

MEMORANDO

PARA: Señores Junta General de Socios de
EDITORIA DE GARAYALDE CIA. LTDA
DE: Gerente General
ASUNTO: Informe de actividades del Ejercicio Financiero 2007
FECHA: Quito, 25 de Abril del 2007

En el año económico correspondiente al 2007, la empresa se consolida con los equipos que se adquirieron renovando los antiguos con el fin de mejorar la calidad del material impreso, tanto en lo relacionado a la producción de material didáctico como a iniciar nuestras perspectivas incursionando en imprenta comercial, para lo cual se vio la necesidad de incorporar a un Jefe de Producción a fin de que se encargue del control de los trabajos, situación que como se ha manifestado ha funcionado eficientemente y a la fecha ya se ha incorporado a nuestra lista de clientes varias personas y empresas que han solicitado de nuestros servicios de imprenta.

De acuerdo a los términos contractuales el mes de diciembre del 2006 fue irregular en nuestras actividades ya que se entregó la máquina offset marca Heidelberg, modelo SORMZ SO 74-2, dos colores y se comenzaron los trabajos de adecuación para la instalación de la nueva, de acuerdo a los planos técnicos entregados por el proveedor Grafinal en representación de KOMORI.

Fue un éxito la instalación y mucho más por sus resultados, obviamente que en un comienzo las personas encargadas del equipo tuvieron problemas a pesar de haberles conseguido que durante varios días observen el funcionamiento de un equipo parecido.

Los gastos que incurrimos por el cambio de la prensa se relacionaron principalmente con el trabajo de material didáctico en el cambio de placas ya que las que teníamos no correspondían a las medidas y así mismo su preparación obedecía a otros parámetros. Si hubieron problemas inicialmente ya que los técnicos no era operadores del equipo sino que se regían a los parámetros técnicos, no tenían experiencia con impresión, solucionado este problema la nueva prensa arrancó su funcionamiento a partir del 1 de febrero del 2007. Con los nuevos equipos se ganó considerablemente en tiempo de producción, ya que al ser un equipo de tiro y retiro, estos se redujeron a menos de la mitad. Todo lo relacionado con tiempo de entrega e instalación se cumplió de acuerdo a los términos contractuales.

Por otra parte y con el objeto de dar mejor atención a nuestros potenciales clientes se procedió a cerrar la oficina ubicada en la calle Rumipamba, trasladando todo a la nueva oficina matriz en la calle Sabanilla.

La sucursal de Otavalo luego de efectuar los cálculos referente al tipo de trabajo que se estaba haciendo y por la falta de interés del personal en conseguir clientes se cerrará definitivamente en los primeros meses del presente año, para lo cual es conveniente efectuar un chequeo total de los equipos los mismos que juzgo deben ser vendidos en su totalidad ya que no es rentable mantenerlos con el poco trabajo que tendrían al momento; por otra parte los trabajos en blanco y negro prácticamente ya no existen, inclusive hay que considerar que los libros que se hacían en papel periódico a partir del año 2009 se eliminan, los nuevos se harán en papel bond y con el nuevo formato a colores.

Del análisis del estado de situación se desprende una utilidad de US\$ 30.651,58 la misma que es inferior a la del año anterior por cuanto si influyó el cambio de equipos ya que prácticamente no laboramos mas de dos meses, de todas maneras es una cifra aceptable ya que esperamos que con los nuevos equipos la utilización hora/máquina poco a poco comience a ser del orden de las 16 horas diarias en dos turnos y que se tiene previsto ajustar hasta el año 2009.

Respecto del crédito tributario acumulado a la fecha, se han hecho las respectivas consultas con el propósito de recaudar dicho valor por cuanto los productos que comercializamos en su mayoría son de tarifa cero, para esto se contrató los servicios profesionales de un Abogado.

La venta de los productos terminados fue satisfactoria ya que se agotó toda nuestra producción, lo que significa que no tenemos recursos amortizados como también ha sido una política en la empresa.

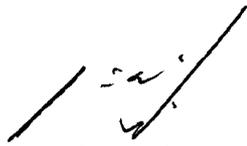
En lo referente a los vehículos, se cambió la camioneta negra Toyota por una furgoneta de la misma marca por considerar que es más funcional para el trabajo ya que por efecto de las lluvias si había el problema que se mojaban nuestros productos con la utilización de la camioneta. Así mismo, se procedió a la venta del automóvil Mercedes Benz.

Por último, debo indicarles que se vio la necesidad de cambiar la guillotina Polar 92 por el modelo 115X, en vista que al abrir las puertas al público el material que nos traen es de diferente medida y en alguna ocasión no alcanzó hacerse el corte como lo pidieron los clientes, por esta razón se procedió a contratar con HEIDELBERG la adquisición de la guillotina, equipo que llegará en los primeros meses del presente año y luego de lo cual se procederá a la venta de la guillotina Polar 92.

Nuestra expectativa para el próximo año fiscal es la de implementar a través del Departamento de Ventas un sistema de promoción a fin de obtener clientela que nos permita utilizar nuestros equipos en un mayor porcentaje de tiempo.

Para su conocimiento entrego copia de los estados financieros, para su respectivo análisis y aprobación.

Atentamente,


Jorge Chávez Sánchez
GERENTE GENERAL