

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

PERIODO 2011

Quito, 29 de marzo del 2012

Señores Socios, presento a ustedes el informe de actividades, estados financieros y resultados al igual que los hechos más relevantes ocurridos durante el ejercicio económico.

A continuación resumo los acontecimientos y resultados más importantes, como voy a detallar, este año resultó ser el mejor en la historia de la empresa en cuanto a ventas y resultados. Esto se debe básicamente a dos contratos considerables con el sector público y volúmenes permanentes de trabajos.

El resultado económico cumplió por primera vez con el objetivo de alcanzar una utilidad por encima del 10% sobre las ventas totales. Se obtuvo un aumento de las ventas del 86,26% en relación al año anterior con un factor de 12.94% de utilidades.

Sobre las razones que nos han generado 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 80% de su tiempo) y Peter Egli como Gerente.

En colaboración con el Estudio Jurídico Donoso & Partners se pudo legalizar los contratos de todo el personal de la empresa con el registro de los mismos en el Ministerio de Relaciones Laborales.

La nómina de empleados ha fluctuado de la siguiente manera:

Durante todo el año 2010 se registró entre 22 a 24 empleados.

Los movimientos durante el año 2011 fueron: enero=26; marzo =39; junio =32; octubre = 30; diciembre =33

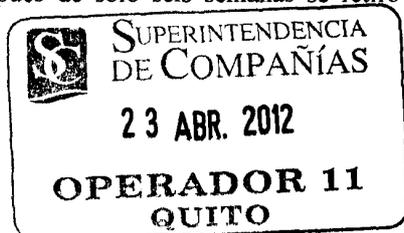
Con el mismo estudio jurídico se elaboró el Reglamento Interno de Technoswiss, el cual fue ingresado al MRL con fecha 9 de agosto 2011. Hasta la fecha no existe ningún pronunciamiento de parte del Ministerio. Con fecha 27 octubre 2011, el abogado ingresó al Director Regional de Trabajo un oficio, solicitando la aprobación del documento debido al silencio administrativo por parte de la entidad estatal (ref. artículo 28 de la Ley de Modernización del Estado). Tampoco hay un pronunciamiento del MRL hasta la fecha.

Nuestra participación como socio estratégico en el Centro de Diseño AREA no ha generado las ventas y resultados esperados hasta la fecha.

Como parte del mejoramiento de la infraestructura de la planta se invirtió en total \$34,580.67 para la construcción y cubierta del galpón de la plazoleta, varias otras cubiertas y diferentes mejoras puntuales.

A través del INCOP, el sistema nacional de Compras Públicas, Technoswiss participó en varios procesos de licitación y subasta inversa. A inicios del año iniciamos la ejecución de dos contratos con volúmenes de trabajo considerables. Un contrato con la Administración Zonal Calderón por 3x14 juegos mediante un proceso de cotización y un contrato con el Instituto Metropolitano de Patrimonio Quito (antes FONSA) por 50 Juegos múltiples, a través de un proceso de cotización.

La implementación del sistema integral de control de inventarios y costos sigue con falencias. Luego de la renuncia de la jefa de bodega e inventarios en septiembre, se contrató una nueva persona, que después de solo seis semanas se retiró por no estar a la altura de las tareas y funciones. Desde



noviembre estamos trabajando con un joven empleado, que se ha reclutado de las propias filas. La debida administración de bodega y manejo de inventarios sigue con falencias y debilidades, que deben corregirse de manera oportuna.

Peter Egli sigue en la función de Vocal Suplente del Sector Maderero de la CAPEIPI, además se incorporó como miembro del Comité Ferial de MADI 2011 y MADI 2012.

Durante el año Technoswiss ha participado en las siguientes Ferias:

- Feria Madera y Diseño MADI 2011 en Centro de Exposiciones, 1 al 10 de abril (con AREA)
- ExpoHome en el Centro de Exposiciones; 23 septiembre al 3 de octubre
- Feria Hogar Clave en Cemexpo, 30 de septiembre al 9 de octubre (con AREA)

B) Área financiera y económica

Las ventas brutas del ejercicio económico fueron de \$ 785,975.09 con un crecimiento de 86,26% con respecto al ejercicio 2010.

Si dejaríamos fuera del cálculo los dos principales contratos del sector público, los cuales suman un valor de \$ 246,410.90, todavía alcanzaríamos un crecimiento del 28% con respecto al año anterior.

Productividad Neta

PN (total): ingreso neto / (gastos de personal + amortización)
= (ventas total - consumo materiales) / (gasto personal total + amortización) =
= (785,975.09 - 280,266.54) / (208866.40 + 1798.40)
= 505,708.55 / 207068
= 2.44 (Según este factor debe ser igual o superior a 2.0 para que una empresa sea productiva)

La utilidad bruta representa el 12.94% del total de ventas (\$ 101,735.77)

Las dos líneas principales que representan el 83% de las ventas brutas son Juegospiral con un 67% (2010: 51%) y Mobiliario con 16% (2010: 25%). El porcentaje restante (17%) se divide en las 4 líneas complementarias, de las cuales la línea de los Servicios de Mantenimiento representa una participación de 9.5% de las ventas totales (2010: 22%).

Las ventas por segmento de mercado se han distribuido de la siguiente manera: Sector Público con 57% (año 2010: 32%), y Sector Privado con 43% (año 2010: 68%).

Hay que considerar que el Sector Público es el segmento que representa el mayor porcentaje de ventas respecto del total en el período 2011 debido a los dos contratos antes mencionados. Si no tomaríamos en cuenta estos dos principales contratos, el Sector Público llegaría solamente al 37%, mientras el Sector Privado acapararía el 63% de las ventas totales.

Dentro del Sector Privado los principales grupos de compradores son: Constructoras, Familias particulares e Instituciones Educativas.

En cuanto a la implementación de Normas Internacionales de Información Financiera NIIF's logramos cumplir cabalmente con los requerimientos de parte de la Superintendencia de Compañías. En mayo se formó el grupo de trabajo con María del Carmen Anago, Grace Mejía, Sandra Columba y Peter Egli como jefe de equipo. Bajo las instrucciones del asesor Vinicio Quihuango hemos recibido capacitación y asesoría en las diferentes fases del proceso, principalmente con intervenciones de nuestra contadora externa Grace Mejía.

Fase 1: Capacitación en NIIF's

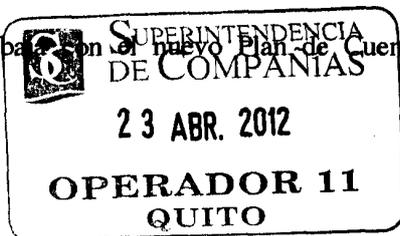
Fase 2: Planificación de la implementación a NIIF's

Fase 3: Asesoría en la ejecución del plan de implementación:

Fase 4: Conversión de estados financieros de la Compañía

Fase 5: Implementación de los cambios requeridos por NIIF

La contabilidad ya trabajó con el nuevo Plan de Cuentas y se definió las respectivas Políticas contables.



PEY

Los Gastos Operacionales (GO) de Technoswiss bordean ya los \$25,000 por mes (ver cuadro con datos de febrero 2012), situación que fácilmente nos puede llevar a problemas de liquidez, en meses con ventas reducidas.

C) Área de Producción

Luego del nombramiento de Miguel Correa como Jefe de Producción en diciembre del 2010, se completo el organigrama en el transcurso del año de la siguiente manera:

Luis Soria como Jefe de Planta

Mónica Sánchez como Supervisora

Jaime Sefla como Jefe de Compras

Dario Chamba como Operativo de Bodega e Inventarios

Fausto Alquina como Jefe de Inmunizadora

En cuanto a los manuales de funciones y responsabilidades se ha avanzado solo parcialmente. Para algunas funciones existen borradores, que tienen que ser trabajados y actualizados. Igualmente falta la elaboración de Políticas definidas en las diferentes áreas.

En diferentes áreas seguimos introduciendo mejoras puntuales bajo el "Programa de Mejoramiento Continuo de la Calidad y Productividad" (PMCC&P), con la aplicación del sistema de los 5 S's y otros.

En marzo finalmente se logró contratar a la empresa Kubiec, para cubrir los casi 500m2 del galpón de la plazoleta. Esta obra ayudó sustancialmente a mejorar varios procesos productivos en la planta.

El Comité de Seguridad, conformado en el año 2009, sesionó en varias ocasiones durante el 2011, tratando puntos de mejora en cuanto a seguridad personal y de máquinas.

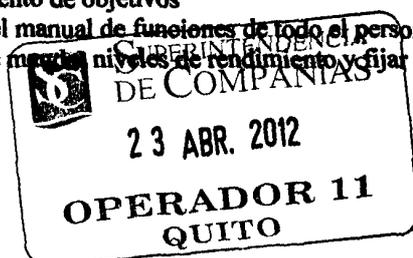
D) Objetivos para 2012

1) Objetivos económicos

- mantener el volumen de ventas del 2011 o conseguir un leve crecimiento de las ventas
- establecer, monitorear y controlar los gastos operacionales de la empresa
- aumentar la productividad con intervenciones puntuales para mejorar la rentabilidad y conseguir una utilidad del 15% sobre las ventas totales

2) Planificación y Producción

- revisar permanentemente los procesos productivos, con el fin de identificar restricciones del sistema e implementar los respectivos correctivos; buscar y contratar un asesor externo con metodología TOC (programa del MIPRO!)
- en base a una revisión de los procesos productivos complementar el parque de máquinas con adquisiciones puntuales
- completar los planos constructivos en Auto-CAD de todos los juegos del catálogo con sus respectivas listas de materiales (recetas)
- completar los cálculos CTV (Costo Totalmente Variable) según TOC de los principales juegos y mobiliarios, 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
- definir la estructura ocupacional de todo el personal de la empresa en base a rendimientos y cumplimiento de objetivos
- 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



3) 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
- complementar el sistema "Decisión" con módulos y tecnología (pantalla táctil), para facilitar la administración y mejorar el control de las obras (horas mano de obra, uso de materias primas e insumos)
- publicar y socializar el Reglamento Interno

4) Marketing y Ventas

- terminar la actualización y renovación de la página web
- elaborar un atractivo catálogo impreso con los productos y servicios para su distribución dentro de los segmentos interesantes (ej.: Municipios, Juntas Parroquiales etc.)
- revisar, adaptar y aplicar el plan de ventas, eventualmente contratar un vendedor junior
- buscar un canal de distribución, o un representante en Guayaquil para nuestros productos y servicios

5) Seguridad laboral y Bienestar

- intervenciones puntuales para mejorar la seguridad industrial y ofertas de higiene
- establecer medidores de rendimiento que permitan promover incentivos de acuerdo a rendimientos
- terminar, publicar y socializar el Reglamento de Seguridad industrial, además aplicar el plan de emergencia



Peter Egli
Gerente General Technoswiss Cía. Ltda.

