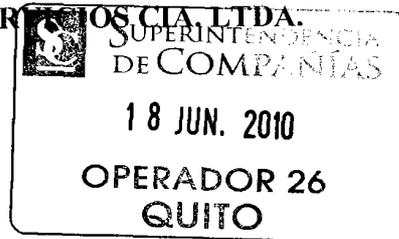


INFORME GERENTE
TECHNOSWISS REPRESENTACIONES Y SERVICIOS S.A. LTDA.

PERIODO 2009



Quito, 30 de marzo del 2010

A continuación resumo los acontecimientos y resultados más importantes durante el ejercicio económico 2009, año influenciado por la crisis económica mundial, que afectó de una u otra manera también la situación de Technoswiss, lo que se refleja en un ligero decrecimiento en el volumen de las ventas totales. La situación se dificultó en el primer trimestre con una severa afectación en el flujo de caja, lo que hizo necesario una inyección de dinero por parte del gerente para poder cubrir ciertas obligaciones financieras.

El año empresarial estuvo marcado por dos temas, que valen la pena resaltarlos. Durante el primer semestre la empresa participo en el proyecto más grande, que ganamos a finales del 2008 en una licitación de la Corporación "Vida para Quito". El proyecto "Puente de Madera en el Jardín Botánico de Quito" que duró de mayo a agosto, exigió mucho desarrollo y adquisición de experiencias en cuanto a planos y estudios estructurales, realizados por Theo Isler y la Ing. Paulina Rodríguez, que nos servirán para proyectos futuros.

El "Programa de Mejoramiento Continuo de la Calidad y Productividad", proyecto implementado por la Corporación FUNDEPIM y apoyado por el MIPRO, en el cual se invirtió bastante tiempo y esfuerzos de todos los integrantes de la planta de producción durante los 9 meses de su duración (marzo - noviembre).

El resultado económico obtenido nuevamente no cumplió con las expectativas, las cuales apuntan a una utilidad mínima del 10% sobre las ventas totales, pues se obtuvo el 5.56% con un aumento del 0.44% con respecto al ejercicio 2008.

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

a) Área Administrativa

El trabajo administrativo en la oficina de Tumbaco, se vio afectado por algunos cambios de personal. Santiago Sánchez como Director de Marketing se retiró a inicios del año de Technoswiss, luego de haber aportado sus conocimientos y habilidades durante dos años. En la búsqueda de su reemplazo, acudimos por primera vez a los servicios de una agencia laboral (Campus Grupal). Dentro de pocas semanas se evidenció un déficit de conocimientos en las funciones adjudicadas de la persona seleccionada y el gerente procedió a la terminación del contrato antes de los 3 meses de prueba. Por la difícil situación económica, este puesto sigue vacante hasta la fecha.

El arquitecto-estudiante, que se incorporó en octubre del año 2008, tampoco supo llenar las expectativas en el área de diseño. Su reemplazo, Pablo Murgueitio, se

incorporó en febrero y se desempeña bien y avanza como diseñador de juegos y mobiliario con sus respectivos planos constructivos.

Con el objetivo de implementar un sistema integral de control de inventarios y costos se contrato a Mónica Vivanco. Lamentablemente la persona no ha logrado cumplir con este objetivo, por falta de conocimientos e iniciativa proactiva y talvez por falta de supervisión gerencial y apoyo técnico. Este déficit causó severos problemas, distorsiones y complicaciones en la debida elaboración de la información de datos verídicos en cuanto a los inventarios reales a la final de año.

Las demás funciones siguen cubiertas por las mismas colaboradores: Sandra Columba como Directora administrativa, María del Carmen Anago como Contadora, Margarita Columba, empleada de Punto Verde, como recepcionista y atención al cliente (aprox. al 60% de su tiempo) y Peter Egli como Gerente.

La nómina en enero del 2009 la formaban 25 personas y al final del año 23 personas.

Como parte de las ventas y comercialización la empresa cumplió todos los trámites para registrarse en el INCOP. En diciembre la empresa participo en su primer proceso de contratación pública, a través del portal de compras públicas bajo el esquema de subasta inversa electrónica, proceso on-line que duró 30 minutos. La subasta la ganó un ingeniero desconocido quién en los últimos minutos bajo su oferta en \$10.000.- , dejando en segundo y tercero lugar a los competidores Technoswiss e ITM.

Sandra Columba, como representante de Technoswiss y miembro de la Red Asociativa RIMAD de Fundepim, participó en marzo en una misión comercial a la Feria FIMMA 2009 en Brasil.

Peter Egli cumplió su segundo año como vocal suplente en la Corporación Fundepim, incluso fue delegado del Sector Maderero en la Comisión de Legislación de la CAPEIPI.

El debido registro de Technoswiss como empresa importadora en el MIPRO normalizó y facilitó los procesos de importación del inmunizante Wolmanit como materia prima para uso y producción propia.

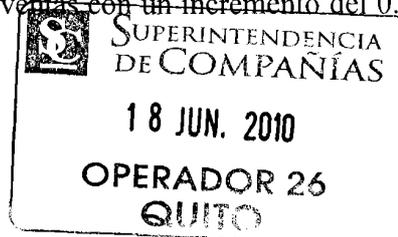
B) Área financiera y económica

Las ventas brutas del ejercicio económico fueron de \$ 436116.65, las mismas que decrecieron en un 6.65% con respecto al ejercicio 2008.

Productividad Neta

PN (total): ingreso neto / (gastos de personal + amortización)
=
= (vtas total -consumo materiales) / (gasto personal total + amortización)
=
= (436'209 - 147'404) / (130'923 + 6787)
=
= 288'805 / 137'710
=
= 2.097 (Según Aidima este factor debe ser igual o superior a 2.0 para que una empresa sea productiva)

La utilidad neta representa el 5.56% del total de ventas con un incremento del 0.44% con respecto al ejercicio 2008.



C) Área de Producción

Tal como se mencionó en la introducción, Technoswiss ha participado en un "Programa de Mejoramiento Continuo de la Calidad y Productividad" (PMCC&P), iniciado por Fundepim, apoyado económicamente por el MIPRO y llevado a cabo por la empresa CHEM-Consultores, bajo el mando de Edwar Zambrano. El equipo que participó en las clases teóricas y practicas en el campus de la UTE, fue conformado por Miguel Correa, Pablo Murgueitio y Peter Egli.

8 módulos básicos conformaron el programa completo de enseñanza y prácticas:

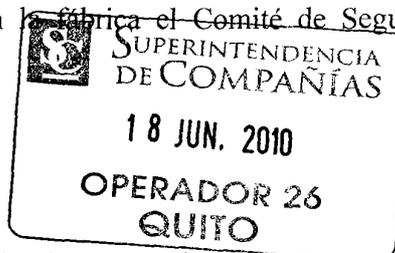
- M1 Los 8 Principios de la Calidad
- M2 Gestión de Procesos
- M3 Teoría de Restricciones
- M4 Lean Manufacturing (= Producción esbelta)
- M5 Six Sigma
- M6 Herramientas Administrativas (Total Quality Managment)
- M7 Documentación de Procesos
- M8 Procesos de Revisión Gerencial

Los cambios de personal complicaron al inicio del año la conformación del equipo y su debido desempeño para cumplir con las tareas encomendadas. Así que por ejemplo no se logró llevar a cabo la encuesta a un grupo de clientes para determinar los criterios requeridos por los clientes en cuanto a la calidad de nuestros productos y servicios. Para el trabajo concreto en la fábrica, el equipo decidió poner en práctica la metodología de los 5 S's. Para este objetivo se conformaron 8 grupos de trabajo (Kaizen) en las diferentes áreas de la planta. Fruto de este esfuerzo ejemplar es la mejora notable en todos los sectores en cuanto a la organización de herramientas, materias primas y la limpieza. Al final del programa se procedió a la premiación de los grupos Kaizen, de acuerdo a sus avances y mejoras a lo largo del programa.

Otros resultados colaterales e importantes del programa han sido la elaboración detallada de un mapa de procesos y un plano actualizado del futuro Layout de la planta para mejorar los flujos. El equipo de la bodega de insumos aplicó un cambio radical en su orden y funcionamiento, y los diferentes depósitos de madera terminaron con mejoras considerables en cuanto a selección y clasificación.

Cabe recalcar que durante este mismo tiempo, Technoswiss facilitó a dos ingenieros industriales en procesos (Julio Ayala y Wladimir Jurado) hacer sus investigaciones y estudios en la planta, para poder elaborar su tesis, tomando en consideración los procesos de una planta de producción real. Algunas mapas de procesos, mediciones de tiempos y conclusiones de este trabajo ayudaron a completar ciertos resultados del proyecto. Varios problemas detectados quedaron sin la respectiva solución, a causa de falta de recursos.

En el mes de noviembre se conformó en la fábrica el Comité de Seguridad, en presencia de un inspector de trabajo.



d) Objetivos para 2010

a) Objetivos económicos

- conseguir un crecimiento del 20-30% sobre las ventas de las cuatro líneas
- establecer, monitorear y controlar los gastos operacionales fijos de la empresa

- aumentar la productividad con intervenciones puntuales para mejorar la rentabilidad; utilidad mínima del 10% sobre las ventas totales

b) Planificación y Producción

- completar los planos constructivos en Auto-CAD de todos los juegos del catálogo con sus respectivas listas de materiales
- supervisar y mantener niveles bajos los inventarios de las materias primas y materiales suministros
- elaborar el manual de funciones de todo el personal de la empresa
- concluir la adquisición de una inmunizadora más grande (usada del Ecuador o nueva de ECASO / Chile)
- actualizar y complementar el parque de máquinas con adquisiciones puntuales
- conseguir una asesoría de un Experto Senior, a través de la organización holandés PUM

c) Administración y Contabilidad

- concluir la implementación del sistema integral para control de inventario
- integrar módulos complementarios en el sistema contable para facilitar los diferentes procedimientos: facturación, cuentas por cobra, cuentas por pagar y flujo de caja.
- redactar, publicar y socializar el Reglamento Interno

d) Marketing y Ventas

- elaborar y lanzar la nueva imagen corporativa con nuevo logotipo y demás materiales publicitarios
- actualizar y renovar pagina web; crear un catálogo de productos impreso
- revisar, adaptar y aplicar el plan de ventas, contratando un vendedor junior

e) Seguridad laboral y Bienestar

- intervenciones puntuales para aumentar la seguridad industrial
- complementar, publicar y aplicar el plan de emergencia



Peter Egli
Gerente General Technoswiss Cía. Ltda.

