

INFORME DE GERENCIA PERIODO 2013

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 2013, 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 de 2,70% en el 2013 frente al 4,16% del 2012, lo que la ubica como la inflación anual más baja desde hace ocho años, según el último reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC), publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

La proyección de crecimiento económico del país en este año se ubicó en 2013 por encima del 4%, según el Banco Central del Ecuador

El incremento en el salario básico para el 2013 se estableció en 8,81%, es decir 26 dólares para quedar en 318 dólares.

El salario digno para el año 2013 fue de USD 368,05

El costo de la canasta básica familiar cerró el 2013 con un precio de US\$620.86, frente a La Canasta básica del año anterior que se ubicó en US\$595.7 a diciembre de 2012 lo que representa un incremento de US\$25.16 en relación al año pasado, donde la cobertura del presupuesto familiar alcanzó un 98.67% según el INEC.

Según la disposición del gobierno, se acerca el plazo para la implementación de la Factura Electrónica, con las empresas que inician el proyecto. Se debe considerar que la gran mayoría de imprentas en Ecuador, producen facturas, de las cuales un importante porcentaje viven de ese rubro (Mipymes básicamente), y para las grandes este rubro representa de un 20% a un 60% en su facturación. Aunque Colornova no produce esta gama de productos, se prevé que el paquete se verá reducido y muchas imprentas pelearán por participación.

2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

En este periodo se lograron los objetivos de venta y producción de muy similares a la del 2012 donde se logró la meta de ventas con una facturación de USD 499.108, sin contar con otros ingresos (USD 1650.06), en comparación del año 2012 que fue de USD495.706, registrándose un aumento en la producción y facturación, en los meses de enero y febrero de 2013, atípicos, generados por la Campaña Política y la culminación del pedido de las 300 mil cajas de B&W.

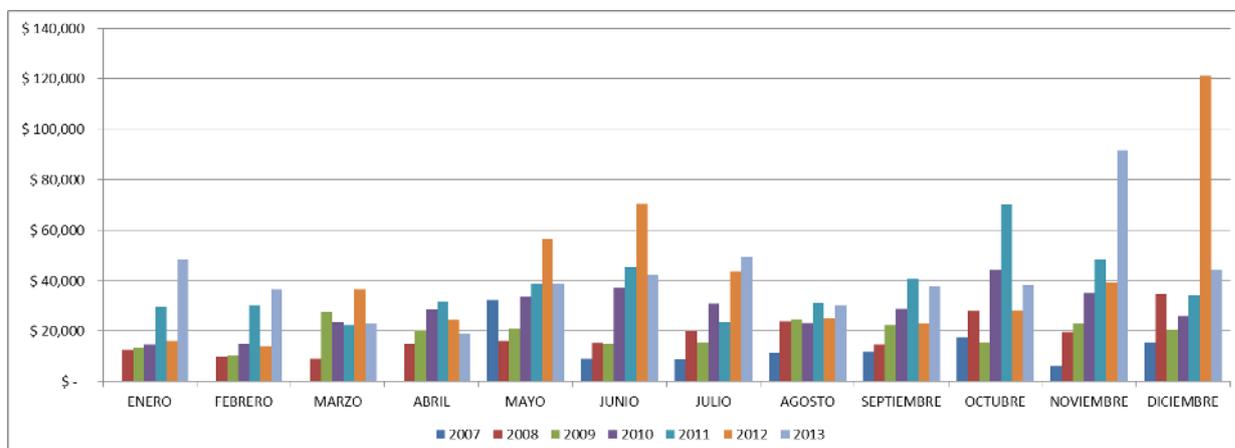
2.1 VENTAS

El año se desarrolló con algunas diferencias en el patrón que se han registrado desde 2007, el cambio más marcado fue enero y febrero un considerable aumento en las ventas, y más bien los meses que bajaron las ventas y producción fueron marzo y abril, donde repunto nuevamente en julio.

El pico más alto de venta se registra en noviembre luego de que se concrete un pedido de 166 mil cajas, repitiéndose (en una escala un tanto menor), un pedido

similar al de diciembre 2012, pedidos que se produjeron paralelamente a nuestra producción habitual.

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



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

- Hemos mantenido las 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.
- Se han aceptado trabajos de gran volumen, que resultan ser un desafío para la empresa por su volumen y cortos tiempos de entrega, las que hemos cumplido a cabalidad con el cliente y se logró que el cronograma resulte según lo planificado, y más allá de eso, se ha logrado un importante Know How en este aspecto.
- Mantenemos la meta 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.
- Se han mantenido las cuentas de clientes frecuentes, siempre procurando una mayor participación con cada uno. Este año en particular Almacenes J. Eljuri tuvo un importante decrecimiento en su demanda del 51.43% en 2012 al 35.26% en 2013, aunque algunas de las cuentas importantes forman parte del Grupo Eljuri. A su vez se ha conseguido varias cuentas nuevas importantes como Colemun SA, conjuntamente con Bacardí Centroamerica, clientes que realizaron el pedido de las 166 mil cajas en noviembre, Repycom, Gasgua, Iglesia Cruzada Cristiana de Guayaquil, Joyería Guillermo Vazquez, Diners Club, Homedeko, entre otras. Así mismo, se registró un decremento en la venta con algunos clientes importantes, como Jaher, Electroexito, Almacenes Juan Eljuri Electrodomésticos, CAJA, Axion Previa, etc. donde se puede destacar el ingreso al mercado Cuencano del Grupo el Comercio, que promociona grandes tirajes, con entregas desde 24 a 48 horas, a precios muy bajos, a los que no hemos podido llegar a competir, además se ha sentido una fuerte participación de empresas como Grafisum y IMM, además de otras, que han

forzado los precios hacia abajo, lo que nos ha obligado muchas veces a producir, por debajo de la rentabilidad habitual.

VENTAS 2012 VS. 2013				
CLIENTE	VENTAS 2012	%	VENTAS 2013	%
AJE	\$ 254,952	51.43%	\$ 175,982	35.26%
ZGF	\$ 58,356	11.77%	\$ 80,127	16.05%
COLEMUN	\$ -	0.00%	\$ 40,236	8.06%
INDUSTRIAS MOTORIZADAS	\$ 20,654	4.17%	\$ 26,563	5.32%
HELADERIAS T.F	\$ 8,579	1.73%	\$ 22,452	4.50%
REPYCOM	\$ -	0.00%	\$ 20,428	4.09%
BCO DEL AUSTRO	\$ 22,365	4.51%	\$ 18,597	3.73%
GASGUA	\$ -	0.00%	\$ 18,542	3.72%
CCC	\$ 10,054	2.03%	\$ 15,076	3.02%
ACOSTA MARIA GABRIELA	\$ -	0.00%	\$ 10,856	2.18%
BACARDI	\$ -	0.00%	\$ 8,896	1.78%
IGLESIA CRUZADA CRISTIANA	\$ -	0.00%	\$ 7,523	1.51%
GUILLERMO VAZQUEZ JOYERIA	\$ -	0.00%	\$ 6,589	1.32%
DINERS CLUB	\$ -	0.00%	\$ 5,825	1.17%
MIRASOL	\$ 35,622	7.19%	\$ 4,569	0.92%
KARNATAKA	\$ 13,329	2.69%	\$ 4,033	0.81%
EMBOTELLADORA AZUAYA	\$ 1,907	0.38%	\$ 3,950	0.79%
LICEO CRISTIANO	\$ 3,470	0.70%	\$ 3,569	0.72%
EDITORIAL DON BOSCO	\$ -	0.00%	\$ 3,336	0.67%
QUEZADA JOSE ANTONIO	\$ 3,980	0.80%	\$ 3,006	0.60%
RED MANGROVEIN	\$ 5,960	1.20%	\$ 2,804	0.56%
HOME DEKO	\$ -	0.00%	\$ 2,647	0.53%
AZUAY NUEVO MILENIUN	\$ 2,106	0.42%	\$ 2,376	0.48%
C. RIALTO	\$ 256	0.05%	\$ 1,848	0.37%
MA&M	\$ 5,460	1.10%	\$ 1,380	0.28%
ELECTROEXITO	\$ 1,033	0.21%	\$ 1,298	0.26%
IMP. JAHER	\$ 9,712	1.96%	\$ 420	0.08%
COSMICA	\$ 3,806	0.77%	\$ -	0.00%
COOP ALFONSO JARAM	\$ 2,033	0.41%	\$ -	0.00%
AXION PREVIA	\$ 1,566	0.32%	\$ -	0.00%
TOTAL CLIENTES FRECUEN.	\$ 465,200	93.8%	\$ 492,931	98.76%
KTM ,JESS, TAGLE JUAN, MARKET PRIN	\$ 30,507	6.2%	\$ 6,177	1.24%
TOTAL VENTAS	\$ 495,707	100%	\$ 499,108	100.00%

El Reciclaje de Placas y Papel tuvo un importante decremento en 2013 en relación al año 2012, un importante porcentaje de placas y de papel, quedó en manos del proveedor de servicio de impresión, por la necesidad de cubrir una importante cantidad de pedidos que no estuvimos en capacidad de cumplir por falta de funcionamiento de la máquina Roland, material que por el tipo de convenio con el proveedor no se nos devuelve. Además, este año no hubo venta de chatarra, que a diferencia del año anterior fue de USD300. Respecto a la venta de placas, el precio del aluminio que se estuvo pagando USD 1.20 el Kg. Bajo a niveles hasta de USD 0,80, por lo que se prefirió no vender a ese precio sino esperar a que pueda venderse en mejor precio, algo similar ocurrió con el precio del Kg. de papel, bajo de USD 0.15 a USD 0.12, y a pesar de que el precio de la cartulina se elevó en un pequeño margen

de USD 0.03 a USD.04, esto ocurre a raíz del cambio de cliente para la venta de papel y cartulina reciclada.

INGRESOS RECICLAJE	2011	2012	2013
VENTA DE PAPEL RECICLADO	1290.37	1392.92	943.44
VENTA DE PLACAS RECICLADAS	191.95	738.8	102
VENTA DE PALLETS	0	0	6
VENTA DE CHATARRA	0	300	0
TOTAL	1482.32	2431.72	1051.44

2.2 PRODUCCIÓN

Este año se realizó la adquisición de una maquina usada ROLAND 202 TOB, de formato 74x52, de Dos colores, con 15 millones de impresiones, (GTOz 1998 con 32 millones, GTO PM 2002 con 19millones), que reemplazaría inicialmente a la KORD. La adquisición de esta máquina se la realizó en el mes de febrero, y llego para mediados de abril.

Un gran reto ha significado la puesta en marcha de esta máquina, aunque óptima por las prestaciones, rendimiento (13000tph), dureza y adecuadamente robusta para trabajar con cartulinas (muy superior a Heidelberg comparado en ese parámetro), aun proporciona una excelente calidad de impresión, aun cuando se trata de impresión de fondos llenos. La puesta en marcha de esta máquina nos han resultado costosas por el hecho de que Roland es una maquina con menos participación en el mercado Ecuatoriano que Heidelberg, esto significa que no existen tan cercanamente y fácilmente disponibles repuestos, técnicos, prensistas, etc., lo que ha dificultado el arranque de la misma. La máquina, al ser usada, llegó con algunos problemas que poco a poco se han ido corrigiendo, desde la parte eléctrica y electrónica, las que pudieron ser superadas por completo, contamos ya con los técnicos que le han estudiado y conocido los sistemas de la máquina.

La parte del manejo, Luis Campoverde ha invertido mucho tiempo y recursos en tratar de conocer, familiarizarse, arreglar y corregir todos los problemas que la maquina presenta, sin lograr al 100% corregir los todos los problemas, además de realizar el estudio de los mecanismos, mandos y controles, familiarizándose con los mismos y dando inicio al manejo de la máquina, adquiriendo la destreza necesaria para el manejo de la misma, con miras a capacitar a otra persona.

Los sistemas que no se lograron corregir son los del Sistema de Mojado (significa que mancha la impresión sin previo aviso, mientras funciona), el registro y la Continuidad del Agarre del papel, que aún persisten, la mayor parte de ellos se han solucionado, estas últimas requieren un técnico se ha intentado conseguir un técnico capacitado para ello, lo que ha retrasado mucho tiempo la puesta en marcha, por la falta de disponibilidad del mismo y que se encuentran en otras ciudades.

Este problema ocasionó que todos los trabajos de Packs, Cajas, y otros en Cartulina debamos tercerizar con otra imprenta, aun los trabajos de bajo tiraje (donde no son rentables), o los márgenes son muy pequeños, cabe recalcar que la KORD, no ha podido sustituir la producción de la ROLAND ya que no se encuentra en óptimas condiciones, para ofrecer un buen producto ni tampoco es fiable, esto viene ya de periodos anteriores.

Situación que a su vez ha ocasionado que tengamos un índice de retrasos superior a periodos anteriores.

Pese a esta realidad, la producción en las dos máquinas GTO se han mantenido totalmente normales, tratando siempre de mantener colas de trabajo evitando la mayor cantidad de tiempos muertos de las maquinas que al no tener el proceso de CTP dentro de la imprenta, que por más que se controle y exija a los proveedores siempre se registrarán tiempos muertos y paradas innecesarias, que retrasan el proceso y generan costos adicionales.

Dentro de las limitaciones de la KORD nos ha apoyado en trabajos de uno o dos colores, donde no existen fondos, ni un requerimiento de calidad mayor, además de que la maquina está en capacidad de hacer hendidos y/o perforados, aprovechándola al máximo su capacidad, la misma que tiene que hacerse una reparación importante dentro de 2014.

Este año tuvimos como segundo año consecutivo, aceptamos el reto de elaborar un pedido de gran impulso para la imprenta, de 166 mil cajas de Whisky William Lawson's a través de Colemun y Bacardi, donde el éxito de ello es que se produce paralelamente a nuestra producción habitual, sin que pase por nuestro proceso y manejo, fue un contrato rentable aunque en menor escala comparado al pedido de las 300 mil cajas de Balck & White de 2012, dichos pedidos han aportado en gran manera los resultados de estos últimos dos años.

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 2013	
MAQUINA	TOTAL
GTO 52-2 1988	\$ 906.68
GTO 52-2 PM 2002	\$ 36.56
KORD	\$ 763.00
GUILLOTINA POLAR	\$ 375.50
PLASTIFICADORA	\$ 452.63
ENCOLADORA	\$ 148.00
ROLAND 200	\$ 5,796.36
TOTAL	\$ 8,478.73

En este año 2013, ha sido más notoria la tendencia anunciada en comparación a años atrás respecto a decremento de trabajos en altos tirajes, acentuada en los primeros meses de 2014. Hemos podido constatar que la tendencia empuja a reducir sustancialmente los tirajes de algunos clientes y trabajos específicos. Producir pedidos de bajo tiraje son menos rentables producirlos en Offset en comparación con los trabajos de gran tiraje. En algunos casos competimos con la imprenta digital, que es una tecnología exclusivamente para bajos y medios tirajes, y normalmente se vuelve imposible competir con tecnología Offset, en otras oportunidades, hemos tercerizado la impresión láser para cubrir dichos pedidos, a su vez se puede ver un tremendo potencial como una línea de negocio, complementaria a la imprenta Offset, que está empezando a crecer la modalidad "Print on Demand".

Respecto a los Acabados: hemos continuado con mantener los puntos de armado y procesos manuales en diferentes localidades 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, sin que se genere una relación de dependencia, evitando así contratar más personal.

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 23.5% en relación al año 2012, aunque existe una gran presión en el precio del servicio por la competencia existente, que ha obligado a ajustar muchas veces los precios del mismo. Además los clientes que solicitan el servicio ven un "plus" en el servicio cuando el proveedor cuenta servicio de Selectivo UV, que constituyen un proceso complementario al de plastificado, equipo con el que no contamos, creándonos esta desventaja. Cuadro comparativo desde 2011 a continuación:

SERVICIO PLASTIFICADO			
MES	2011	2012	2013
ENERO	0	193.85	1294.48
FEBRERO	0	73.08	494.5
MARZO	0	226.7	0
ABRIL	0	280.12	15
MAYO	0	186.59	355.03
JUNIO	0	206.2	871.87
JULIO	133.04	209.93	773.29
AGOSTO	190.86	282.37	68.7
SEPTIEMBRE	600.64	937.21	213.54
OCTUBRE	319.22	415.49	310.06
NOVIEMBRE	561	550.82	690.71
DICIEMBRE	441.91	464.4	180.38
TOTAL	2246.67	4026.76	5267.56

Respecto a la Encoladora de Libros, se ha mantenido operativa durante todo el año. Aunque la maquina no presta servicio de encolado (no es atractivo para otras imprentas, puesto que existen muchas maquinas en el mercado y por el celo profesional), nos ha ayudado a ahorrarnos mensualmente una factura de aproximadamente de \$400 a \$500. Cabe recalcar que tener el equipo dentro de la imprenta, favorece enormemente la producción, en tiempos y en costos.

Cabe mencionar, una vez más, 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, procurando así la necesidad de contratar más personal.

Respecto a los procesos tercerizados que aun los mantenemos, representaron en 2013, vemos que por primera vez en primer lugar el Servicio de Impresión Offset, superando a Servicio de Placas CTP, por la razón de que se tercerizó una gran parte de trabajos por que la maquina Roland no se logró ponerle operativa en 2013.

En el caso del CTP, hemos comprobado que el servicio durante 2013, ha incrementado moderadamente los tiempos muertos de máquinas y prensistas, deteriorando el servicio y ocasionándonos retrasos en la producción y por ende generando un incremento en el costo.

En el caso del Selectivo UV Brillante, la demanda de este servicio tuvo un decremento este año de un 24% comparado a 2012.

En la siguiente tabla podemos apreciar la información desde 2010:

PROCESOS TERCERIZADOS								
	2010		2011		2012		2013	
Impresión OFFSET					\$ 10,498	13.00%	\$ 24,595	33.96%
Placas Finalizadas CTP	\$ 24,175	43.90%	\$ 20,576	78%	\$ 37,895	46.94%	\$ 23,479	32.42%
Servicio Troquelado	\$ 4,030	7.30%	\$ 6,143	23%	\$ 8,797	10.90%	\$ 8,214	11.34%
Troquel	\$ 3,837	7.00%	\$ 4,300	16%	\$ 2,212	2.74%	\$ 3,658	5.05%
UV Selectivo	\$ -	0.00%	\$ 17,127	65%	\$ 4,189	5.19%	\$ 3,165	4.37%
Servicio de Impresión Laser					\$ 2,624	3.25%	\$ 2,932	4.05%
Servicio Lacado UV	\$ 2,648	4.80%	\$ 2,267	9%	\$ 5,389	6.68%	\$ 2,548	3.52%
Doblado dip/trip/pleg	\$ 446	0.80%	\$ 115	0%	\$ 260	0.32%	\$ 1,930	2.66%
Plegado de Cajas	\$ 506	0.90%	\$ 220	1%	\$ 2,606	3.23%	\$ 822	1.13%
Numerado y Perforado	\$ 540	1.00%	\$ 266	1%	\$ 96	0.12%	\$ 458	0.63%
Servicio de Fotocomposición	\$ 584	1.10%	\$ 972	4%	\$ 1,349	1.67%	\$ 412	0.57%
Hendido, Barnizado, Repujados	\$ 2,999	5.40%	\$ 192	1%	\$ 3,880	4.81%	\$ 132	0.18%
Refilado y Afines	\$ 216	0.40%	\$ 1,400	5%	\$ 836	1.04%	\$ 85	0.12%
Servicio Plástico	\$ 15,068	27.40%	\$ 10,403	40%	\$ 96	0.12%	\$ -	0.00%
TOTAL	\$ 55,048	100%	\$ 26,277	100%	\$ 80,728	100.00%	\$ 72,430	100.00%

Aunque la impresión láser se tercerizó siempre, no tenemos registros hasta 2012 por no ser muy relevantes, por lo que se dividió la cuenta en 2 partes, offset y laser, para tener una mejor apreciación del asunto.

Las impresiones laser han ido incrementando desde 2012 con un aumento del 11% en 2013, esto cubriendo la porción de la producción de cosas muy específicas como, catálogos, folletos, tickets, boletos, invitaciones, partes, etiquetas, diplomas, certificados, afiches, cartas o tarjetas, tarjetas de presentación, nemados, numerados, algún tipo de personalización, etc., y pruebas de color. Otros productos como los mencionados en cantidades más altas, preferimos hacerlas en Offset, sin embargo si consideramos este volumen de pedidos, estimaría conservadoramente que podemos llegar a producir de 1000 a 2000 impresiones A3 al mes. Por lo que sería conveniente elaborar un proyecto para la adquisición de una Impresora Láser, que supla este requerimiento, mejorando nuestros tiempos, dejar la dependencia con el proveedor, y crear una línea paralela de negocio de la imprenta.

2.3 MERCADEO

El enfoque de 2013 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.

Se ha dado seguimiento a las ofertas enviadas, y enfocándonos en el cierre de ventas, lo que nos ha seguido dando un buen resultado.

La relación cliente-imprenta se lo ha mantenido haciendo de una manera personalizada, con visitas periódicas y oportunamente cuando lo necesitan. Los clientes se sienten satisfechos y ha dado buenos resultados, corroborados por los mismos clientes el hecho de que Gerencia se mantiene en un estrecho vínculo con los clientes.

Hemos puesto especial atención en la búsqueda de clientes nuevos, además de continuas y frecuentes visitas en busca de nuevos clientes. Donde se ha comenzado el proceso de venta continua y fidelización.

2.4 INVERSIONES

En 2013 se realizó la inversión de la Prensa Roland 202 TOB, año 1991 usada, con 15 millones de impresiones, con un costo USD 34.000.00 C&F, traída desde Canadá al proveedor Printer's Parts & Equipment, que suplantarán a la KORD por tener mayores prestaciones que ella. A continuación detallo un cuadro comparativo según sus especificaciones.

	HEIDELBERG	ROLAND 202	
ESPECIFICACIONES	KORD 64	TOB	DIFERENCIA
AÑO FABRICACION:	1970	1991	21 AÑOS
FORMATO:	64 X 44	74 X 52	27%
VELOCIDAD: (TPH)	5000	13000	62%
No. COLORES	1	2	50%
RECOMENDADA CARTULINA GRUESA:	ACEPTABLE	OPTIMA	

Se adquirió un set de 5 Numeradoras Horizontales LIEBENGER (Alemania), de 7 dígitos, con el objetivo de cumplir con el pedido de Banco del Austro, de 6 millones de boletos, por un valor de USD 2787.20 incluido IVA.

Se invirtió en el Reglamento de Seguridad Industrial y el SART, que se implementará dentro del 1er cuatrimestre de 2014, por un valor de USD 3000 incluido IVA.

Aunque esta nueva configuración y capacidad instalada está a proyectada entrar en funcionamiento entre abril y mayo de 2014, se espera poder tener resultados favorables a lo largo del 2014 con el uso de esta máquina.

CUADRO SUGERIDO DE EQUIPOS POR PRIORIDADES			
EQUIPO	AÑO SUG. COMPRA	COSTO APROX. VALORES ENTRE	
IMPRESORA LASER XEROX	2014	\$ 32,000	\$ 38,000
COMPUTER TO PLATE SYSTEM CTP	Por definir	\$ 60,000	\$ 80,000
PARA DAR EL SIGUIENTE PASO SE REQUIERE INVERTIR EN LOCAL PROPIO			
OFFSET HEIDELBERG SM52-5 COLORES	Por definir	\$ 180,000	\$ 320,000
UNIDAD DE LACADO SELECTIVO	Por definir	\$ 18,000	\$ 35,000
TROQUELADORA	Por definir	\$ 25,000	\$ 35,000
DOBLADORA	Por definir	\$ 10,000	\$ 13,000
PLEGADORA DE CAJAS	Por definir	\$ 35,000	\$ 80,000
TUNEL DE SECADO DE LACA UV	Por definir	\$ 15,000	\$ 28,000

- Una interesante alternativa de negocio se presenta a través de la compra de una impresora láser, que permita:
 - Una gran oportunidad de un negocio que está iniciando, provocado por la tendencia actual.
 - Infraestructura disponible inmediatamente (buena ubicación, espacio físico, dep. de diseño, diseñadores, clientes, etc.), no requiere ninguna mejora mayor.
 - Proveer al cliente de un servicio de impresión completo.
 - Aprovechar el posicionamiento en el mercado de Colónova.
 - Agilitar el proceso de impresión, con pruebas de color inmediatas,
 - Tomar el nicho de las impresiones de bajo tiraje.
 - Proveer un servicio de impresión de bajos y medios tirajes en minutos u horas (si lleva acabados),
 - Posibilidad de expansión sin incrementar los costos fijos,

- Alta rentabilidad,
 - El manejo no requiere personal experimentado y tiempo de aprendizaje muy corto (a diferencia de una offset),
 - Proyecto en elaboración.
- 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:

2.5 INVENTARIOS

Los inventarios al 31 de diciembre de 2013 se muestran en el siguiente cuadro comparativo respecto a ejercicios anteriores:

INVENTARIOS	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
MATERIA PRIMA	\$ 2,815.18	\$ 2,131.69	\$ 1,532.31	\$ 1,529.14	\$ 4,501.04	\$ 21,727.10	\$ 39,480.93
PRODUCTO EN PROCESO	\$ 222.53	\$ 2,293.89	\$ 993.47	\$ 2,641.78	\$ 507.17	\$ 10,055.34	\$ 2,881.10
PRODUCTO TERMINADO	\$ -	\$ -	\$ 3,225.71	\$ 7,705.02	\$ 1,258.97	\$ 10,640.53	\$ 14,338.22
TOTAL	\$ 3,037.71	\$ 4,425.58	\$ 5,751.49	\$ 11,875.94	\$ 6,267.18	\$ 42,422.97	\$ 56,700.25

2.6 CARTERA

El valor de cartera por cobrar al 31 de diciembre de 2013 fue de USD 173.295, en comparación con la cartera del 2012, registró un incremento de 4.9%, detalle en cuadro a continuación:

CARTERA	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
CLIENTES POR COBRAR	\$ 10,673	\$ 39,915	\$ 41,817	\$ 50,507	\$ 74,147	\$ 164,810	\$ 173,295

2.7 ENDEUDAMIENTO

La empresa registró un incremento en su endeudamiento total en relación al año 2012 en un 7%, quedando USD 8.807 con el B. Bolivariano. En relación a proveedores la cuenta registro un decremento de un 6.8%. El detalle en la siguiente tabla:

ENDEUDAMIENTO							
RUBRO	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Proveedores	\$ 27,758	\$ 35,379	\$ 37,636	\$ 49,355	\$ 38,405	\$ 74,596	\$ 69,506
Bolivariano USD 20.000	\$ 17,792	\$ 8,156	\$ -	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 8,807
Bolivariano USD 6.000	\$ -	\$ 3,600	\$ -	\$ 0	\$ 3,456	\$ 0	\$ 0
Bolivariano USD 8.000	\$ -	\$ -	\$ 8,000	\$ 706	\$ 0	\$ 0	\$ 0
B. Pichincha USD 40.000	\$ -	\$ -	\$ 39,060	\$ 28,842	\$ 13,669	\$ 0	\$ 0
TOTAL	\$ 45,550	\$ 47,134	\$ 84,696	\$ 78,903	\$ 55,530	\$ 74,596	\$ 78,313

3.- ASPECTOS LABORALES

3.1 LABORAL

Al cierre del año 2013 la compañía cuenta con 16 empleados contratados con las siguientes novedades:

- Presentó la renuncia de uno de los mejores prensistas, Jorge V, quien sustituía a Luis Campoverde cuando se ausentaba, dando como resultado un deterioro en el ambiente de trabajo, se crearon ciertos conflictos, que de una u otra forma afectaron al buen y ágil desempeño de la producción.
- Se tramitó un visto bueno de una colaboradora Betty N. de acabados, por su salida repentina hacia EEUU, la culminó satisfactoriamente sin inconvenientes.
- Tuvimos 2 embarazos en el area de acabados (Isabel S. y Wendy R.), por lo que se tuvo que reestructurar y compensar el personal en la sección de acabados, ya que desafortunadamente eran justamente ellas las que dirigían acabados, siendo principal y suplente respectivamente.
- Se contrató a dos jóvenes, Mauricio O. y Edgar G. el uno a aprender guillotina y el otro para suplir esa vacante en acabados respectivamente.
- Se contrató a un prensista, para el manejo de la Roland, sin embargo solamente duro 2 meses.
- Posteriormente se contrató a un prensista Fabian C., que aunque conoce del manejo de las Maquinas, no se lo puede dejar a cargo, como lo hacía Jorge V.
- Se contrató a un diseñador a medio tiempo, Darwin P., quien apoya al departamento de diseño, que se encontraba saturado.
- Se presentó la renuncia de la Contadora Maribel U, quien trabajaba con nosotros desde julio de 2010, quien fue sustituida por Catalina Cuesta. Este proceso provocó retrasos en las tareas afines a ella.

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	AL CIERRE 2013
Personas Contrato Plazo Fijo	9	9	14	12	14	16
Personas Contrato por Horas	-	-	0	0	0	0
Personas Tercerizado	-	-	0	0	0	0
Personas Intermediarios	-	-	0	0	0	0
TOTAL	9	9	14	12	14	16

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 2013 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, aunque cabe recalcar que pese a que se ha trabajado en esto, algunos

factores han influido a que el equipo se vea presionado y frustrado en algunas áreas, deteriorando el buen ambiente de trabajo, como manifesté anteriormente.

- Hemos procurado mantener en orden 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.
- Se continúa negociando con los proveedores todas las adquisiciones permanentemente mejorar las condiciones y beneficios, en lo que hemos tenido muy buenos resultados.
- Se continuó trabajando en corregir y ajustar el sistema de costos al software encontrándonos con muchos más imprevistos y situaciones de lo planificado, procediendo a dar solución a lo que se ha ido presentando.
- Se contrató los servicios de la empresa JVI para la gestión del Reglamento Interno de Seguridad y el SART, para ejecutarse e implementarse en 2014, dando cumplimiento con la ordenanza del IESS y el MRL.

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 periodo 2013 fue de USD 45.312, siendo el cuarto año consecutivo que registra un resultado positivo. Aunque las ventas fueron equivalentes al del año 2012, los resultados fueron inferiores, por algunos factores importantes como: la inoperatividad de la maquina Roland, por lo que se optó por la tercerización de impresión de una importante cantidad de trabajos, reduciendo notablemente la rentabilidad de los mismo, la fuertísima competencia con otras imprentas, básicamente.

RESULTADOS.							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
RESULTADO ANUAL	(\$ 2.430)	\$ 7.188	(\$ 3.528)	\$ 14.160	\$ 19.905	\$ 78.430	\$ 45.312

5.2 PATRIMONIO

Al cierre del año 2013 la compañía registra un patrimonio que asciende a USD192.978 obteniéndose un incremento del 29.1%:

PATRIMONIO							
	AL CIERRE 2007	AL CIERRE 2008	AL CIERRE 2009	AL CIERRE 2010	AL CIERRE 2011	AL CIERRE 2012	AL CIERRE 2013
PATRIMONIO	\$ 35,070	\$ 65,637	\$ 90,109	\$ 98,605	\$ 98,486	\$ 136,877	\$ 192,978
% VARIACION		49.0%	2.0%	8.6%	-0.1%	28.0%	29.1%

6. OBJETIVOS Y RECOMENDACIONES

1. Poner en marcha a la brevedad posible la Roland, con el Técnico adecuado y capacitado, para que así la maquina inicie su operación.
2. Con el objetivo de restaurar y recuperar el buen ambiente de trabajo, consideramos la posibilidad de adiestrar y capacitar jóvenes para prensistas, desde un inicio, habiendo sido evaluado sus destrezas, ideales, su potencial y

determinación para iniciar esta carrera, el plazo que nos hemos propuesto es entre 14 y 18 meses.

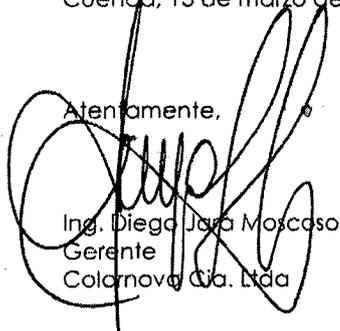
3. Levantar nuevamente el equipo de prensa, necesario y adecuado, hoy decaído por las razones antes explicadas.
4. Viabilizar el proyecto de la Impresora Láser dentro del año 2014.
5. Montar un equipo de ventas, con la mira a nuevos clientes, con objetivos alcanzables y resultados, estableciendo una tabla de comisiones atractivo que logre cumplir las metas de venta.
6. Procurar y buscar la posibilidad de negociación de contratos grandes similares a los elaborados en 2012 y 2013, que fueron los que aportaron significativamente estos dos últimos años.
7. Continuar y seguir creando nuevos conceptos de negocio o productos, los que podamos desarrollar, persiguiendo mayor rentabilidad.
8. Continuar y potenciar la estrategia de "Excelencia de Servicios", personalizado, con asesoría, oportuna, para los clientes por parte de todos los miembros del equipo.
9. Buscar opciones de negocio que generen contratos de trabajo por tiempo definidos y frecuentes.
10. Procurar minimizar la dependencia con proveedores de servicios tercerizados, como: Placas, Impresiones Láser, Selectivo UV, Troquelado y Doblado, procurando que los procesos puedan elaborarse en Colnova.
11. 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.
12. Gestión más efectiva e intensiva en cuanto a recuperación de cartera.
13. 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 2013 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, 13 de marzo de 2014

Atentamente,

Ing. Diego Jara Moscoso
Gerente
Colnova Cía. Ltda