

# INFORME DE GERENCIA PERIODO 2012

## 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 2012, 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 4.16%, 1.25% menor a la inflación en 2011 que registró 5.41%, 0.83 puntos por arriba de la registrada en 2010, que fue de un 3.33%.

La previsión inflacionaria inicial para 2012 fue 5.14% y un crecimiento del 5.35%.

Se oficializó en Ecuador un alza del 10.61% del salario básico unificado de USD 2640 a USD 292, que regirá para los trabajadores del sector privado durante el 2012, un aumento porcentual similar al de 2010 y el 2009.

Se determinó que el salario digno mensual para el año 2012 en US\$368,05, en comparación con el valor del 2011 de USD 351.

El costo de la canasta básica familiar cerró el 2012 con un precio de US\$595,70 frente a La Canasta básica que se ubicó en US\$578,04 en diciembre de 2011 lo que representa un incremento de US\$ 17.66 en relación al aumento en 2011 que fue de US\$33,33.

De acuerdo con datos del Banco Central y de Petroecuador recopilados por Diario El Comercio, el precio promedio de las exportaciones de los crudos ecuatorianos Oriente y Napo llegó a US\$ 98,66 entre enero y noviembre del 2012. Aunque aún no hay datos oficiales sobre las exportaciones de diciembre, las cotizaciones internacionales del crudo Oriente dan cuenta de que el barril no bajó de los US\$ 95 en todo ese mes. Es decir que durante todo el 2012, el promedio del petróleo nacional no fue menor a US\$ 98. Las perspectivas para el próximo año es que el precio se mantenga en los niveles cercanos a US\$ 100.

La relación Dólar Vs. Euro en 2011 tuvo un comportamiento estable con cambios menores, registrándose el más bajo a mediados de 2012 US\$1.2041, comenzando el 1 semestre del año con un valor que oscilaba en US\$ 1.30 a US\$1.32, registrándose el valor más alto en US\$ 13485, desde julio se registró una marcada tendencia a la baja para el último cuatrimestre con tendencia al alza, pero sin llegar a niveles como los del 1 semestre. El promedio del Euro frente al USD fue de un promedio de USD1.2859, registrando una diferencia de USD0.1444.

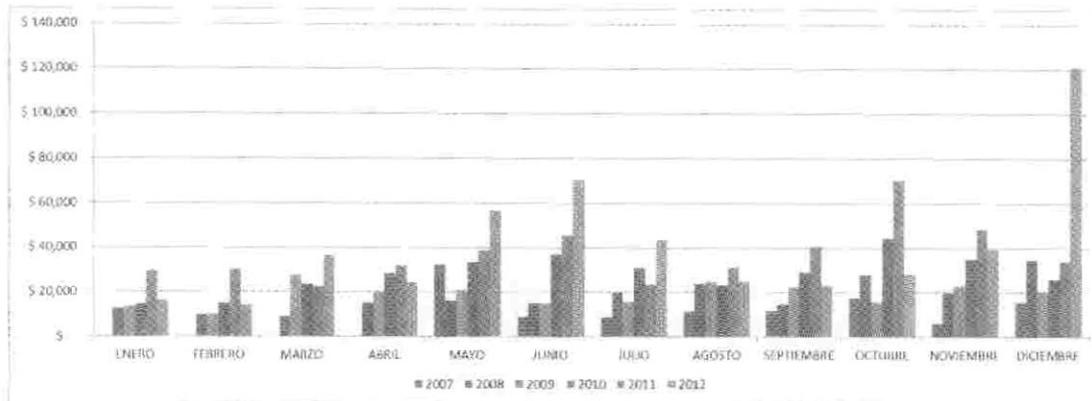
### 2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

En este periodo se superaron los objetivos de venta y producción de mantener venta similar a la del 2011 los USD 450.000 de ventas en 2011, registrándose un aumento en la producción y facturación, por sobre el nivel de ventas meta establecido, logrando así una facturación total en 2012 de USD 495.706, en comparación al año 2011 que fue de USD 450.286, incrementándose en 10.087% y a 2010 que se USD 339.952 equivalente a un 45.82% en comparación a ese mismo año.

## 2.1 VENTAS

Pese a los bajísimos niveles de ventas en enero y febrero, y las pérdidas que causaron, el nivel de ventas se estabilizó desde marzo 2012, y se potencializó el patrón de ventas en el año, registrándose pedidos y ventas considerables, desde el 20 de noviembre y durante todo diciembre, registrándose el pico más alto en ventas en los 6 años de gestión.

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



Este incremento en las ventas obedece a algunos factores importantes entre los cuales están:

- Hemos generado alianzas estratégicas y mejorado condiciones de negocio con otras imprentas, tanto para el servicio de impresión en grandes tirajes, como en tercerización de servicios de acabados.
- Hemos tomado trabajos que han resultado ser un desafío para la empresa en cuanto a su dimensión y tiempos de entrega, las que hemos cumplido a cabalidad con el cliente y se logró que el cronograma resulte según lo planificado.
- Colonova mantiene su filosofía de cumplimiento y seriedad, donde se ha generado la confianza del cliente que nos ha permitido tomar pedidos de gran volumen y responsabilidad.
- Se ha intensificado el nivel de negociación con proveedores, aprovechando los volúmenes de compra, generando más beneficios favorables, en precio y plazos de pago.
- Hemos mantenido las cuentas de clientes frecuentes, en este año en particular Almacenes J. Eljuri tuvo un incremento en su demanda, en meses de temporada de abril, mayo y junio, y septiembre, octubre y noviembre. También es importante acotar que dentro de esa misma cuenta un 4% aprox. corresponden a pedidos del departamento de Electrodomésticos, Perfumería y YAMAHA.

CLIENTE	VENTAS 2012	%
AJE	\$ 254,952	51.43%
ZGF	\$ 58,356	11.77%
MIRASOL	\$ 35,622	7.19%
BCO DEL AUSTRO	\$ 22,365	4.51%
INDUSTRIAS MOTORIZADAS	\$ 20,654	4.17%

KARNATAKA	\$	13,329	2.69%
CCC	\$	10,054	2.03%
IMP. JAHER	\$	9,712	1.96%
HELADERIAS T.F	\$	8,579	1.73%
RED MANGROVEIN	\$	5,960	1.20%
MA&M	\$	5,460	1.10%
COSMICA	\$	3,806	0.77%
COOP ALFONSO JARAM	\$	2,033	0.41%
ACCION PREVIA	\$	1,566	0.32%
ELECTROEXITO	\$	1,033	0.21%
SINAILAB	\$	854	0.17%
CAMARA ECUAT-AMER	\$	715	0.14%
C. RIALTO	\$	563	0.11%
ETAPA	\$	494	0.10%
C.ANDINA	\$	154	0.03%
<b>TOTAL CLIENTES FRECUEN.</b>	<b>\$</b>	<b>456,262</b>	<b>92.04%</b>
<b>OTROS</b>	<b>\$</b>	<b>39,444</b>	<b>7.96%</b>
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$</b>	<b>495,707</b>	<b>100.00%</b>

El Reciclaje de Placas y Papel que se comenzó a manejar en 2011, se las condiciones de precio. Este año se mejoró el control en el peso, con balances con nuestro aval y se dio especial atención al reciclaje de placas de aluminio, mejorando el precio de venta y organizando de manera más eficaz el depósito de placas para reciclaje, los resultados fueron muy favorables a los obtenidos el año 2011 obteniendo un incremento de un 44% aprox.

INGRESOS VARIOS	2011	2012
VENTA DE PAPEL RECICLADO	1290.37	1392.92
VENTA DE PLACAS RECICLADAS	191.95	738.8
<b>TOTAL</b>	<b>1482.32</b>	<b>2131.72</b>

## 2.2 PRODUCCIÓN

Aunque la KORD, se mantuvo en constantes paradas, mejoramos la planificación optando en contadas ocasiones con tercerizar el servicio de impresión, evitando en la medida de lo posible retrasos y garantizando la calidad de la impresión. La KORD dejó de ser una maquina confiable, complicando, retrasando algunos pedidos, o lograr trabajos sin la calidad de impresión requerida.

Pese a ello hemos logrado reducir el impacto por incumplimiento, con buenos resultados, muchas veces el pedido nos resulta sin utilidad, y en otros casos ha demandado grandes esfuerzos, para contrarrestar la situación de incumplimiento con los clientes.

Para los pedidos de gran volumen, como fue los 300 mil estuches de La Toscana, hemos desviado la impresión a la CGS, logrando además, armar equipos temporales de trabajo de armado y/o acabados, con puntos de armado en diferentes puntos de la ciudad, evitando así la congestión de material y saturación de espacio dentro de la

planta, siendo uno de ellos la Cárcel de Mujeres, quienes lograron aportar con el armado de cajas a excelentes tiempos y cumpliendo con los estándares de calidad requeridos, sin que se genere una relación de dependencia, evitando así contratar más personal.

Respecto a la producción de las 2 máquinas GTO, se han llevado a cabo sin novedad, tratando siempre de mantener colas de trabajo evitando la mayor cantidad de tiempos muertos de las maquinas. Esta configuración permite buenos tiempos de respuesta, ubicando el cuello de botella muchas y repetidas veces al suministro de placas, a pesar de que se han mejorado las condiciones de precios, (aún más bajos que en 2011), y por el atractivo volumen de placas, el proveedor nos ha dado prioridad de entrega. La GTOz ha registrado algunas paradas por daños o desperfectos en el funcionamiento, ventajosamente puede suplir sin problema la GTO PM, pese a que se han dado cumplimiento a los mantenimientos preventivos, en las temporadas de baja producción.

En cuanto a los mantenimientos preventivos y correctivos que se han dado han generado en algunos casos interrupciones en la producción y costos que se detallan a continuación:

MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y CORRECTIVO MAQUINAS 2012				
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
<b>TOTAL</b>	\$ -	\$ 4,811.65	\$ 2,628.51	\$ 7,440.16

La plastificadora se ha mantenido en constante operación. Representa hoy una parte fundamental de la producción puesto que el acabado de plastificado sigue teniendo una gran demanda. Nos hemos mantenido con 3 clientes fijos que demandan este servicio, no hemos tenido gran acogida puesto que es un servicio que se brinda a las imprentas, y con quienes tenemos alianza tienen su propia máquina, y para otras imprentas no les es atractivo que otra imprenta plastifique sus trabajos, por asuntos de reserva y sigilo, además existen otros proveedores del servicio. Tuvo un incremento del 79.2% en relación al año 2011, considerando que en 2011 no hubieron ingresos el primer semestre por este concepto, donde el segundo semestre registró un incremento real de un 27% en relación al año 2011.

SERVICIO PLASTIFICADO		
MES	2011	2012
ENERO	0	193.85
FEBRERO	0	73.08
MARZO	0	226.7
ABRIL	0	280.12
MAYO	0	186.59
JUNIO	0	206.2
JULIO	133.04	209.93
AGOSTO	190.86	282.37
SEPTIEMBRE	600.64	937.21
OCTUBRE	319.22	415.49
NOVIEMBRE	561	550.82
DICIEMBRE	441.91	464.4
<b>TOTAL</b>	<b>2246.67</b>	<b>4026.76</b>

En Julio, hicimos la compra de la encoladora de libros y revistas, lo que representa que dejemos dependencia con el proveedor de este servicio, todos los meses, que muchas veces priorizaban sus propios pedidos y retrasaban nuestra producción, en algunos casos debía ir a Quito a que se realice este servicio, con los costos de flete, tiempo y demás recursos.

Hoy la producción mensual de libros es mucho más eficiente, y vuelve el pedido más rentable, desde eliminar el costo por manejo y fletes (con su consiguiente % de daños), hacer que la utilidad de antiguo proveedor quede en la empresa, y hemos logrado conseguir la pega Hot Melt, que cubre nuestras expectativas de calidad y requerimientos, a la mitad de precio, en relación al proveedor con el que comenzamos. A continuación mostramos una tabla de lo que se destinaba al proveedor, en facturas de encolado (no incluyen costo de fletes ni manejo de cargas), siendo los meses y años anteriores muy similares a estos valores, con un promedio mensual de USD325.83.

SERVICIOS ENCOLADO	
MES	2012
ENERO	\$ -
FEBRERO	\$ 461.82
MARZO	\$ 320.52
ABRIL	\$ 485.62
MAYO	\$ 190.72
JUNIO	\$ 687.78
JULIO	\$ 145.37
AGOSTO	\$ 314.80
SEPTIEMBRE	\$ -
OCTUBRE	\$ -
NOVIEMBRE	\$ -
DICIEMBRE	\$ -
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.606.63</b>

Cabe recalcar que el manejo y operación de las máquinas de acabados, tanto plastificadora como encoladora y la troqueladora, y en algunos casos también la guillotina, lo realizan con excelencia el mismo personal de acabados de la imprenta, que además se mantiene en 5 personas desde 2010, sin tener la necesidad, hasta el momento, de necesitar más personas.

Respecto a los procesos tercerizados que aún los mantenemos, representaron en 2012 parte importante de nuestra producción, siendo los más representativos Placas CTP y Servicio de Troquelado que representan un 46.94% y un 10.90% respectivamente del total de tercerizado.

En el caso del Selectivo UV Brillante, existen ahora 2 proveedores confiables en Cuenca, que durante 2011 y 2012 lograron la experiencia y la capacidad de brindar un buen servicio, por lo que se evita el envío a 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:

PROCESOS TERCERIZADOS						
	2010		2011		2012	
Placas Finalizadas CTP	\$ 24.175	43.90%	\$ 20.576	78%	\$ 37.895	46.94%
Servicio de Impresión					\$ 13.122	16.26%
UV Selectivo	\$ -	0.00%	\$ 17.127	65%	\$ 4.189	5.19%
Servicio Plástico	\$ 15.068	27.40%	\$ 10.403	40%	\$ 96	0.12%
Servicio Troquelado	\$ 4.030	7.30%	\$ 6.143	23%	\$ 8.797	10.90%
Troquel	\$ 3.837	7.00%	\$ 4.300	16%	\$ 2.212	2.74%
Servicio Lacado UV	\$ 2.648	4.80%	\$ 2.267	9%	\$ 5.389	6.68%
Refilado y Alineo	\$ 214	0.40%	\$ 1.400	5%	\$ 836	1.04%
Servicio de Fotocomposición	\$ 584	1.10%	\$ 972	4%	\$ 1.349	1.67%
Numerado y Perforado	\$ 540	1.00%	\$ 266	1%	\$ 96	0.12%
Encolado Hotmelt	\$ 506	0.90%	\$ 220	1%	\$ 2.606	3.23%
Hendido, Barnizado, Repujados	\$ 2.999	5.40%	\$ 192	1%	\$ 3.880	4.81%
Doblado dip/trip/pleg	\$ 446	0.80%	\$ 115	0%	\$ 260	0.32%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 55.048</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 26.277</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 80.728</b>	<b>100%</b>

Al diferencia que en los últimos 2 años, no era prioritaria la adquisición del equipo de CTP, este año por el volumen, comienza a mostrarse necesario el equipo, llegando al punto de justificar su compra, lo que mejoraría sustancialmente la rentabilidad y disminuiría considerablemente los tiempos muertos (que aunque bajos y mínimos, pero frecuentes).

### 2.3 MERCADEO

El enfoque de 2012 se basó en la misma estrategia de fidelización de clientes. Explotando el recurso en donde priman las relaciones, pero enfocados y comprometidos en cumplir con excelencia.

A diferencia del año 2011, se comenzó a dar seguimiento a las proformas enviadas, y enfocarse en el cierre de ventas, lo que nos dio un buen resultado, al punto de mantenernos por meses completos sobre saturados de trabajo.

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.

En febrero se contrató un vendedor, que tuvo resultados como el contrato por un año para la producción de una revista quincenal "CLASIFICADOS SP", y otras ventas pequeñas.

### 2.4 INVERSIONES

En 2012 se realizó la inversión de la Encoladora usada, con un costo USD 4.300.00 instalada y funcionando, la que ha aliviado considerablemente la producción especialmente en la producción de libros y revistas.

Se viabilizó la compra del ordenador para diseño, siendo uno de los más avanzados, por un valor de USD 2441.60, lo que ha optimizado y facilitado el proceso de diseño y pre prensa.

Se adquirió además una computadora para cotizaciones, por la renuncia de Belén quien usaba su propia PC. Por un valor de USD492.

Se decidió el cambio de proveedor del programa de costos y la compra de un programa que inicio desde febrero aproximadamente, por el retraso y la falta de capacidad de la empresa que inicialmente nos daba el servicio y sus altos costos por las actualizaciones. Este proyecto tomo todo el año 2012 en corregir, modificar y cambiar procesos preestablecidos en todo el proceso productivo desde sus inicios hasta la facturación del producto. A pesar de la repentina y anticipada y además prolongada ausencia de la Auxiliar Contable, que generó un sin número de errores, retrasos, desorden y desorganización en este proceso se logró en 2012 cumplir en un 85% cumplir esta meta. Los inventarios finalmente lograron controlarse y costearse correctamente. Se espera que en 2013 se logre corregir los últimos detalles del sistema.

A mediados de Julio, surge la propuesta de un local más grande ubicado a 5 cuadras de la III Zona Militar, a un precio razonable de USD 600.00 incluido impuestos el primer año, USD 600 + impuestos, el segundo año. El local cumplía con los requerimientos que hemos proyectado para dar un segundo paso y ante la eventual compra de la maquina Roland TOB 202. Los factores que determinaron la toma de esta decisión fue que el canon arrendaticio iba a incrementarse de USD 518 +IVA a USD648.00 + IVA, además el tamaño y su distribución del local nos imposibilitaba crecer o dar un paso más, del mismo modo de mejorar considerablemente la imagen de la empresa, que ha resultado totalmente favorable. Las secciones tuvieron el siguiente incremento:

SECCION	ANTES (m2)	AHORA (m2)	% INCR.
ACABADOS	39	92	136%
PRENSA	64	97.6	53%
OFICINAS	39	93	138%

Hemos tenido que invertir en la infraestructura para adecuar la planta y oficinas, es imprescindible un sistema de extracción y ventilación que evacue y recicle el aire de prensa. El costo de una primera etapa del traslado resulto una inversión de USD8014.23.

Se logró conseguir la maquina offset Roland TOB 202, en Canadá con el mismo proveedor que la anterior vez, Printer's Parts & Equipment, para la compra, quien nos ofreció una maquina año 1991 con solo 15 millones de impresiones, en USD34.000, C&F Guayaquil, a comparación de máquinas años 1998 más o menos, con 50 hasta 70 millones de impresiones a un costo de USD 46.000. Esta máquina será destinada a sustituir a la KORD, y para la producción de cajas y otros trabajos, puesto que su mayor ventaja es que permite sin esfuerzos o sobrecargas, la impresión sobre cartulinas gruesas, con un excelente desempeño, logrando calidad y rapidez en la impresión.

Aunque estos equipos anteriormente detallados aliviaron mucho la producción, disminuyendo esfuerzos en logística y producción, y vamos cumpliendo con lo planificado, el cuello de botella se traslada a otro punto, en el que surgen nuevas necesidades y prioridades de renovar o adquirir nuevos equipos.

- 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.
- Una Plegadora de cajas, extremadamente útil cuando se trata de un alto volumen de armado de cajas con sistema fondo automático. Al momento lo hacemos manualmente, y con la ayuda de varios equipos de armado, sin embargo, el esfuerzo y recursos logísticos que se destinan para lograrlo es sumamente alto y desgastante. Normalmente no es un equipo que esté disponible en empresas dedicadas a brindar servicio de acabados, y se recomienda la compra siempre y cuando el volumen lo amerite.
- Aunque hoy nos encontramos más cómodos en este local y con la nueva configuración de máquinas y capacidad, ello nos permitirá crecer solo un poco más, y lo recomendable el siguiente cambio de local sea ya a un local propio, a continuación una tabla de identificación de las prioridades con sus costos referenciales:

CUADRO TENTATIVO DE EQUIPOS POR PRIORIDADES 2013			
EQUIPO	AÑO SUG. COMPRA	COSTO APROX. VALORES ENTRE	
IMPRESORA LASER XEROX	2013	\$ 12,000	\$ 16,000
OFFSET ROLAND TOB 200	2013	\$ 65,000	\$ 95,000
PARA DAR EL SIGUIENTE SE REQUIERE INVERTIR EN LOCAL PROPIO			
TROQUELADORA	Por definir	\$ 25,000	\$ 35,000
COMPUTER TO PLATE SYSTEM CTP	Por definir	\$ 60,000	\$ 80,000
PLEGADORA DE CAJAS	Por definir	\$ 35,000	\$ 80,000
DOBLADORA	Por definir	\$ 10,000	\$ 13,000
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

## 2.5 INVENTARIOS

Los inventarios al 31 de diciembre de 2012 se muestran en el siguiente cuadro comparativo respecto a ejercicios anteriores. Al cierre del 2012 nos encontramos con pedidos grandes aún en proceso.

INVENTARIOS	2007	2008	2009	2010	2011	2012
MATERIA PRIMA	\$ 2,815.18	\$ 2,131.69	\$ 1,532.31	\$ 1,529.14	\$ 4,501.04	\$ 21,727.10
PRODUCTO EN PROCESO	\$ 222.53	\$ 2,293.89	\$ 993.47	\$ 2,641.78	\$ 507.17	\$ 10,055.34
PRODUCTO TERMINADO	\$ -	\$ -	\$ 3,225.71	\$ 7,705.02	\$ 1,258.97	\$ 10,640.53
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3,037.71</b>	<b>\$ 4,425.58</b>	<b>\$ 5,751.49</b>	<b>\$ 11,875.94</b>	<b>\$ 6,267.18</b>	<b>\$ 42,422.97</b>

## 2.6 CARTERA

El valor de cartera por cobrar al 31 de diciembre de 2012 fue de USD 164,810, en comparación con la cartera del 2011, registró un incremento de 122%, que mantiene la relación con el aumento de ventas.

CARTERA	2007	2008	2009	2010	2011	2012
CLIENTES POR COBRAR	\$ 10,673	\$ 39,915	\$ 41,817	\$ 50,507	\$ 74,147	\$ 164,810

## 2.7 ENDEUDAMIENTO

La empresa canceló su endeudamiento en 2012 con las entidades bancarias, quedando únicamente con proveedores según la siguiente tabla. Respecto al crédito del Banco del Pichincha a 36 meses por USD 40.000, cancelándose la totalidad, de la misma forma el crédito de USD 6.000, en Bolivariano para la compra de la Plastificadora. La cuenta de proveedores registro un decremento de un 94,24% respecto al año pasado.

ENDEUDAMIENTO						
RUBRO	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Proveedores	\$ 27.758	\$ 35.379	\$ 37.636	\$ 49.355	\$ 38.405	\$ 74.596
Bolivariano USD 20.000	\$ 17.792	\$ 8.156	\$ -	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Bolivariano USD 6.000	\$ -	\$ 3.600	\$ -	\$ 0	\$ 3.456	\$ 0
Bolivariano USD 8.000	\$ -	\$ -	\$ 8.000	\$ 706	\$ 0	\$ 0
B. Pichincha USD 40.000	\$ -	\$ -	\$ 39.060	\$ 28.842	\$ 13.669	\$ 0
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 45.550</b>	<b>\$ 47.134</b>	<b>\$ 84.696</b>	<b>\$ 78.903</b>	<b>\$ 55.530</b>	<b>\$ 74.596</b>

### 3.- ASPECTOS LABORALES

#### 3.1 LABORAL

Al cierre del año 2012 la compañía cuenta con 15 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	AL CIERRE 2012
Personas Contrato Plazo Fijo	9	9	14	12	14
Personas Contrato por Horas	-	-	0	0	0
Personas Tercerizado	-	-	0	0	0
Personas Intermeditarias	-	-	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>14</b>

La rotación del personal durante el 2011, fue de 1 diseñadores a lo largo del año, 1 mensajero, de la persona encargado de cotizaciones.

#### 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 2012 se han realizado mejoras e implementaciones en la parte administrativa, respecto los siguientes puntos específicos:

- Hemos continuado mantenido el compromiso del personal y en una relación de ganar-ganar, proponiéndonos retos y desafíos del equipo y comprometiéndonos con la finalidad de cumplirlos, 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 están negociando las compras, procurando permanentemente mejorar las condiciones y beneficios, en lo que hemos tenido excelentes resultados.
- Se logró implementar el sistema de costos con el software que integra nuestro cotizador, y nuestras bodegas de materias primas, producto en proceso y producto terminado, logrando un avance de un 85%
- Se dio cumplimiento a lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías de cambiar los estados financieros de NEC a NIIF, y ajustar el Plan de Cuentas bajo estos parámetros.

#### 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 2012 fue de USD 78.430, registrando un incremento de 294% en relación al año 2011. Cabe recalcar que es el tercer año con utilidad consecutiva, superando las expectativas de resultados proyectadas.

RESULTADOS.						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
RESULTADO ANUAL	(\$ 2.430)	\$ 7.188	(\$ 3.528)	\$ 14.160	\$ 19.905	\$ 78.430

##### 5.2 PATRIMONIO

Al cierre del año 2012 la compañía registra un patrimonio que asciende a USD136.877 obteniéndose un incremento del 28%:

PATRIMONIO						
	AL CIERRE 2007	AL CIERRE 2008	AL CIERRE 2009	AL CIERRE 2010	AL CIERRE 2011	AL CIERRE 2012
PATRIMONIO	\$ 35.070	\$ 65.637	\$ 70.109	\$ 99.605	\$ 98.486	\$ 136.877
% VARIACION		49,0%	2,0%	8,6%	-0,1%	28,0%

#### 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. Continuar y seguir creando nuevos conceptos de negocio o productos, los que podamos desarrollar, persiguiendo mayor rentabilidad.
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 tendencias de mercado y nuevas tecnologías en todos los procesos y establecer contactos y acuerdos con posibles proveedores.
9. Gestión más efectiva e intensiva en cuanto a recuperación de cartera.
10. 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 la dependencia con los proveedores tradicionales de procesos tercerizados que la compañía los podría 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, 14 de abril de 2013

Atentamente,

Ingeniero Diego Jara Moscoso  
Gerente  
Colomova Cía. Ltda.