



Quito, a 29 de marzo del 2011

Informe de Gerencia General a los Accionistas de TASKI

Estimados señores Accionistas,

El año 2010 ha sido un año complejo para Taski por todos los acontecimientos que son de dominio público; sin embargo de los cuales arroja bastantes resultados positivos. Los eventos como lo sucedido con el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC, así como las decisiones gubernamentales de reducir las posibilidades del mercado del sector público, solo reafirma las decisiones estratégicas que tomamos hace tres años en las que se ha definido enfocar a la empresa a la generación de nuevos negocios corporativos y la inversión en infraestructura afianzando la posición de TASKI en el mercado local privado.

Entre los hechos relevantes del 2010 se pueden mencionar los siguientes: En Julio fuimos adjudicados el proyecto de impresión de las boletas censales para el Censo Nacional de Población y Vivienda organizado por el INEC. Como conocen, esta adjudicación legal nos la fue retirada el 27 de agosto mediante una aplicación ilegal de parte de la Institución contratante. En marzo de 2010, se inició operaciones de los sistemas SIR y SAE para los buses alimentadores del Corredor Central Norte, proyecto por el cual se firmó contrato en enero de 2008 por 10 años. Durante el 2010, iniciamos operación de nuestra línea de impresión editorial para lo cual hicimos fuertes inversiones durante el 2009 y 2010. La prensa de 8 colores Komori 840 arribó en enero de 2010 mientras que la encoladora Acoro 5 fue instalada en julio del mismo año, conjuntamente se hicieron varias inversiones en dobladoras, la grapadora Presto así como toda la infraestructura de salida de desperdicios. En Agosto produjimos 200 mil libros en 50 días mientras que para noviembre produjimos 350 mil libros en el mismo lapso de tiempo, dando una nueva fuente de ingresos para Taski. Por decisión gubernamental, nuestro contrato de impresión de planillas de estados de cuenta para la Corporación Nacional de Telecomunicaciones, CNT, fue adjudicado a Correos del Ecuador. Finalmente, en el último semestre del año, se hicieron las dos auditorías, una de ellas externa, que hicieron reafirmar no solo nuestro modelo procesal sino fundamentalmente nuestro compromiso con los sistemas de gestión de calidad planteados.

Ambiente Externo

La recuperación económica mundial luego de la recesión mundial del 2008, aun persistió durante el año 2010. Una economía con un precio de petróleo se ha estabilizado en 70 dólares el barril, un crecimiento de 3% y una inflación de similares valores no han despertado mayores inversiones ni sobresaltos en la economía ecuatoriana, la misma que tiene a las remesas de migrantes ecuatorianos a la baja. Eso se siente en el mercado local donde los movimientos han sido escasos y las inversiones en la industria grafica son contadas con excepción de los del sector público de una manera alarmante.

Estrategia Corporativa

Entre las decisiones estratégicas del 2010 se tienen las siguientes:

Se decidió modificar la estructura de la división de formularios y adaptarla a generar, administrar y comercializar los productos propios de la organización. Por ello, la división Formularios pasó a denominarse como Productos Propios donde se absorbió la cartera de clientes de calendarios y papel regalo con el objetivo de ampliar la cartera de productos propios de la organización. La comercialización de sobres es una de las primeras alternativas en ejecución.

Corporativamente se decidió optar por financiamiento externo bancario como mecanismo de expansión. Para ello, se trabajó con el Banco del Pichincha en una línea de crédito de hasta 5 millones de dólares y con la Corporación Financiera Nacional con un empréstito de 2 millones a 10 años.

En la división Offset, como ya se manifestó anteriormente, se instaló la máquina 840 de ocho colores de pliego entero, la única en su formato en el país comprada a finales del 2009. Además de ello, se instaló todo el sistema de acabados a través de la empresa Mueller Martini. Con esto, TASKI pasa a formar parte de un grupo selecto de empresas que tienen esta tecnología y capacidad para producir más de 1 millón de libros mensuales.

Para la división formas continuas, a finales del 2010 se iniciaron pruebas de impresión en polietileno en la máquina RK250, con ello se prevé una nueva línea de comercialización para Taski con expectantes resultados y lo que determinará la generación de la división comercial de Empaques y Etiquetas.

Para todo esto se generó nuevas inversiones en infraestructura IT y Telemática como la generación de nuevos servidores, cableado estructurado, más de 50 nuevos PCs para las oficinas administrativas en las oficinas del Labrador. Durante el 2010, la división de I+D fue unificada en el Labrador con el resto de divisiones para generar operaciones más eficientes y con mayores canales de comunicación y seguridad informática.

Estas decisiones de inversión han generado una plataforma firme para el desarrollo y avance de TASKI para los próximos años sin comprometer las estructuras actuales ni los compromisos comerciales ya contraídos. Así, TASKI sigue siendo rentable y sigue creciendo en sus operaciones comerciales. En resumen, los resultados han sido importantes y esperamos que estos nos propulsen a mayores metas y beneficios para los próximos años.

Caso INEC

Un hecho complejo y lamentable fue el lo sucedido con el INEC, donde habiendo ganado y sido adjudicado legalmente un contrato por 6,5 millones de dólares, este no fue perfeccionado contractualmente por la Institución contratante a pesar de estar obligada a ello.

Como conocen, la impresión de boletas censales para el Censo Nacional de Población y Vivienda organizado por el INEC tuvo tres concursos, dos de ellos fallidos. En el tercero, fuimos calificados y participamos en la puja respectiva. Ganamos la misma con el menor precio posible. Recordemos que el proceso incluía no solo la impresión de 6 millones de boletas censales con data variable; sino además, 47 ítems adicionales en 45 días efectivos. Para ello, se requería tecnología con inkjet y papel especial Bond de 90 gramos sin blanqueador óptico. Para ello, vimos posible hacerlo con nuestra tecnología disponible y efectivamente, luego de ganar y ser adjudicados legalmente, iniciamos operación y adquisición de la materia prima necesaria.

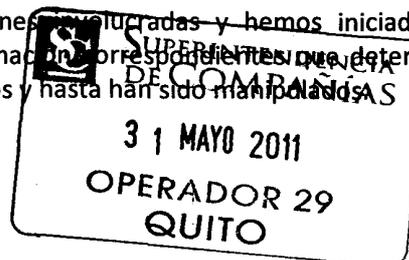
Los eventos que conllevaron al INEC a suspender la firma del contrato son conocidos. La participación de una imprenta competidora asumiendo que podía hacer el mismo trabajo por un tercio de nuestro precio a pesar de no tener tecnología inkjet ni el material requerido no solo es lamentable sino bochornoso.

El Inec, con el apoyo del Instituto de Compras Públicas, Incop, y de la Secretaria Nacional de Transparencia y Gestión, SNTG, realizaron apresurados estudios para buscar convalidar valores y justificar la suspensión de la firma de nuestro contrato.

Legalmente no existe ni la figura de suspensión de contrato ni tampoco la posibilidad de efectuar dichos análisis cuando el concurso y la adjudicación ya han sido efectuadas.

Presentamos nuestros reclamos a las distintas instituciones involucradas y hemos iniciado las acciones legales pertinentes. Estamos recabando las informaciones correspondientes que determinan que los informes técnicos económicos son parciales, sesgados y hasta han sido manipulados.

Inicio de Operación del Corredor Central Norte



A pesar de que en diciembre de 2009 se estableció como plazo final para el inicio de operaciones de las unidades alimentadores de la primera fase del corredor, esta no se concretó debido a la negativa de los Operadores, aduciendo razones económicas para ello. Por ello, en febrero de 2010 se realizó la sesión de Fideicomiso en la que se decidió iniciar la operación en el marzo siguiente. Lamentablemente, los Operadores operaron los sistemas por un mes, y de manera irregular. Eso conllevó a que se suspenda la operación en Abril de ese año.

Se han hecho insistentes peticiones para que se de inicio a las operaciones pero sin resultados positivos. La nueva administración de los Operadores liderada ahora por Héctor Guevara y Washington Hoyos quienes han manifestado que van a renegociar los términos de su contrato con el municipio en aras de que nuestro contrato sea absorbido por la municipalidad. Eso no se realizó durante el año.

Las perspectivas son de generar un acuerdo entre Operadores, Municipio antes del primer semestre del 2011. Aparte de ello, las opciones son pocas, sin descartar ninguna, la de terminación de contrato por incumplimiento de los Operadores. A la fecha, la deuda de ellos hacia Taski suma más de 5 millones de dólares.

Responsabilidad Social

Continuando con su política de responsabilidad social, TASKI tiene varios programas de ayuda social que se enmarcan dentro de políticas que fomentan la protección del medio ambiente y su apoyo a varios programas de ayuda social, cabe destacar tres de ellos que se iniciaron en el año 2007 y continúan en este año.

TASKI es orgullosamente catalogada como una empresa Solidaria por la Fundación Gestión Ecuador, promotora del programa de apoyo a las personas discapacitadas que no tienen acceso a varios derechos, entre ellos, el de poder acceder a los recintos de sufragio durante elecciones. Así, durante las elecciones del 2008, Taski apoyó con sus recursos y tecnología para identificar aquellas unidades que servirán para transportar a los discapacitados a los recintos electorales.

Taski, además, apoya los programas de capacitación del Colegio José R. Chiriboga, de cuyo programa de Bachillerato de Artes Gráficas alberga más de 70 estudiantes que cursan un programa dual de estudios en donde una empresa; en este caso Taski, tutora al estudiante para que no solo estudie sino que pueda trabajar y así recibir instrucción en el mismo lugar de trabajo. Taski, durante este año, mantiene su auspicio de ocho estudiantes generando empleo para uno de los graduados del colegio.

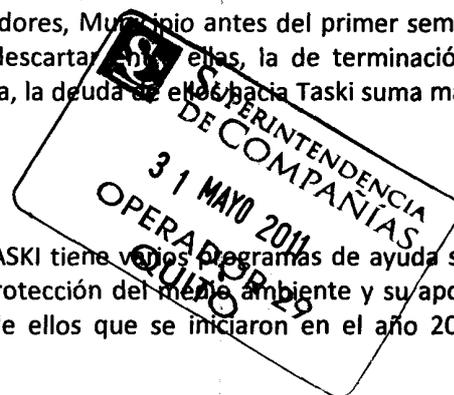
Por último, Taski ha adecuado sus instalaciones para ser una empresa amigable con el ambiente. No solo estamos ya reciclando las materias primas en papel y metal; pero durante el 2011, podremos ya tener control y el debido tratamiento de líquidos para cerrar el círculo de calidad ambiental a la que nos hemos propuesto.

Análisis de Resultados

El año 2009 las ventas de Taski incrementaron hasta sumar 6,9 millones, de los 2,58 millones de dólares del año 2008. De los 6,9 millones de ventas del 2009, 3 millones fueron generados en el contrato con el CNE, lo que determinó ventas de 3,9 millones provenientes de las divisiones comerciales habituales de Taski entre ellos, el Corredor Central Norte generó 664 mil dólares.

Durante el 2010, las ventas de las divisiones distintas al Corredor Central Norte generaron 5,5 millones de dólares; es decir, un incremento del 66%. El mismo Corredor Central Norte generó ventas de 955 mil dólares; es decir, un 48% de incremento. Esto permitió que las ventas de Taski sumen 6,4 millones de dólares en el 2010, lo que representa un valioso progreso corporativo.

Este incremento se debió fundamentalmente a tres motivos fundamentales: Las ventas del proyecto de productos editoriales sumaron 940 mil dólares; el contrato de la CNT se renovó y generó cerca de



· 2,7 millones en ventas y la facturación del proyecto del SIR/SAE del Corredor Central Norte generó estabilidad en la facturación de la operación de la troncal.

Así, la composición de ventas de Taski sigue un curso de diversificación iniciada hace varios años atrás, donde la ventas de formularios, producto tradicional de TASKI, se ha reducido a menos del 15%, mientras que se tienen dos o tres productos principales alternativos que permiten a TASKI diluir el riesgo de un mercado recesivo.

Por otro lado, la empresa ha tenido que soportar un año de implementación de un proyecto de la envergadura del Corredor Central Norte. A pesar de incrementar los puestos de trabajo en la empresa y de incrementar los gastos operativos (e.g. gastos relacionados a los servicios de taquilleros), la empresa no ha perdido rentabilidad. Esto se ha debido básicamente a una optimización de recursos y mejor selección de los proyectos en los que participa la empresa para generar mejores rentabilidades. Así, la empresa igual reportó utilidades por 127 mil dólares generando suficiente flujo operativo para promover las inversiones de la empresa así como para futuro incremento en rentabilidad.

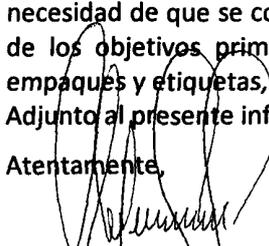
Con ello, consideramos oportuna la política de capitalizar la empresa y de generar activos que sostengan las oportunidades de mercado que se vienen a futuro. Así, los activos de la empresa, han experimentado un importante incremento de 17,4 millones del año 2009 a 18,5 millones en el 2010. El nivel de activos corrientes sin duda ha crecido por el desarrollo mismo del negocio en el que varias adquisiciones se anticipan previo su activación. Adicionalmente, este año se ha generado un monto de rentabilidad por dólar de activo casi nulo, sin embargo, esto aspiramos que se revierta en los años que vienen con la operación del Corredor Central Norte.

Perspectivas para el 2011

El 2011, esperamos que la operación del Corredor Central Norte se estabilice en cuanto a los buses alimentadores, con ello promoviendo estabilidad financiera en la organización. Además, el enfoque de buscar nuevos retos y nuevos negocios trae perspectivas de crecimiento y evolución en TASKI en particular en negocios editoriales, digitales y a través de las inversiones ya realizadas. Las perspectivas no son solo alentadoras y positivas sino que representan el esfuerzo de los años anteriores. Sin embargo, hay que estar alertas a los efectos que devendrán de la crisis económica y a los esfuerzos del Estado por absorber y autoabastecerse de los servicios gráficos que sin duda golpeará el sector así como el mercado nacional. Los proyectos y negocios a los que se ve inmerso Taski se verán afectados y la correcta aplicación de las políticas empresariales emprendidas en los últimos años y el apoyo de los elementos procesales generarán, sin duda, los resultados que se han planificado. Además, se deben tomar en cuenta que para el 2011 la venta de formularios pasará a manos estatales, cuyo resultado negativo tendrá un enorme impacto en los estados financieros de TASKI. Hemos visto la necesidad de que se consolide la estrategia financiera en una sola entidad financiera, lo cual será uno de los objetivos primarios del primer semestre del 2011 así como la expansión a las líneas de empaques y etiquetas, en las que estamos seguros tendremos una buena acogida.

Adjunto al presente informe, los balances auditados y declarados de TASKI para el 2010.

Atentamente,


Ing. Oscar Ayerve Cabrera, mba
Gerente General
Taski S.A.

