

**INFORME DEL GERENTE  
TECHNOSWISS REPRESENTACIONES Y SERVICIOS CIA. LTDA.**

**PERIODO 2008**

A continuación resumo los acontecimientos y resultados más importantes durante el ejercicio económico 2008, que fue el primer año completo, en el cual la empresa ha desarrollado todas sus actividades productivas en la nueva planta en Pifo. A pesar de la infraestructura considerablemente mejorada y un año subjetivamente lleno de trabajo, el resultado económico obtenido sorprendentemente no cumplió con las expectativas.

Sobre las razones que nos han llevado a esta situación y los resultados alcanzados me permito dar las informaciones y explicaciones respectivas a continuación.

**a) Área Administrativa**

El trabajo administrativo se ha desarrollado con normalidad en la oficina de Tumbaco, donde laboraron las siguientes personas en sus respectivas funciones:

Sandra Columba como Directora de Administración, María del Carmen Anago como Contadora, Santiago Sánchez como Director de Marketing, Margarita Columba (aprox. al 50% de su tiempo) como recepcionista y atención al cliente y Peter Egli como Gerente. Durante seis meses (mayo a octubre), Mónica Vivanco reemplazó a María del Carmen Anago, por permiso de maternidad. El día 6 de octubre se incorporo Omar Aguirre como arquitecto-estudiante, con las expectativas de llenar el vacío en el área de diseño.

La nómina en enero del 2008 la formaban 21 personas y al final del año 25 personas.

En el área de marketing y ventas, el encargado Santiago Sánchez elaboró varios conceptos y propuestas para su implementación como aportes al mejoramiento de los procesos administrativos en la empresa, siguiendo las directrices del proyecto "Mercadeo y Ventas" (con David Poveda), en el cual participamos en el año 2007. Por falta de toma de decisiones oportunas de parte del gerente, no se logró implementar todas las propuestas. Logramos estandarizar una política clara en dar seguimiento a las proformas; se midió el índice de la "Satisfacción del cliente" en cuanto al cumplimiento de las entregas. Un "Proyecto Marketing", un "Plan de Mercadeo" y un "Plan de Ventas" están listos para ser revisados, actualizados y puestos en marcha.

La oficina compartida en Quito con SwissDesign del socio Theodor ~~Ister~~, no generó los resultados esperados, razón por lo cual Technoswiss se retiró a finales de septiembre.

La incertidumbre en cuanto a las dificultades de conseguir una autorización definitiva para la importación del inmunizante Wolmanit, fue una preocupación y se requirió de varios trámites durante todo el año. Por innumerables horas de trabajo tuvimos que elaborar oficios para las diferentes entidades y con el apoyo valioso de Diego Burbano, Director Ejecutivo de Fundepim y de César Rovalino, Gerente Ejecutivo de

la CAPEIPI, nos reunimos varias veces con funcionarios en el SESA, el Comexi, el MIC y el Ministerio de Salud.

Con fecha 24 de julio 2008 entregamos una solicitud al Comexi, para que se resuelva de manera oportuna lo siguiente:

*... que el inmunizante de madera Wolmanit CX-10, y el producto complementario Wolmanit C&T, importado y usado por la empresa Technoswiss Cía. Ltda., en virtud de ser producto industrial y NO de uso agrícola, sea excluido de dicha resolución y sometido a un régimen de registro simplificado (por ejemplo en DIPA), fuera de la "Norma Andina para el Registro y Control de Plaguicidas Químicos de Uso Agrícola".*

*Insistimos que el inmunizante de madera Wolmanit CX-10 es un producto exclusivamente de uso industrial (para aplicación únicamente en autoclave) y de ninguna manera se lo puede subsumir a una actividad de uso agrícola, como lo estipula la Norma Andina. Por esta razón exigimos que Wolmanit CX-10, y el producto complementario Wolmanit C&T, sean ratificados por ejemplo bajo la partida arancelaria anterior No. 38.08.20.20 y eliminados de la partida 38.08.92.91.*

Esta solicitud generó efectos y culminó finalmente en la Resolución no. 449 del Comexi, con fecha 6 de noviembre 2008, la cual estipula, que una autorización previa de importación para productos de la partida 38.08.92.91 puede ser emitida opcionalmente por el SESA, el MSP o el MIC. Esta facultad, dada al MIC, abrió el camino a Technoswiss para conseguir la primera autorización en esta entidad el 19 de enero del 2009 con el registro no. MIC DPC-0001. Pocos días después arribaron los 3960 kilos de Wolmanit al Puerto de Guayaquil y la desaduanización se efectuó sin contratiempos o problemas con la CAE. Así que nos llegó esta materia prima indispensable just-in-time.

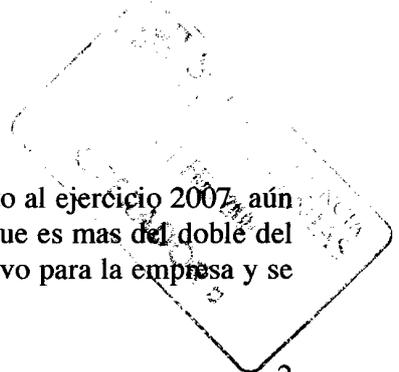
En otra gestión burocrática, pero menos complicada, conseguimos la emisión del "Certificado Ambiental", válido por dos años, en la Dirección Ambiental del Municipio de Quito.

Como empresa comprometida en el ámbito de la capacitación, el personal administrativo de Technoswiss ha participado en los siguientes proyectos, gestionados por Fundepim y apoyado económicamente por el MIC:

- Business Managment; 8 módulos en el TEC de Monterrey (Sandra, Santiago, Peter)
- Diagnostico, Formación y Asistencia Técnica para el Desarrollo de Empaques y Embalajes para PYMES Madereras (Peter)
- Red de Asociatividad de empresas madereras de Fundepim (Sandra)
- Capacitación en computación con aplicaciones en Excel (María del Carmen, Mónica Vivanco)

## **B) Área financiera y económica**

Las ventas brutas se incrementaron en un 15,96% con respecto al ejercicio 2007, aún con este incremento la utilidad neta decreció en un 32.66% que es más del doble del crecimiento de ventas por lo que este no es un resultado positivo para la empresa y se



ve reflejado en el restringido flujo de caja mensual para cubrir las obligaciones corrientes.

Este decrecimiento de la utilidad se debe a que tanto los costos como los gastos crecieron en un 20,66% y las ventas en 15,96% con relación al ejercicio 2007, es decir, el crecimiento de los costos fue superior en un 4.7% lo que afecta directamente a la utilidad representando apenas un 5.12% del total de las ventas.

El incremento de los costos se debe principalmente al aumento del gasto en la siguientes cuentas:

- Costo de arriendo de la planta que se incremento en un 457,14% con respecto al 2007.
- Costo de materiales no producidos por la sociedad y la cuenta de suministros y materiales debido a costos incurridos en la adecuación de la planta.

Este resultado del ejercicio 2008 se ve reflejado en el Balance General con una reducción del 90,10% la cuenta de Caja-Bancos y al aumento de cuentas por pagar a proveedores en un 73% con lo que el endeudamiento a corto plazo hace que el flujo de caja era bastante ajustado.

Las cuentas de inventarios de materias primas, productos en proceso, suministros y materiales y productos en proceso se incrementaron en promedio en un 172,96% , es decir se invirtió en aumento de inventarios lo que también reduce la liquidez de la empresa.

Las cuentas por cobrar a clientes han aumentado su período de cobro y se han presentado a lo largo del ejercicio económico dificultades para la recuperación de la cartera vencida afectando directamente al flujo de caja.

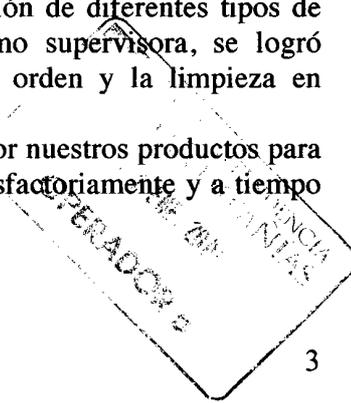
Las utilidades netas del ejercicio se redujeron en un 32,69% con respecto al ejercicio anterior por los antecedentes indicados.

Adjunto Balances porcentuales comparativos y gráficos.

### **C) Área de Producción**

A causa de disposiciones de ordenamiento y planificación territorial del Municipio, la superficie de la planta aumentó finalmente en unos 400m<sup>2</sup> a total 3000m<sup>2</sup>, lo que ayudó a mejorar la situación en algunos aéreas. En la franja adicional se dio una aceptable solución para un cuarto del cuidador, un espacio adecuado para el estacionamiento de los vehículos y más espacio para el almacenamiento de maderas como materia prima. Gracias a la creación e implementación de diferentes tipos de estanterías, y bajo la dirección de Mónica Sánchez como supervisora, se logró mejorar sustancialmente la distribución de materiales, el orden y la limpieza en general.

Durante todo el año se constató una demanda permanente por nuestros productos para diferentes proyectos y generalmente logramos entregar satisfactoriamente y a tiempo los productos a nuestros clientes.



El rendimiento limitado y una insuficiente productividad en la planta, que se refleja en la baja utilidad generado durante este año, están causados por diferentes factores deficientes en cuanto a los procesos. Poco a poco salen a la luz del quehacer diario los déficits en todos los niveles y ámbitos de nuestra cadena de producción:

- los planos constructivos de los juegos todavía no existen o están incompletos y sin la estandarización requerida
- los procesos productivos (también gerenciales y administrativos) no están claramente definidos, diseñados e introducidos
- hace falta un jefe de producción, que coordine un proceso de mejoramiento continuo; no existe un adecuado sistema de control de calidad
- el layout de la fábrica es deficitario, incompleto y causa movimientos improductivos del personal y de materiales
- a parte de la adquisición de una nueva soldadora y algunas maquinas manuales, no se avanzó con la compra de maquinaria de punta, tal como estaba previsto (inmunizadora, tupí de mesa, cepilladora etc.)

Un lamentable y grave accidente de trabajo sufrió Diego Solis en la sierra de mesa el 18 de diciembre. El rebote de una alfajía en proceso causó un corte grave a la mano izquierda del afiliado. El paciente recibió una atención médica bastante satisfactoria en el hospital del IESS, incluyendo varias operaciones para reestablecer el movimiento de los dedos afectados.

#### **d) Objetivos para 2009**

##### **a) Objetivos económicos**

- confrontar la crisis económica y la situación del cambio político
- mantener un crecimiento adecuado en las ventas de las cuatro líneas
- monitorear y controlar los gastos operacionales fijos de la empresa
- aumentar la productividad através del programa de mejoramiento continuo para mejorar la rentabilidad

##### **b) Planificación y Producción**

- completar los planos constructivos en Auto-CAD de todos los juegos del catálogo con sus respectivas listas de materiales
- identificar las áreas de alto impacto para elaborar y aplicar las intervenciones determinadas através del Programa de Mejoramiento continuo de Calidad y Productividad
- supervisar y mantener niveles bajos los inventarios de las materias primas y materiales suministros
- concretizar la adquisición de una nueva inmunizadora de 10 metros,  $\phi$  1.00 m con la empresa ECASO / Chile
- actualizar y complementar el parque de máquinas con adquisiciones puntuales como: sierra de mesa, canteadora, cepilladora, tupí de mesa, etc.

**c) Administración y Contabilidad**

- implementar el sistema integral para control de inventario
- revisar e implementar el plan de ventas
- completar, redactar y publicar el Reglamento interno

**d) Marketing y Ventas**

- revisar, adaptar y aplicar el plan de ventas
- intensificar una publicidad para nuestro servicio de inmunización, dirigida a grupos de arquitectos, constructoras, industriales, etc.

**e) Seguridad laboral y Bienestar**

- intervenciones puntuales para aumentar la seguridad industrial
- complementar, publicar y aplicar el plan de emergencia
- conformar un comité de seguridad y salud, de acuerdo a los requerimientos del IESS

Tumbaco, 30 de marzo del 2009



Peter Egli  
Gerente General Technoswiss Cía. Ltda.

