Troquelado	\$ 3.154	21%	\$ 3.880	11%	
Hendido, Barnizado, Repujado	\$ 1.041	7%	\$ 1.197	4%	
Laca UV	\$ 1.110	8%	\$ 2.112	6%	
Pruebas de Color	\$ 595	4%	\$ 1.144	3%	
Servicio de Fotocomposición	\$ 1.182	8%	\$ 2.044	6%	
Numerado y Perforado	\$ 295	2%	\$ 290	1%	
Encolado Hotmelt	\$ 855	6%	\$ 543	2%	
doblado dip/trip/pleg	\$ -	0%	\$ -	0%	
Refilado y Afines	\$ 682	5%	\$ 236	1%	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 14.716</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 34.144</b>	<b>100%</b>	

Aunque el principal rubro de Procesos Tercerizados ocupa la elaboración de Placas, se ha logrado un mejor tiempo de respuesta por parte de los proveedores, debido a que ya no es un único proveedor de placas, ahora son 3 proveedores, cuyos precios bajaron un 10% por la presión de la competencia, beneficiándonos con reducción de costos, mejores plazos de pago y mejores tiempos de respuesta en el servicio. Esto pospone sin ningún impacto adverso la urgencia del proyecto de la compra del CTP, por lo que en la lista de prioridades ahora se encuentra en 6to lugar, siendo en años anteriores prioridad 2.

Un objetivo logrado fue poner en marcha el proceso de Troquelado de formatos y tirajes medianos y pequeños, que representan un 70% de la demanda, aprendiendo todo el grupo (5 personas) de acabados a operar la troqueladora, disminuyendo costos operativos y fletes, además, mejorando los tiempos de entrega, puesto que se libra la dependencia con el proveedor, que muchas veces está saturado de trabajo retrasando nuestras entregas. Al momento nos encontramos en la 2da etapa de adiestramiento por lo que aún no están disponibles los costos de este proceso.

Esto motivó a que las mujeres pierdan el miedo de manejo de las máquinas y tomen el control de cortes y refilados en la guillotina 2 de ellas, agilitando enormemente los procesos que muchas veces estaban a cargo de Luis Campoverde como único guillotiner.

Parte de la estrategia productiva fue gestionar mejores ventajas competitivas como precio, plazos, tiempos de respuesta, basados en los volúmenes atractivos que demandamos.

### 2.3 MERCADEO

Al igual que en 2009 se incrementó la gestión de buscar nuevos clientes, abriendo visitas, y estrategias de mercadeo y posicionamiento en un mercado muy cerrado, en donde priman las relaciones, pero enfocados y comprometidos en cumplir con excelencia.

Se logró establecer contacto y mantener informados a nuestros clientes, tratando que ellos puedan mantenerse a un "click" de distancia, ofreciendo todos los canales disponibles de comunicación, celulares, emails, teléfono convencional nuevo, con un número de fácil recordación 2841 777.

Se ha tratado de mantener las visitas periódicas, en "el momento oportuno", gracias a que llevamos un registro de "Periodicidad de Pedidos Repetitivos", entonces sabemos cuándo debe hacerse la visita.

La elaboración de una agenda de Colomva en navidad, nos ha acercado aún más a nuestros clientes, y hemos estrechado lazos comerciales y generados ciertos compromisos, además de una retroalimentación positiva de la iniciativa.

#### 2.4 INVERSIONES

En 2010 no hubo inversiones considerables. Sin embargo se hace indispensable la adquisición de:

- De una Plastificadora Semiautomática, mejorando tiempos de procesos, evitando costos de traslados y fletes, evitando daños y pérdidas en el transporte y mejorando la rentabilidad.
- La MAC para diseño se vuelve indispensable ya que el mercado exige trabajar con versión ADOBE CS5, versión actualizada que la que disponemos ya no se puede instalar por lo obsoleto de su procesador, además por la rapidez que se puede trabajar.
- Una PC Portátil para gerencia, que me permita hacer cotizaciones y tareas desde el lugar donde me encuentre. Se espera mejorar tiempo y cantidad de cotizaciones, con el nuevo proyecto del Cotizador, ya en proceso de mejora.
- Dobladora que pliega y termina dípticos, trípticos, plegables, etc., en grandes cantidades, proceso actualmente manual, que nos excluye de algunos pedidos, aunque en impresión tenemos la capacidad mas no en acabados.
- Dentro de este año propongo la averiguación y el análisis del proyecto de una maquina SPEEDMASTER 74-2, dos colores formato 74x52, con "Sistema Perfecting" de 13000 pliegos/hora, año entre 1995 - 2003, que reemplazaría a la KORD. Maquina apropiada para LIBROS, PACKS, RAYADOS PARA CUADERNOS, altos tirajes y apta para todo lo demás.

CUADRO TENTATIVO DE EQUIPOS POR PRIORIDADES 2011			
EQUIPO	AÑO SUG. COMPRA	COSTO APROX. VALORES ENTRE	
PLASTIFICADORA	2011	\$ 2.000	\$ 10.000
MAC PARA DISEÑO	2011	\$ 2.000	\$ 2.000
PC PORTÁTIL	2011	\$ 1.000	\$ 1.000
DOBLADORA	2011	\$ 2.000	\$ 7.000
PARA LA SIGUIENTE SE REQUIERE CAMBIO DE LOCAL			
OFFSET SM74-2 P	2012	\$ 90.000	\$ 130.000
COMPUTER TO PLATE SYSTEM CTP	2013	\$ 40.000	\$ 80.000
ENCOLADORA	2013	\$ 15.000	\$ 70.000
IMPRESORA LASER XEROX O SIMILAR	2013	\$ 5.000	\$ 8.000
TUNEL DE SECADO DE LACA UV	2014	\$ 15.000	\$ 28.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 177.300</b>	<b>\$ 336.200</b>

#### 2.5 INVENTARIOS

Pese a que evitamos al máximo mantener stocks en materia prima, este año con la tendencia al alza durante el 1er semestre y sin previo aviso, motivó a que

comenzáramos a adquirir stocks de materia prima que dure no más de un mes en los ítems de mayor rotación. El resto de materia prima nos hemos manejado bajo pedido, gracias a que se tiene una respuesta inmediata y disponibilidad de productos de los principales proveedores de papel y suministros, además nuestra cercana ubicación geográfica nos permite tener el material listo necesario a tiempo para la producción.

Los inventarios al 31 de diciembre de 2010, de materia prima se han mantenido estables respecto a 2009. El producto terminado aumento considerablemente a USD 7.705, ya que el 15 de diciembre Banco del Austro y otros pequeños más, solicitaron que la fecha de la factura se cambie para enero de 2011. Y de producto en proceso a la misma fecha fue de USD 2.641,68, el inventario de producto terminado, a continuación el detalle comparativo entre 2007 y 2010:

INVENTARIOS	2007	2008	2009	2010
MATERIA PRIMA	\$ 2.815,18	\$ 2.131,69	\$ 1.532,31	\$ 2.815,18
PRODUCTO EN PROCESO	\$ 222,53	\$ 2.293,89	\$ 993,47	\$ 2.641,70
PRODUCTO TERMINADO	\$ -	\$ -	\$ 3.225,71	\$ 7.705,02
TOTAL	\$ 3.037,71	\$ 4.425,58	\$ 5.751,49	\$ 13.161,90

## 2.6 CARTERA

El valor de cartera por cobrar al 31 de diciembre de 2010 fue de USD 50.507, en comparación con la cartera del 2009, ha aumentado en un 17.2%, que mantiene la relación con el aumento de ventas.

CARTERA	2007	2008	2009	2010
CLIENTES POR COBRAR	\$ 10.673	\$ 39.915	\$ 41.817	\$ 50.507

## 2.7 ENDEUDAMIENTO

La empresa redujo su endeudamiento en 2010 respecto al crédito del Banco del Pichincha a 36 meses de USD 40.000, reduciéndose en un 27%, quedando un saldo de USD 28.842, el crédito de USD 6.000, en Bolivariano se canceló casi en su totalidad en 2010, quedando la última cuota para enero 2011.

La cuenta de proveedores registro un aumento de un 23.7% respecto al año pasado, sin embargo en relación a la facturación se mantiene en los mismos parámetros.

ENDEUDAMIENTO	2007	2008	2009	2010
PROVEEDORES	\$ 27.758	\$ 35.379	\$ 37.636	\$ 46.355
Bolivariano USD 20.000	\$ 17.792	\$ 8.156	\$ -	\$ 0
Bolivariano USD 6.000	\$ -	\$ 3.600	\$ -	\$ 0
Bolivariano USD 8.000	\$ -	\$ -	\$ 8.000	\$ 700
B. Pichincha USD 40.000	\$ -	\$ -	\$ 39.060	\$ 28.842
TOTAL	\$ 45.550	\$ 47.134	\$ 84.696	\$ 75.897

## 3.- ASPECTOS LABORALES

### 3.1 LABORAL

Al cierre del año 2010 la compañía cuenta con 14 empleados contratados acorde con el siguiente esquema, con el objeto de cumplir con los porcentajes estipulados por la ley, según las últimas reformas.

LABORAL			
PERSONAL	AL CIERRE 2008	AL CIERRE 2009	AL CIERRE 2010
Personas Contrato Plazo Fijo	9	9	14
Personas Contrato por Horas	-	-	0
Personas Tercerizado	-	-	0
Personas Intermediarios	-	-	0
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>14</b>

La rotación del personal durante el 2010, se resume a 1 personas, Mensajero Ángel Bonilla, quien renunció en octubre de 2010 por una mejor oferta de trabajo.

Cabe destacar que desde marzo de 2010 se cuenta con un 4º prensista, lo que ha facilitado y posibilitado el trabajo en planta, reduciendo así sustancialmente las paradas de máquinas por mantenimiento, siendo el Luis Campoverde, mecánico la misma persona que maneja la máquina.

### 3.2 LEGAL

Se ha dado cumplimiento a las normas legales en los Actos y Contratos celebrados por la compañía y a las disposiciones que se ha impartido.

### 3.3 ADMINISTRATIVO

Durante el 2010 se han realizado mejoras e implementaciones en la parte administrativa, respecto los siguientes puntos específicos:

- Mejora en el tiempo de cálculo de cotizaciones, mediante la mejora continua del programa Cotizador, que desde su creación mantiene un proceso de mejora continua, simplificando tareas y reduciendo tiempos, creando simultáneamente a la cotización, la respectiva orden de producción, la orden de compra de material y hoja de control de producción, y enviando en formato PDF, con solo un botón, siendo procesos cada vez mas automáticos.
- Se creó una base de datos de nuestros clientes y clientes potenciales, usada con frecuencia para llevar a cabo la estrategia de promoción personalizada de productos y servicios nuestros, además de crear canales directos de comunicación.
- Se crearon un formato de indicadores que controlan las cotizaciones, las ventas, la calidad del servicio, atrasos, quejas y devoluciones, y apoyan a las decisiones con el fin de cumplir con la meta establecida.
- Se ha logrado comprometer y mantener a todo el personal en un proceso de excelencia de calidad de nuestros servicios, que se enfoca en: tiempos puntuales de entrega, alta calidad de impresión y acabados, pedidos completos, estamos buscando estandarizar procesos, también tiene el proceso de mejora continua, para constancia se pone a consideración un documento que registran los mensajes que hemos recibido.
- Se logó organizar la coordinación logística de procesos tercerizados, despachos, traslados de material y productos, logrando mejores tiempos, a través de estandarización de procesos y con el uso de formatos de control, que también mantienen dentro de un esquema de mejora continua.

- Lograr identidad y afirmación del personal mediante la Participación activa en el proyecto de la CAPIA. Cabe mencionar que Colornova resultó ganador del 1º Premio entre 10 imprentas, poniendo en práctica lo propuesto.
- Se ha generado un ambiente de confianza entre los participantes en los que participamos de proyectos como compras conjuntas, establecer lazos de confianza que mitigue el fenómeno del "chantaje" a nivel de prestistas, lo que ha tenido buenos resultados.
- Se ha establecido lazos comerciales con Cervantes, importador directo de papel, ubicado en Guayaquil, ofrece mejores precios para pedidos de gran volumen.
- Se implementó un sistema de cámaras de video en la planta, con lo que se puede controlar producción e identificar problemas, errores y control de cada persona y su rendimiento, además de la seguridad que ofrece el sistema, tanto fuera como dentro del local.
- El control de acceso se implementó con huella digital, evitando todo riesgo de manipulación, modificación y extensión del tiempo trabajado como en años anteriores, creando una cultura de disciplina y puntualidad.
- Se inició la gestión de devolución del impuesto a la Renta por retenciones de los años 2007, 2008, 2009 a cargo de Olivia Cabrera, contadora de Colornova, la misma que fue presentada el 28 de enero del 2011 por un valor de la devolución de USD 6,044.82. Tentativamente la devolución podría hacerse en abril de 2011 vía nota de crédito o en efectivo.
- Legalización y matriculación del furgón a nombre de Colornova.

#### 4. CUMPLIMIENTO DE RESOLUCIONES DE LA JUNTA GENERAL

La compañía ha dado cabal cumplimiento a lo resuelto por la Junta General de Accionistas.

#### 5. RESULTADOS Y PATRIMONIO

##### 5.1 RESULTADOS

En comparación a períodos anteriores en 2010 resultó un año donde se registra la mayor ganancia de USD 14.160, considerando que con la misma configuración en 2011 y con la experiencia, se puede proyectar una utilidad de USD 30.000. Estos resultados obedecen a algunos factores ocurridos en 2010, de los cuales se destacan:

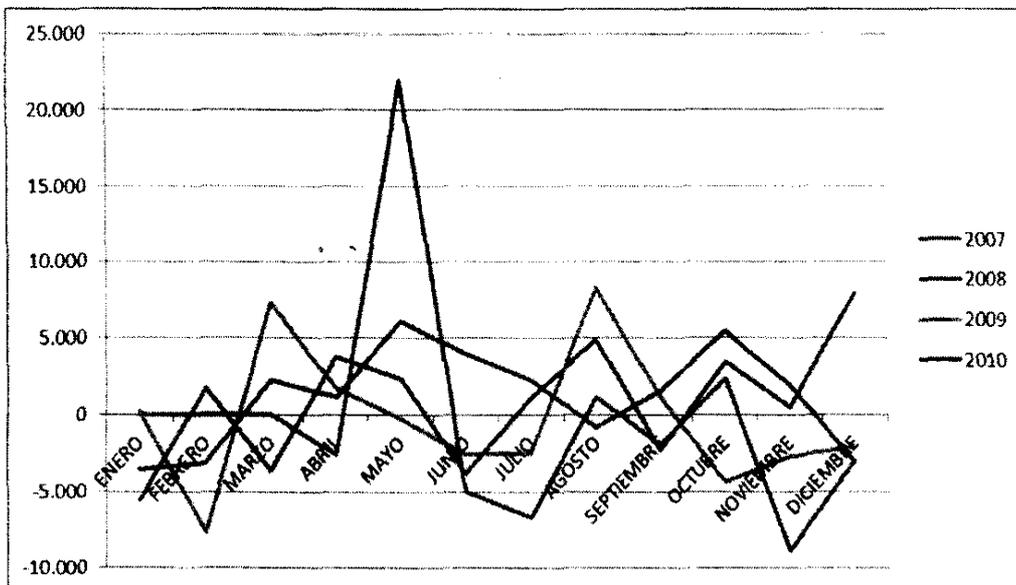
- Enero y Febrero de 2010, se registró pérdida por la razón antes expuesta.
- Agresivas ofertas de la competencia que obligó en muchos casos a bajar nuestros precios, específicamente en Packs Licores de Almacenes.
- Daños frecuentes en la KORD durante todo el segundo semestre de 2010, generando retrasos en pedidos e incurriendo en horas extras, tanto de prestistas como de Mecánico que fue Luis Campoverde, además de costo de repuestos, rectificadores, torneados, etc.

##### RESULTADOS.

	2007	2008	2009	2010
RESULTADO ANUAL	(\$ 2.430)	\$ 7.188	(\$ 3.528)	\$ 14.160

En la tabla y gráfico a continuación podemos ver que en 2010 la curva de utilidades tiende a ser más estable comparado a los otros años, donde se registran picos más pronunciados y mayor variación.

HISTORICO DE UTILIDADES/PERDIDAS X MES					
	2007	2008	2009	2010	2011
ENERO	0,00	-5.571,71	237,59	6.102,27	4.811,39
FEBRERO	0,00	1.676,87	-7.677,50	3.582,72	
MARZO	0,00	-3.586,48	7.282,42	2.657,77	
ABRIL	-2.555,12	3.802,88	1.713,20	1.322,27	
MAYO	21.970,22	2.299,06	-257,22	1.422,27	
JUNIO	-5.005,29	-3.794,42	-2.589,80	6.422,27	
JULIO	-6.641,73	1.050,88	-2.516,84	2.422,27	
AGOSTO	1.176,92	4.904,87	8.291,91	2.403,27	
SEPTIEMBRE	-1.906,83	-2.286,17	1.139,76	2.422,27	
OCTUBRE	2.333,58	3.467,11	-4.385,66	2.422,27	
NOVIEMBRE	-8.805,54	525,54	-2.710,94	2.422,27	
DICIEMBRE	-2.996,26	7.913,81	-2054,86	2.422,27	
TOTAL	-2.430,05	10.402,24	-3.527,94	2.422,27	4.811,39
PROMEDIO	-202,50	866,85	-294,00	200,00	400,95



## 5.2 PATRIMONIO

Al cierre del año 2010 la compañía registra un patrimonio que asciende a USD 98.604,94 donde se registra una variación del 8.6% respecto al 2009.

PATRIMONIO				
	AL CIERRE 2007	AL CIERRE 2008	AL CIERRE 2009	AL CIERRE 2010
PATRIMONIO	\$ 35.070	\$ 65.637	\$ 90.109	\$ 98.605
% VARIACION		49.0%	2.0%	8.6%

## 6. OBJETIVOS Y RECOMENDACIONES

1. Evitar la dependencia con proveedores de Plastificado, Troquelado y Doblado, procurando que los procesos puedan elaborarse en Colnova.
2. Invertir en una plastificadora Semiautomática (manejo con 2 personas)

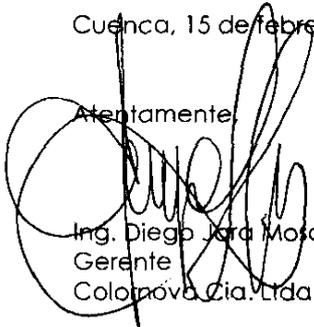
3. Reparar la troqueladora existente y reducir el servicio de troquelado tercerizado hasta en un 70%, haciéndolo en Colomova.
4. Implementar maquinaria para doblado.
5. Armar un equipo de ventas, con objetivos claros, estableciendo una tabla de comisiones atractivo que logre cumplir las metas de venta.
6. Contratar una persona que cotice permanentemente, que permita liberar mi tiempo que lo destinaría para conseguir más clientes, ventas y mejoras en la producción.
7. Crear nuevos conceptos de negocio o productos, los que podamos desarrollar, persiguiendo mayor rentabilidad de ello.
8. Continuar con el enfoque en "Excelencia de Servicios", personalizado, con asesoría, oportuno, para los clientes por parte de todos los miembros del equipo.
9. Creación y control de indicadores de rentabilidad, con la finalidad de detectar y erradicar inmediatamente factores que podrían reducirlas.
10. Que nuestros clientes internos puedan recibir a tiempo su salario, sin retraso.
11. Reparación y adecuación Grapadora Botstich, para un grapado rápido y más eficiente de libros, catálogos y revistas.
12. Asistir y participar de las ferias y eventos de la industria gráfica a nivel internacional, con la finalidad de conocer nuevas tecnologías en todos los procesos y establecer contactos y acuerdos con posibles proveedores.
13. Crear el Reglamento Interno de la Compañía y Manual de Funciones.
14. Gestión más efectiva e intensiva en cuanto a recuperación de cartera.
15. Ajuste del modelo contable para industria.
16. Análisis y discusión con los socios para determinar y proyectar la compra de los equipos, la compañía requiere de múltiples equipos y maquinaria complementaria, necesarios en algunos casos e indispensables en otros casos, de manera de producir autónomamente, dejando de depender a la brevedad posible de procesos tercerizados que bien la compañía los puede manejar.

#### 7. CUMPLIMIENTO DE NORMAS

La empresa durante el periodo 2010 ha cumplido con todas las normas referentes a propiedad intelectual y derecho de autor.

Queda a consideración de los Señores Accionistas el presente informe de labores, reiterando mi agradecimiento a todas las personas que colaboraron en la compañía durante este periodo.

Cuenca, 15 de febrero de 2011

Atentamente,  
  
Ing. Diego Jara Moscoso  
Gerente  
Colomova Cia. Ltda