

INFORME DE GERENCIA PERIODO 2011

COLORNOVA CIA. LTDA.

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 2011, 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 5.41 por ciento en el 2011, 2 puntos por arriba de la registrada en 2010, que fue de un 3.33%.

En diciembre, la inflación fue de un 0,40 por ciento, frente a una tasa del 0,51 por ciento en igual mes del 2010. Para el 2012, se prevee una inflación 5.14% y un crecimiento del 5.35%.

Se oficializó en Ecuador un alza del 10% del salario básico unificado de USD 240 a USD 264, que regirá para los trabajadores del sector privado durante el 2011, un aumento porcentual igual al de 2010 y 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.

Se ha establecido desde abril de 2011, el Salario Digno luego de aprobarse el Código de la Producción, de USD 351, por debajo del cual ningún trabajador podría ser remunerado, incluyendo XII, XIV, Fondos de Reserva, donde se incluiría a Artesanos y Empleadas Domésticas.

La Canasta básica se ubicó en \$578,04 en diciembre de 2011 lo que representa un incremento de \$33,33 en relación a la de diciembre de 2010 cuando esta se ubicó en \$544,71.

El precio del petróleo durante el año 2011 se encareció y cerró el 2011 con una subida del WTI en un +7,77%, y del Brent en un +12,00%.

La cotización del petróleo en 2011 dependió -ante todo- de la volatilidad de los mercados bursátiles y de las crisis de las deudas soberanas. WTI 2011. Al finalizar la sesión del 30-12-2011, último día de cotizaciones del año 2011, en la Bolsa Mercantil de Nueva York el petróleo WTI marcó un precio de 98,90 dólares por barril, acumulando un crecimiento anual durante del 2011 de un +7,77%. En términos comparativos en relación a periodos anteriores que registran caídas y subidas importantes de precio, en 2011 se ha mantenido dentro de un rango sin generar gran variación.

La relación Dólar Vs. Euro en 2011 tuvo un comportamiento tendiente a la baja, comenzando el I semestre del año con un Euro superior a USD 1.4, desde agosto hasta diciembre se registró una tendencia a la baja incluso a llegar por debajo del USD 1.30 en diciembre de 2011, atribuyéndose esta situación a la profunda crisis de países europeos usuarios de la moneda común como Grecia, Italia, España, Portugal, Irlanda, etc.

Tasa de Crecimiento Real en 2010 fue de 4,9%, para el 2011 muchas proyecciones

apuntan a que mantiene esa misma tendencia aun para 2012 y 2013, en comparación a los periodos anteriores que se registró -0,8% en 2009 cifra estimada y 2,7% en 2008 también estimada.

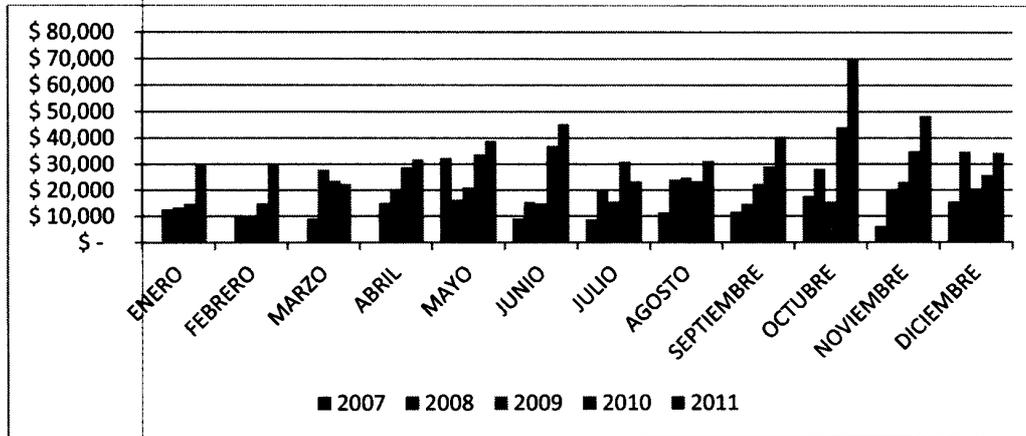
2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

En este periodo se cumplieron los objetivos de venta y producción de alcanzar los USD 400.000 de ventas en 2011, manteniendo una producción y facturación más estable y uniforme mensual, por sobre el nivel de ventas meta establecido, logrando así una facturación total en 2011 de USD 456.418, en comparación a 2010 que se USD 339.952.

2.1 VENTAS

El nivel de ventas fue cumpliéndose desde enero 2011, gracias a un solo contrato de volumen que complementó la producción en los dos primeros meses, considerándose un comportamiento atípico dado un patrón por estacionalidad de baja producción normal en la industria el primer trimestre del año, acentuándose más en enero y febrero.

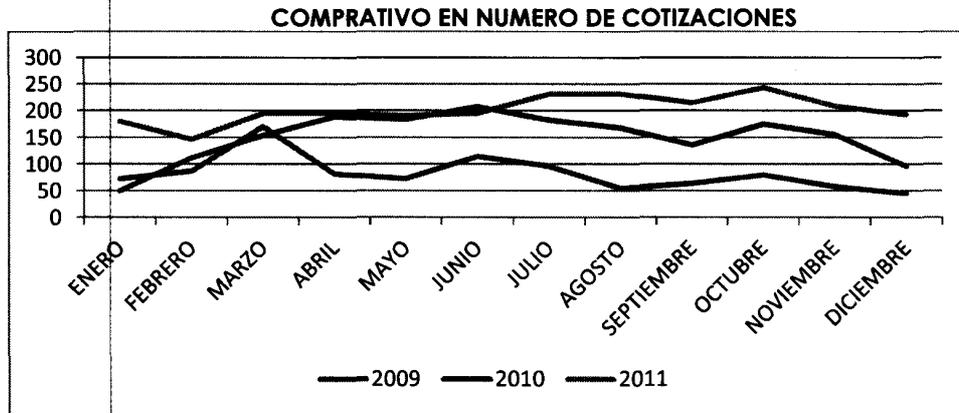
El cuadro a continuación muestra el historial comparativo de ventas desde 2007.



Este año 2011 obtuvimos un incremento anual en las ventas de un 26.32% frente a un incremento del 32.63 registrado en 2010 y un 3,6% registrado en 2009 en relación a 2008, este incremento obedece a algunos factores importantes entre los cuales están:

- Se ha mantenido la configuración y mejorado los procesos, con las dos GTO-52 Biclór, de igual configuración y formatos.
- Se mantiene 4 prensistas con 3 máquinas impresoras, lo que nos ha favorecido en general en la producción, pero más específicamente al momento de registrarse daños en las maquinas, con lo que hemos podido disminuir el impacto de una máquina que repentinamente para su producción en relación con el cumplimiento al cliente, resultando que en la mayoría de casos no afectamos la entrega, cabe recalcar que esto producirá un incremento en el costo del producto.
- Colomova ha mantenido su filosofía de cumplimiento y seriedad, razón por la cual se ha podido fidelizar a clientes importantes, e incrementado además clientes que han llegado por referido.
- Se automatizó en 2011 el cotizador, simplificando el proceso de cotizaciones y reduciendo el tiempo de elaboración de las cotizaciones y el tiempo de

respuesta al cliente. Aun, luego de que se automatizo en gran parte, el cotizador se mantiene en permanente innovación. Paralelamente se está trabajando en una estandarización de procesos y el correspondiente estudio de costos.



- En 2011 fue un año de gran producción de Packs para licores, recibiendo pedidos de gran volumen, siendo el pedido y plazos tan grandes que dejaron a nuestra capacidad insuficiente razón que nos impulsó a lograr un convenio con la CGS (Centro Grafico Salesiano), de impresión de 90 mil cajas, aprovechando la situación de bajo trabajo de dicha imprenta debido a que el Gobierno dejó de contratarles para la producción de textos escolares, generándoles así un vacío que les ha obligado a llenar ese vacío con nuevos clientes, apuntando a promocionarse en el mercado local y regional entre otros, lo que generará una sobreoferta, que posiblemente modifique aún más los precios tendientes a la baja y se acentuó el efecto adverso de la competencia.
- La iniciación del proceso de estandarización de la producción en todas las áreas, a través de la implantación (aún en proceso) de la Norma de Gestión NTC 6001, Norma Técnica Colombiana, enfocado a MIPYMES. Proyecto impulsado y financiado (90%) por el Ministerio de Industrias y Productividad a través de la CAPIA y la empresa SAGITA, que aunque está en proceso se ha podido ir normalizando ciertos procesos que han requerido.
- Hemos percibido una agresiva y desesperada competencia, que en muchos de los casos han resultado en abortar una oferta por los reducidos precios que ofrecen nuestros competidores, dado el nivel de producción eso no afectó el nivel de ventas, pero sí la rentabilidad.
- Se ha incrementado el nivel de negociación con proveedores, lo que ha generado una serie de beneficios favorables, ya sea en precio y extensión.
- De la misma manera la Feria de La Industria Gráfica en Quito en octubre de 2011, nos mostró una variedad de proveedores de todo tipo, papeles y cartulinas, suministros, repuestos, técnicos, y servicios, en los que pudimos establecer alianzas comerciales que generaron en adquisiciones con mejores ventajas y otras alternativas de proveedores.
- Hemos mantenido las cuentas de clientes frecuentes, en este año en particular Almacenes J. Eljuri tuvo un incremento en su demanda, que fue satisfecha sin contratiempos, ni retrasos pese al volumen solicitado, donde se concentra aprox. un 36% en los packs, en meses de septiembre, octubre y noviembre. También es importante acotar que dentro de esa misma cuenta un 4% aprox. corresponden a pedidos del departamento de Electrodomésticos y se pretende suplir requerimientos de Departamento Perfumería y YAMAHA.

VENTAS CLASIFICACION POR CLIENTES		
CLIENTE	VENTAS 2011	%
AJE	\$ 222,661.77	49.45%
COSMICA	\$ 24,526.90	5.45%
INDUSTRIAS MOTORIZADAS	\$ 15,737.74	3.50%
ZGF	\$ 12,152.00	2.70%
RED MANGROVEIN	\$ 11,820.75	2.63%
MIRASOL	\$ 11,008.90	2.44%
BCO DEL AUSTRO	\$ 9,179.78	2.04%
IMP. JAHER	\$ 8,996.31	2.00%
KARNATAKA	\$ 8,220.41	1.83%
CCC	\$ 7,809.38	1.73%
ZAVALA	\$ 6,994.45	1.55%
MA&M	\$ 6,550.51	1.45%
HELADERIAS T.F	\$ 6,075.26	1.35%
ACCION PREVIA	\$ 5,565.57	1.24%
ZARI ZHINGRI EDUARDO	\$ 5,231.30	1.16%
EDU SERVICIOS	\$ 4,831.93	1.07%
ROBLEDO EDYS	\$ 4,340.25	0.96%
ANDRADE LUPITA	\$ 4,275.52	0.95%
UNIVERSIDAD DE CUENCA	\$ 3,827.06	0.85%
SALUD AUDITIVA	\$ 3,725.97	0.83%
LICEO CRISTIANO DE CUENCA	\$ 3,216.43	0.71%
DISEO CIA LTDA	\$ 3,166.10	0.70%
C. RIALTO	\$ 2,844.71	0.63%
PEREZ RAMOS JUAN ANDRES	\$ 2,814.80	0.63%
COOP ALFONSO JARAM	\$ 2,769.44	0.62%
ELECTROEXITO	\$ 2,734.07	0.61%
RODRIGUEZ KAREN	\$ 2,631.34	0.58%
BERMEO HNOS	\$ 2,567.34	0.57%
IMPORT. TOMBAMBA	\$ 2,388.00	0.53%
QUEZADA ROMERO JOSE	\$ 2,292.37	0.51%
FIBROLUZ	\$ 2,283.34	0.51%
GERARDO MARTINEZ	\$ 2,281.44	0.51%
AZUAY NUEVO MILENIO	\$ 2,278.95	0.51%
DINERS CLUB	\$ 2,074.71	0.46%
SINAILAB	\$ 2,072.54	0.46%
MATA VICUÑA FABIAN	\$ 2,021.11	0.45%
OTROS	\$ 26,317.76	5.84%
TOTAL VENTAS	\$ 450,286.21	100%

El Reciclaje de Placas y Papel se lo comenzó a manejar desde enero de 2011, se negociaron tarifas y condiciones de peso. El resultado fue darle la debida atención al tema por lo que los pesos únicamente podían hacerse con nuestra balanza y los precios del papel y placas previamente negociados. Al final del 2011 nos arrojó el siguiente resultado:

INGRESOS VARIOS	2011
VENTA DE PAPEL RECICLADO	1290.37
VENTA DE PLACAS RECICLADAS	191.95
TOTAL	1482.32

2.2 PRODUCCIÓN

La producción durante el período 2011 fue en gran parte protagonizada por la maquina KORD, que fue la que en muchas ocasiones nos obligó a cambiar o modificar nuestra producción, con sus frecuentes paradas imprevistas, requiriendo en gran parte mantenimiento correctivo, repuestos, arreglos o mecanizado de piezas, asistencia técnica, etc.

Nos mantenemos en un permanente y latente riesgo de incumplimiento debido a la alta frecuencia de daños de la KORD, que en 2011 registró nuevamente continuas interrupciones en la producción, por su carga de trabajo, y por su condición mecánica, donde desde el 1ero de marzo de 2011 se fueron registrando las paradas de la máquina, de los 300 días de estudio, 99 días registró algún o cualquier tipo de daño imprevisto que ocasionó la interrupción en la producción. Por lo que se solucionó con la alianza estratégica con la CGS, de gran capacidad que pudo suplir aprox. el 60% paralelamente a nuestra producción, con gran rapidez y eficiencia. Esto obligó a procesos de acabados a generar una mayor capacidad, contratando por temporada más personal y en el caso de la plastificadora generando 2 turnos diarios de 12 horas. En este año y gracias a que 90 mil packs fueron impresos por la CGS, se desvió la carga a la KORD, y gracias a ello se pudo cumplir el pedido sin problema.

Esta situación se la ha manejado tratando de minimizar el impacto por incumplimiento, con buenos resultados pero a un gran costo, a excepción de dos clientes importantes, que han dejado de trabajar con nosotros definitivamente por incumplimiento. En muchos casos se ha requerido grandes esfuerzos, para evitar inconvenientes a los clientes.

Se genera con frecuencia por esta razón una desplanificación de la producción, donde se cambian las prioridades de producción con la de corrección del problema en la máquina, donde se generan horas adicionales de mantenimiento, donde la mayor parte son de Luis Campoverde, repuestos, arreglos o mecanizados de partes y piezas, donde está involucrado servicio tercerizado de torneado, rectificado, soldado, matrices, o adquisición de repuestos, de los cuales se consigue localmente, o en Quito o Guayaquil, o en el peor de los casos traerlo, con lo que involucra tiempo y altos costos.

Las condiciones actuales de la KORD nos han sugerido que rechacemos pedidos grandes urgentes por la baja confiabilidad de la máquina, en los que no existían márgenes de tolerancia en el plazo, situación que se repite con frecuencia. Al momento la maquina esta operativa sin embargo y considerando la bitácora de la máquina, es imprescindible que la maquina sea reemplazada a la brevedad posible, para así no comprometer el crecimiento de la empresa o que exista riesgo de fallar en las entregas.

En Julio y Agosto se registró un severo daño de la bomba del sistema hidráulico de la Guillotina Polar, que perdió presión, lo que genero serios inconvenientes en la producción, dado que es la maquina por donde comienza y por donde termina el proceso. Se optó por intentar reparar la bomba hidráulica debido a la imposibilidad de conseguir y por el costo importar una nueva, ya que se trata de una bomba que ya no hay en el mercado, sino sustitutas, por ser de doble cámara con especificaciones de cada una. Se realizó una reparación delicada y de mucha precisión, ventajosamente con excelentes resultados, que nos han permitido continuar trabajando sin que la presión disminuya.

Estos mantenimientos correctivos frecuentes además generan una gran cantidad de horas extras al personal, no solamente en Prensa, sino también en Acabados, originándose aquí un costo alto costo no previsto.

En general la producción se ha mantenido relativamente constante, con sus picos altos y bajos estacionales.

MANTENIMIENTO MAQUINAS 2011				
MAQUINA	GASTOS INSTALACION	MANTEN Y REPARACION	REPUEST	TOTAL
GTO 52-2 1988	\$ -	\$ 1,630.34	\$ 982.75	\$ 2,613.09
GTO 52-2 PM 2002	\$ -	\$ -	\$ 940.46	\$ 940.46
KORD	\$ -	\$ 1,544.17	\$ 579.80	\$ 2,123.97
GUILLOTINA POLAR	\$ -	\$ 1,637.14	\$ 125.50	\$ 1,762.64
TOTAL	\$ -	\$ 4,811.65	\$ 2,628.51	\$ 7,440.16

La plastificadora entro en funcionamiento mayo de 2011, tiempo en el que se hicieron las respectivas pruebas y entrenamiento al personal. La máquina plastificadora opera con dos personas; la persona que alimenta y la persona que recibe y divide. Cabe mencionar que las 5 personas de acabados están aptas para operar en cualquiera de las dos tareas, lo que representa un aporte que permite flexibilizar las demás tareas de acabados.

En 2011, la plastificadora jugó un papel fundamental en la producción, ya que estuvo a cargo del plastificado de más de 150 mil packs, entre otros. En los meses octubre y noviembre incluso con 2 turnos diarios de 12 horas para nivelar el exceso de cola de trabajo producido por la tercerización de la impresión de 90 mil packs.

Además se ha dado servicio de plastificado a pocas imprentas, aunque hemos gestionado búsqueda de más imprentas hemos percibido que se prefiere el servicio de un tercerizador mas no de otra imprenta, considerando también que en 2011 se instalaron 6 máquinas plastificadoras en Cuenca para dar el servicio a imprentas, frente a la única maquina en Cuenca en 2010, lo que ocasiono que el precio del plastificado del mercado se establezca y represente un negocio no tan atractivo.

SERVICIOS PRESTADOS 2011

MES	PLASTIFICADO
ENERO	0.00
FEBRERO	0.00
MARZO	0.00
ABRIL	0.00
MAYO	0.00
JUNIO	0.00
JULIO	133.04
AGOSTO	190.86
SEPTIEMBRE	600.64

OCTUBRE	319.22
NOVIEMBRE	561.00
DICIEMBRE	441.91
TOTAL	2246.67

Adicionalmente a ello, el equipo de acabados también está a cargo de la troqueladora, la que se mantuvo operativa en 2011, con sus limitaciones en velocidad y formato, sin embargo nos ha permitido troquelar y hacer hendidos de nuestros propios trabajos en tiempos de menor movimiento, generando así un ahorro en el rubro de troquelado tercerizados y otros costos generados (manipulación, flete, daño por manejo, etc.). De la misma manera las 5 personas de acabados están aptas para su manejo

Cabe acotar también que el número de personas de acabados (que además operan la Plastificadora, Troqueladora y de ser necesario la guillotina) se ha mantenido desde 2010, recurriendo a personal temporal en los meses de mayor producción y aplicar la modalidad de turnos.

Respecto a los procesos tercerizados, representaron en 2011 parte importante de nuestra producción, siendo los más representativos Placas CTP y Selectivo UV Brillante que representan un 33% y un 27% respectivamente del total de tercerizado.

Nuestro proveedor principal de Placas CTP mejoró drásticamente este año, con un inmediato tiempo de respuesta (geográficamente con mayor ventaja que otros proveedores), con el precio más bajo conseguido, en relación a los demás proveedores y una ampliación del plazo a 60 días, siendo lo más destacado que se redujo en un 60% el tiempo muerto maquinas por ausencia de placas.

En el caso del Selectivo UV Brillante, se envió el 95% de los trabajos a Quito, con los respectivos costos, aumentos de tiempo de producción por fletes, y manejos adicionales de materiales, que en 2011 fueron de alto volumen. Esto se decidió puesto que en Cuenca los 2 proveedores disponibles, no lograron adoptar la experiencia ni infraestructura para cubrir y satisfacer oportunamente y de calidad estos pedidos. Para finales de 2011, contamos en Cuenca con un 3er proveedor de este servicio, que podría resultar interesante por la capacidad y prestaciones de la máquina, caso contrario, nos mantendremos con el proveedor de Quito.

En la siguiente tabla podemos apreciar lo expuesto y planificar a futuro la inversión en el equipo adecuado que nos permita procesar dentro de Colomva, es importante mencionar que el Plastificado representa lo que se hicieron desde enero hasta junio 2011.

PROCESOS TERCERIZADOS				
	2010		2011	
Placas Finalizadas CTP	\$ 24,175	43.9%	\$ 20,576	78%
UV Selectivo	\$ -	0.0%	\$ 17,127	65%
Servicio Plastificado	\$ 15,068	27.4%	\$ 10,403	40%
Servicio Troquelado	\$ 4,030	7.3%	\$ 6,143	23%
Troquel	\$ 3,837	7.0%	\$ 4,300	16%
Servicio Lacado UV	\$ 2,648	4.8%	\$ 2,267	9%
Refilado y Afines	\$ 216	0.4%	\$ 1,400	5%
Servicio de Fotocomposición	\$ 584	1.1%	\$ 972	4%

Numerado y Perforado	\$ 540	1.0%	\$ 266	1%
Encolado Hotmelt	\$ 506	0.9%	\$ 220	1%
Hendido, Barnizado, Repujados	\$ 2,999	5.4%	\$ 192	1%
Doblado dip/trip/pleg	\$ 446	0.8%	\$ 115	0%
TOTAL	\$ 55,048	100%	\$ 26,277	100%

Al igual que en 2010, al tener más proveedores de placas, se vuelve no tan prioritaria la adquisición del equipo de CTP.

2.3 MERCADEO

El enfoque de 2011 se basó en una estrategia de fidelización de clientes. Explotando el recurso en donde priman las relaciones, pero enfocados y comprometidos en cumplir con excelencia.

La relación cliente-imprenta se lo ha mantenido haciendo de una manera personalizada, con visitas periódicas y oportunamente cuando lo necesitan. Hemos percibido una necesidad de mantenerse en contacto directo con el Gerente de la imprenta, ya que normalmente atendemos pedidos urgentes de un día para el otro o con un plazo corto.

Pese a que el enfoque fue de fidelización, también nos hemos mantenido en constantes visitas en busca de nuevos clientes. Donde se ha comenzado el proceso de venta continua y fidelización, algunos en cuadro siguiente:

NUEVOS CLIENTES 2011	
ZARI ZHINGRI EDUARDO	\$ 5,231.30
SALUD AUDITIVA DEL ECUADOR CIA LTDA	\$ 3,725.97
DISTRIBUIDORA M&F MERCHAN Y FONTANA CIA. LTDA.	\$ 3,320.21
BERMEO HNOS. CIA. LTDA.	\$ 2,567.34
FIBROLUZ	\$ 2,421.98
QUEZADA ROMERO JOSE ANTONIO	\$ 2,292.37
UNIDAD EDUCATIVA PORVENIR	\$ 1,429.96
LA RONDA	\$ 1,139.06
JUAN FERNADO CASTILLO SERRANO	\$ 1,015.35
E&A BROKERAS CIA. LTDA.	\$ 896.00
EXTREMVENTURA TOURS CIA. LTDA.	\$ 776.82
GONZALEZ ALVEAR KAREN PAOLA	\$ 707.73
ARIAS Y ASOCIADOS	\$ 688.60
SARRIA JAUREGUI CAMILO	\$ 629.14
PAPELERIA MONSALVE CIA LITDA	\$ 498.79
GENERALI ECUADOR	\$ 448.00
7P PRODUCCION POP CIA LTDA	\$ 374.72
JARA DOMINGUEZ MARLENE DEL ROCIO	\$ 253.76
UNESA	\$ 126.17
KERAMIKOS S.A.	\$ 29.51
TOTAL	\$ 28,572.78

2.4 INVERSIONES

En 2011 se realizó la inversión de la Plastificadora LCH de Perú, con un costo USD 10,650.00 y el flete marítimo de USD 1,075.65.

Aunque la plastificadora alivio mucho la producción disminuyendo esfuerzos en logística y producción, se hace imprescindible invertir en equipo más confiable de impresión que reemplace a la KORD y equipo que complemente a la acorde a la demanda actual de trabajo:

- Un ordenador MAC para diseño al momento es 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, y además por la rapidez que se puede trabajar.
- Dobladora que pliega y termina dípticos, trípticos, plegables, pliego de libros, etc., en grandes cantidades, proceso actualmente manual, que nos excluye de algunos pedidos, aunque en impresión tenemos la capacidad más no en acabados.
- En relación a la maquina adecuada, se ha analizado y nos hemos asesorado en muchas partes, por lo que nos han recomendado una maquina ROLAND en lugar de Heidelberg. Todo apunta a que la ROLAND trabaja mejor en cartulinas gruesas, que su equivalente en Heidelberg, sin generar un sobreesfuerzo, debido a sus mecanismos de traslado de papel y cilindros de diámetro más grande, sin que esto quiera decir que para trabajos en papel más fino no lo pueda hacer. De hecho la CGS imprimió nuestros Packs en Roland, oponiéndose a realizar nuestro trabajo en Heidelberg, prefiriendo esperar a que terminen el mantenimiento preventivo a la ROLAND por la razón antes mencionada. Se determinó que la ROLAND TOB 200 es la maquina más adecuada a nuestra necesidad, mejorando el formato a 70x52 en lugar de 64x44, bicolor en lugar de monocolor, y su velocidad es de 13000 tph, en lugar de los 5000 tph, en relación a la KORD. Otra ventaja sobre la SM 74-2 que habíamos visto inicialmente es que Roland es más económica, se podría conseguir una buena maquina por alrededor de USD 70.000, en relación a la equivalente en Heidelberg que estaba sobre los USD 90.000.
- En este punto, de dar este paso nos obligaría a buscar un nuevo local más grande y adecuado, en el que nos involucramos en un proyecto de arriendo o compra y construcción.

CUADRO TENTATIVO DE EQUIPOS POR PRIORIDADES 2012				
EQUIPO	AÑO SUG. COMPRA	COSTO APROX. VALORES ENTRE		
EQUIPO PRINCIPAL MAC DISEÑO	2012	\$ 2,480	\$	2,950
PARA DAR EL SIGUIENTE SE REQUIERE CAMBIO DE LOCAL				
OFFSET ROLAND TOB 200	2012	\$ 65,000	\$	95,000
DOBLADORA	2012	\$ 10,000	\$	13,000
ENCOLADORA DE LIBROS	2013	\$ 13,000	\$	19,000
IMPRESORA LASER XEROX	2013	\$ 12,000	\$	16,000
COMPUTER TO PLATE SYSTEM CTP	Por definir	\$ 60,000	\$	80,000
UNIDAD DE LACADO SELECTIVO	Por definir	\$ 18,000	\$	35,000
TUNEL DE SECADO DE LACA UV	Por definir	\$ 15,000	\$	28,000
OFFSET HEIDELBERG SM52-4	Por definir	\$ 180,000	\$	320,000
TOTAL		\$ 374,000	\$	603,000

2.5 INVENTARIOS

Los inventarios al 31 de diciembre de 2011 se muestran en el siguiente cuadro comparativo respecto a ejercicios anteriores. La gestión consistió en reducir todos los inventarios a través de facturar y entregar todo material o producto.

INVENTARIOS	2007	2008	2009	2010	2011
MATERIA PRIMA	\$ 2,815.18	\$ 2,131.69	\$ 1,532.31	\$ 1,529.14	\$ 4,501.04
PRODUCTO EN PROCESO	\$ 222.53	\$ 2,293.89	\$ 993.47	\$ 2,641.78	\$ 507.17
PRODUCTO TERMINADO	\$ -	\$ -	\$ 3,225.71	\$ 7,705.02	\$ 1,258.97
TOTAL	\$ 3,037.71	\$ 4,425.58	\$ 5,751.49	\$ 11,875.94	\$ 6,267.18

2.6 CARTERA

El valor de cartera por cobrar al 31 de diciembre de 2011 fue de USD 74,147, en comparación con la cartera del 2010, registró un incremento de 32%, que mantiene la relación con el aumento de ventas.

CARTERA	2007	2008	2009	2010	2011
CLIENTES POR COBRAR	\$ 10,673	\$ 39,915	\$ 41,817	\$ 50,507	\$ 74,147

2.7 ENDEUDAMIENTO

La empresa redujo su endeudamiento en 2011 en general según la siguiente tabla. Respecto al crédito del Banco del Pichincha a 36 meses por USD 40,000, reduciéndose en un 27%, quedando un saldo de USD 13,669, el crédito de USD 6,000, en Bolivariano para la compra de la Plastificadora a 18 meses se ha cancelado aprox. un 40% quedando la última cuota para octubre 2012. La cuenta de proveedores registro un decremento de un 22.2% respecto al año pasado.

ENDEUDAMIENTO					
RUBRO	2007	2008	2009	2010	2011
Proveedores	\$ 27,758	\$ 35,379	\$ 37,636	\$ 49,355	\$ 38,405
Bolivariano USD 20.000	\$ 17,792	\$ 8,156	N/A	N/A	N/A
Bolivariano USD 6.000	\$ -	\$ 3,600	N/A	N/A	N/A
Bolivariano USD 8.000	\$ -	\$ -	\$ 8,000	\$ 706	N/A
B. Pichincha USD 40.000	\$ -	\$ -	\$ 39,060	\$ 28,842	\$ 13,669
Bolivariano USD 6.000	N/A	N/A	N/A	N/A	\$ 3,456
TOTAL	\$ 45,550	\$ 47,134	\$ 84,696	\$ 78,903	\$ 52,074

3.- ASPECTOS LABORALES

3.1 LABORAL

Al cierre del año 2011 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	AL CIERRE 2011
Personas Contrato Plazo Fijo	9	9	14	13
Personas Contrato por Horas	-	-	0	0
Personas Tercealizado	-	-	0	1
Personas Intermediarios	-	-	0	0
TOTAL	9	9	14	14

La rotación del personal durante el 2011, fue de 4 mensajeros a lo largo del año, para el cierre no contábamos con mensajero. En junio 2011 de la Contadora, en septiembre de la Diseñadora.

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 2011 se han realizado mejoras e implementaciones en la parte administrativa, respecto los siguientes puntos específicos:

- Se automatizó el cotizador, reduciendo el tiempo de las cotizaciones comunes a casi un 50%.
- Participamos de un programa de Gestión, patrocinada por el Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO a través de la CAPIA, que beneficiarían a solo 5 empresas, siendo Colomova una de las favorecidas.
- Hemos mantenido el compromiso del personal y en una relación de ganar-ganar, trabajando por metas y visión común claras donde todos participan y pertenecen, donde nos enfocamos en equipo satisfacer plenamente las expectativas del cliente.
- Se ha mejorado 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.
- Hemos logrado establecer lazos comerciales con nuevos proveedores, lo que causo mejoras y ventajas en las condiciones de negocio, mejorando además los tiempos muertos por despachos tardíos o por no tener en stock el material.
- Se realizó la gestión de devolución del impuesto a la Renta por retenciones de los años 2007, 2008, 2009 por un valor de USD 6,069.47 el 14 de julio de 2011 vía transferencia.
- Creación de un módulo adicional de software Soluciones Integrales, que contemple costos e inventarios, en la que se compatibilice con nuestro cotizador, y usen las bases de datos y se estandaricen los códigos.
- Se realizó el cronograma de para la implementación de NIIFs de acuerdo al requerimiento de la superintendencia de Compañías, normas con las que arrancaremos el 1° de enero de 2012. Además se contrató al perito calificado para la elaboración del Calculo Actuarial acumulado desde el inicio.

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

El resultado del período 2011 fue de USD 19,905, registrando un incremento de 29% en relación al año 2010.

RESULTADOS.					
	2007	2008	2009	2010	2011
RESULTADO ANUAL	(\$ 2,430)	\$ 7,188	(\$ 3,528)	\$ 14,160	\$ 19,905

5.2 PATRIMONIO

Al cierre del año 2011 la compañía registra un patrimonio que asciende a USD 98.486,21 estructurado de la siguiente manera:

PATRIMONIO	
Capital Suscrito	\$ 60,500
Aportes para Futuras Capitalizaciones	\$ 28,000
Reserva Legal	\$ 599
Resultados Acumulados	\$ 9,387
Total:	\$ 98,486

6. OBJETIVOS Y RECOMENDACIONES

1. Buscar mayor confiabilidad en nuestra capacidad productiva a través de viabilizar el reemplazo, oportuno de la maquina KORD, y así estar en capacidad de competir sin riesgo y alcanzar contratos de mayor volumen.
2. Implementar maquinaria para doblado de libros y plegables, y así poder reducir costos de mano de obra en acabados, puesto que esta es rubro que se incrementa año a año.
3. Armar un equipo de ventas, con objetivos alcanzables y resultados, estableciendo una tabla de comisiones atractivo que logre cumplir las metas de venta.
4. Crear nuevos conceptos de negocio o productos, los que podamos desarrollar, persiguiendo mayor rentabilidad de ello.
5. Continuar y potenciar la estrategia de "Excelencia de Servicios", personalizado, con asesoría, oportuna, para los clientes por parte de todos los miembros del equipo.
6. Buscar opciones de negocio que generen contratos de trabajo por tiempo definidos y frecuentes.
7. Procurar minimizar la dependencia con proveedores de servicios tercerizados, como: Selectivo UV, Troquelado y Doblado, procurando que los procesos puedan elaborarse en Colomova.
8. 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.
9. Culminar con el Reglamento Interno de la Compañía y Manual de Funciones.
10. Gestión más efectiva e intensiva en cuanto a recuperación de cartera.
11. 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 2011 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, 22 de marzo de 2011

Atentamente,



Ing. Diego Lara Moscoso
Gerente
Colomova Cia. Ltda



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑIAS
INTENDENCIA DE CUENCA

21 JUN 2012

Angela Mora Dueñas