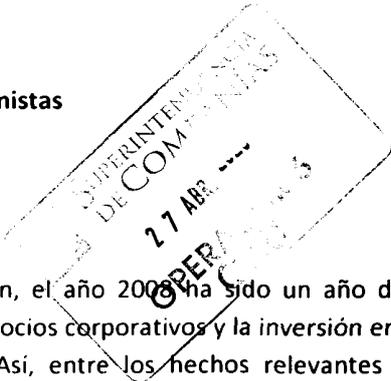




Quito, a 10 de Abril del 2009

Informe de Gerencia General a los Accionistas



Señores Accionistas,

Si el año 2007 fue un año de transición, el año 2008 ha sido un año de afirmación de la estrategia corporativa, la generación de nuevos negocios corporativos y la inversión en infraestructura que afianzará la posición de TASKI hacia el futuro. Así, entre los hechos relevantes se pueden enunciar tres en particular: En enero se firmó el contrato para el suministro de los sistemas SIR y SAE para el Corredor Central Norte, proyecto por el cual se había preparado y participado desde el año 2005 y que durante el 2008 se empezó a implementar y al final del año, empezar a operar. Otro proyecto significativo fue la adjudicación de la impresión, distribución y actualización de los estados de cuenta de Andinatel, proyecto que suministra un millón de facturas mensuales a los abonados de la empresa estatal de telefonía. En mayo los directivos de la empresa realizaron el viaje estratégico a la feria internacional Drupa 08 en la cual se concretaron varias inversiones en maquinaria y equipos que significaran un salto tecnológico para TASKI para el 2009 y en adelante. Finalmente, en el último trimestre del año se concretó la compra de la nueva planta industrial que albergaran las oficinas administrativas y de producción de las distintas divisiones del grupo. Esta inversión propone generar una producción más eficiente y homogénea en base a los sistemas de gestión de calidad planteados así como de las metas comerciales que TASKI se ha propuesto.

Ambiente Externo

El año 2008 ha sido un año peculiar para la economía del país ya que el precio petróleo, indicativo de la liquidez y solvencia del país, se redujo de 130 dólares el barril a menos de 30 dólares para finalmente estabilizarse en 40. Esto ha traído consigo una recesión en la economía que se ha complementado con el 8,4% de inflación y una tasa de desempleo creciente. Sin embargo, la economía nacional igual creció en un 4,2% superior al 2,49% del año anterior. Esto se debió principalmente a la bonanza en los precios petroleros de los primeros tres trimestres, lo cual deja dudas del comportamiento de la economía para el año 2009.

Por otro lado, naturalmente ha repercutido en la economía nacional la crisis económica que se vive a nivel internacional que ha generado entre otras cosas, iliquidez en el sistema nacional y hasta la restricción en el crédito local. Esto indudablemente afectará la ejecución de los programas de expansión de los sectores industriales de la economía para el año 2009.

Estrategia Corporativa

La estrategia corporativa definida el año 2006 bajo el modelo de negocios en base a un diseño divisional y departamental generaron seis divisiones entrelazadas entre sí como: Impresión Offset, Formas Continuas, Formularios, Impresión Digital, Tarjetas/Documentos Seguridad e I+D/Telemática. El primer paso ha sido determinar los mecanismos procesales y mecanismos de acción internas que permitan generar programas programáticos dentro de la organización. El siguiente paso ha sido invertir en tecnología e infraestructura para sustentar los planes de expansión a futuro de la organización.

Así, en la división Offset, se decidió invertir en nueva tecnología japonesa de marca Komori en tres maquinarias: Una máquina de seis colores en formato 52 para reemplazar las operaciones de las tres máquinas Heidelberg del mismo formato. Una máquina de seis colores de formato 74 para reemplazar las operaciones de las dos máquinas Speedmaster que han cumplido su ciclo operacional. Adicionalmente, hemos decidido invertir en una máquina de ocho colores para introducir a TASKI en el mercado de libros para finales del 2009. Por otro lado, se ha decidido invertir en un equipo CTP para modernizar todo el sistema de emisión de placas a través de un sistema moderno y ágil que permita generar placas ahorrando todo el proceso arcaico de emisión de película.

Para la división formas continuas, se ha decidido invertir en una nueva máquina RK250 con mayores capacidades que las dos máquinas MP que tenemos actualmente. Esto nos va a permitir entrar con fuerza en mercados nuevos como los de empaques y embalajes.

La división de impresión digital decidió invertir en dos nuevas máquinas 4590 así como la compra de 15 equipos HPO para sustentar los proyectos de estados de cuenta como lo que la empresa cuenta con una capacidad de impresión de más de 1000 impresiones por minuto, lo cual nos pone en la vanguardia de la industria.

Para todo esto se ha generado inversiones en infraestructura IT y Telemática como la generación de nuevos servidores, cableado estructurado, más de 50 nuevos PCs para las oficinas administrativas, una red de fibra óptica que conecta las distintas oficinas administrativas con las operativas generando 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 impulsen a mayores metas y beneficios para el 2009.

Finalmente en octubre se adquirió en el norte de la ciudad lo que será la planta de TASKI para los próximos 10 años. Una planta con 6 mil metros cuadrados de terreno y construcción con varios galpones ya fabricados y listos para recibir a la planta con todas sus divisiones.

Implementación del Corredor Central Norte

En enero 12 de 2008 se firmó el contrato para la implementación del Corredor Central Norte, lo mismo que fue avalado posteriormente por el Alcalde de la ciudad el 14 de febrero en un acto público de inauguración el proyecto. Se han invertido 8,5 millones de dólares en equipos y sistemas así como infraestructura. Así se ha invertido en: 80 equipos de validación y control de acceso para cada una de las paradas, 410 equipos de validación para cada uno de los buses alimentadores, 494 equipos para el control operacional de cada uno de los buses que contemplan el corredor, tanto troncales y alimentadores. Adicionalmente, se ha invertido en infraestructura como: 50 kilómetros de fibra óptica para el control en tiempo real de cada una de las paradas del corredor, un datacenter con más de 21 servidores interactuando y controlando la telemática no solo de los sistemas aplicativos que controlan el sistemas sino además, la fibra óptica, y telemática de todo el corredor.

Finalmente, se logró que la tarjeta MAS del Corredor Central Norte sea catalogado como carné estudiantil inteligente para los estudiantes usuarios del corredor y con ello se suman a las 25 mil tarjetas que se han vendido en la ciudad.

Está proyectado iniciar las operaciones en enero de 2009 y con ello iniciar con el proyecto de 410 mil usuarios día que tiene el corredor para el primer proyecto ITS completamente integrado del país.

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 Chiriboga, de cuyo programa de Bachillerato de Artes Gráficas alberga más de 50 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, incrementó su auspicio de tres a ocho estudiantes generando empleo para uno de los graduados del colegio.

Por último, Taski financió y apoyó la organización de los programas del Buen Vecino que buscan promocionar la disminución de la delincuencia y generar la solidaridad entre los vecinos del barrio de Chimbacalle, comunidad a la que nos debemos.

Análisis de Resultados

El año 2007 fue extremadamente duro, las ventas disminuyeron en un 26% de un total de 2.191 millones de dólares alcanzados en el año 2006 a 1.162 millones de dólares en el 2007. En el año 2008, el nivel de ventas se incrementó en un 61% para sumar 2,588 millones de dólares. Este decremento se debió fundamentalmente a tres motivos fundamentales: Se estabilizaron las ventas de formularios que se venían reduciendo año tras año, se consiguieron nuevos contratos como la CNT generando frescos recursos para la empresa y finalmente, se duplicaron las ventas divisionales distintas a la división Formularios.

Así, la composición de Taski contemplaba en años anteriores contemplaba una alta concentración de ventas en la división Formularios, tanto así que las ventas de las otras divisiones contemplaban una participación de 18% y 31% de las ventas corporativas. Sin embargo, la política de diversificar las ventas de la organización han conllevado que por primera vez las ventas de otras divisiones sobrepasen por primera vez a la de la división Formularios. Así, este año la división formularios representó el 46% de las ventas mientras que la totalidad de las ventas de las otras divisiones se han triplicado con relación al año anterior.

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 duplicar los puestos de trabajo en la empresa y de incrementar los gastos operativos en un 66% de 1,5 millones a 2,5 millones para soportar el proyecto, 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 10 mil dólares generando suficiente flujo operativo para promover las inversiones de la empresa así como para futuro incremento en rentabilidad. Adicionalmente, el exceso de flujo de caja generado ha permitido fomentar las inversiones anteriormente detalladas.

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, la empresa incrementó su capital suscrito de 200 mil a 2,5 millones de dólares. Además, los activos de la empresa, han experimentado un importante incremento en razón de 10 veces, de un activo que sumaba 1,7 millones en el 1007 a 12,2 millones actualmente. 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 2009

El 2009, TASKI iniciará la operación del Corredor Central Norte abriendo una nueva era en la organización. Además, el enfoque de buscar nuevos retos y nuevos negocios trae perspectivas de crecimiento y evolución en TASKI. 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 vendrán de la crisis económica 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.

Adjunto al presente informe, los balances auditados y declarados de TASKI para el 2008.

Atentamente,

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