

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

**PERIODO 2010**

Quito, 30 de marzo del 2011

A continuación resumo los acontecimientos y resultados más importantes durante el ejercicio económico 2010, año todavía influenciado por la crisis económica general, que afecto a mediados del año seriamente el flujo de caja de Technoswiss a causa de una drástica disminución en ventas durante los meses de verano, lo que hizo necesario varias inyecciones de dinero por parte de terceras personas para poder cubrir ciertas obligaciones financieros.

El resultado económico obviamente no cumplió con los objetivos, los cuales apuntaban a una utilidad mínima del 10% sobre las ventas totales, pues se obtuvo solo un 2.9%, lo que representa una disminución del 50% respecto al ejercicio 2009.

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 ha mantenido con el mismo equipo, en las mismas funciones. Sandra Columba como Directora administrativa, María del Carmen Anago como Contadora, Pablo Murgueitio como diseñador/arquitecto (85% del tiempo), Margarita Columba, empleada de Punto Verde, como recepcionista y atención al cliente (aprox. al 75% de su tiempo) y Peter Egli como Gerente.

La implementación del sistema integral de control de inventarios y costos, presenta varias falencias que deben corregirse.

Peter Egli fue elegido como Vocal Suplente del Sector Maderero de la CAPEIPI.

Sandra Columba y Peter Egli participaron, desde septiembre 2010 hasta marzo 2011, en otro seminario organizado por la Corporación FUNDEPIM:

“Gestión Estratégica mediante la aplicación de Teoría de Restricciones (TOC) “

Con el fin de ampliar nuestro sistema de comercialización se decidió formar parte del Centro de Diseño AREA, que fue inaugurado en octubre, ubicado en el sector de El Bosque, en donde se instalaron dos pérgolas y dos decks, con una inversión de \$13.059.40.

Como inversión en publicidad se contrato con el CCI una isla de exhibición desde el 15 de noviembre, con un costo de \$ 4.127.29.

Como parte del mejoramiento de la infraestructura de la planta se invirtió \$11,298.89 en la construcción de la cubierta.

A inicio de diciembre el gerente participó en una misión comercial a Panamá, proyecto apoyado por FUNDEPIM y con fondos de la CORPEI.

A través del INCOP, el sistema nacional de Compras Públicas, Technoswiss participó en varios procesos de licitación y subasta inversa, y alcanzó a finales de diciembre la adjudicación de dos contratos. Un contrato con la Administración Zonal Calderón por 3x14 juegos mediante un proceso de cotización y un contrato con el FONSAL por 50 Juegos múltiples, a través de un proceso de cotización.

Durante el año Technoswiss ha participado en las siguientes Ferias:

- Feria del Mueble y Hogar en la Plaza Deportiva; 31 enero al 7 febrero
- Feria Madera y Diseño 2010, 5 al 14 de marzo



- Madexpo en el Centro de Exposiciones Quito; 4 al 14 de junio
- Feria del Mueble en el Circulo Militar; 1 al 10 de octubre

## B) Área financiera y económica

Las ventas brutas del ejercicio económico fueron de \$ 421.978,06, decrecieron en un 3% con respecto al ejercicio 2009.

### Productividad Neta

PN (total): ingreso neto / (gastos de personal + amortización)  
 = (ventas total - consumo materiales) / (gasto personal total + amortización) =  
 = (423,071.03 - 161,291.49) / (151,321,39 + 1,031.12)  
 = 261,779.54 / 152,352.51  
 = 1.718 (Según Aidima este factor debe ser igual o superior a 2.0 para que una empresa sea productiva)

La utilidad neta representa el 2.91% del total de ventas.

Las dos líneas que representan más del 75% de las ventas brutas son: Juegospiral con un 50.88% y Mobiliario 24.62%, el porcentaje restante se divide en las 3 líneas complementarias.

Las ventas por segmento de mercado se han distribuido de la siguiente manera: Sector Público 32.24%, dentro de este sector los Contratista representan el 6.37% y Municipios el 25.88%.

Sector Privado 67.76% sigue siendo nuestro principal segmento y dentro de este las ventas por segmentos son:

Particulares 35.78%, Construcción 16.60%, Instituciones Ayuda Social 8.86%, Servicios 3.95% e instituciones educativas 2.65%.

## C) Área de Producción

En diferentes áreas se aplicaron mejoras puntuales bajo el "Programa de Mejoramiento Continuo de la Calidad y Productividad" (PMCC&P).

En los meses de poco movimiento económico, se aprovechó levantar la estructura de madera sobre la plazoleta de trabajos múltiples, para posteriormente poder colocar una cubierta de planchas de aluminio sobre los casi 500m<sup>2</sup>.

A través del PUM (Programa Holandés de Senior Expertos) se consiguió la colaboración del señor Simon Valkenier. Durante dos semanas en el mes de septiembre, este experto maderero aportó con propuestas al mejoramiento en diferentes procesos productivos en la planta.

En una reunión administrativa a finales de año, se nombró a Miguel Correa como jefe de Producción.

El Comité de Seguridad conformado el año anterior, sesionó en 10 ocasiones durante el 2010 tratando puntos de mejora en cuanto a seguridad personal y de máquinas.

## d) Objetivos para 2011

### 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**

- revisión de todos los procesos productivos, con el fin de identificar restricciones del sistema y sus respectivos correctivos.
- definir la estructura ocupacional de todo el personal de la empresa en base a rendimientos y cumplimiento de objetivos
- completar los planos constructivos en Auto-CAD de todos los juegos del catálogo con sus respectivas listas de materiales (recetas), con el fin de establecer que productos y/o líneas nos generan mayor margen de contribución a nuestras utilidades, información que nos servirá para la toma de decisión respecto a nuestras líneas de producción.
- supervisar y mantener niveles óptimos de inventarios de materias primas y materiales suministros
- elaborar el manual de funciones de todo el personal de la empresa, con el fin de establecer la cadena de mando, niveles de rendimiento y fijar objetivos para cada área de trabajo.
- elaborar políticas y medidores de rendimiento que fomenten el trabajo en equipo y permitan la toma de decisiones estratégicas.
- concretizar la adquisición de una inmunizadora más grande (usada del Ecuador o nueva de ECASO / Chile)
- en base a una revisión de los procesos productivos complementar el parque de máquinas con adquisiciones puntuales

**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 cobrar, cuentas por pagar y flujo de caja.
- redactar, publicar y socializar el Reglamento Interno
- redactar, publicar y socializar el Reglamento de Seguridad Industrial
- redactar, firmar y presentar los contratos al Ministerio de Asuntos Laborables

**d) Marketing y Ventas**

- 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
- establecer medidores de rendimiento que permitan promover incentivos de acuerdo a rendimientos
- complementar, publicar y aplicar el plan de emergencia



Peter Egli  
Gerente General Technoswiss Cía. Ltda.

