

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

**PERIODO 2013**

Quito, 25 de marzo del 2014

A continuación resumo los acontecimientos y resultados más importantes durante el ejercicio económico 2013. En este ejercicio económico la empresa consiguió una cierta recuperación en cuanto a las ventas con respecto al período anterior, pero sin alcanzar las ventas del año 2011. Por ende se mantenía, igual al año anterior, una consecuente afectación en la liquidez de la empresa, capital de trabajo, etc. para el cumplimiento de las obligaciones a corto y largo plazo.

Las ventas crecieron en un 27% respecto de las ventas del 2012. El presente ejercicio arrojó como resultado una utilidad de \$21,878.08, debido a varios ingresos diferidos, que se generaron por proyectos a finales del año. Las informaciones y explicaciones, que han generado estos resultados, las expongo a continuación:

**A) Área Administrativa**

El trabajo administrativo en la oficina de Tumbaco se ha realizado con cambios en el equipo en las siguientes funciones: Sandra Columba como Jefa administrativa, María del Carmen Anago como Auxiliar de contabilidad, Pablo Murgueitio como Jefe de proyectos (80% del tiempo), Margarita Columba como recepcionista y asistente de gerencia. Desde el inicio del año el estudiante de arquitectura Oscar Haro está reforzando como dibujante el departamento de proyectos y diseño. Margarita Columba gozó en mayo de su segunda maternidad y fue temporalmente reemplazada por Lucia Espinoza.

El promedio de empleados en nómina durante todo el ejercicio fue de 33 empleados, y fluctuó entre 30 hasta 35 empleados en el transcurso del año, el mismo que terminó con 30 empleados en total, incluido la persona con "capacidades especiales" (con carnet del CONADIS) y el gerente.

Todos los procesos de selección y contratación de personal se realizaron bajo estricto cumplimiento de la norma legal vigente, con el fin de cumplir con las normas legales y vigentes, impuestos por los entes reguladores.

El departamento contable está trabajando bajo las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, cumpliendo con lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías.

Como una herramienta de publicidad como todos los años, Technoswiss participó en la Feria Madera y Diseño MADÍ 2013 en el Centro de Exposiciones Quito (15 al 24 marzo 2013). Con la asesoría de Rubén Velásquez, Technoswiss se presentó con una imagen cambiada en un vistoso stand en el interior del pabellón Simón Bolívar, a parte de los juegos y la pérgola con vigas laminadas en la isla exterior. Con el mismo diseñador se elaboró un nuevo folleto de presentación.

En varios procesos de Compras Públicas del SERCOP, Technoswiss no pudo conseguir una de las contrataciones cuantiosas, llevado a cabo por el Ministerio de Educación y otras entidades. En vista de que los procesos de calificación de las ofertas por los denominados "Comité Técnico" se llevan hasta anti-técnicamente, Technoswiss emprendió una denuncia fundada y documentada ante el SERCOP. A pesar de haber hecho esfuerzos de dar seguimiento, hasta la fecha no fue posible, recibir una respuesta contundente, sea a favor o en contra de la entidad denunciada!

El primer Reglamento Interno de la empresa por fin fue aprobado por el Ministerio de Asuntos Laborales a mediados de mayo y tendrá una validez de dos años.

A través de la CAPEIPI, Technoswiss inició los cursos de capacitación en Seguridad Industrial. Hasta finales del año absolvimos 3 de 4 módulos con un instructor del ICAPI y con el financiamiento de los fondos acumulados en el SETEC, que hacen accesibles estos cursos obligatorios de capacitación.

## **B) Área financiera y económica**

Las ventas del ejercicio económico accedieron a \$ 690,686.62 lo que significa un crecimiento de 16% con respecto al ejercicio 2012. La ganancia neta del periodo es de \$ 21,878.08.

Ventas por líneas y segmentos:

Las tres líneas que representan el 90.3% (2012: 89.39%) de las ventas brutas son Juegospiral con un 30.82% (2012: 42.06%), Mobiliario con 47.19% (2012: 33.18%) y servicios 12.29% (2012: 14.15%). El porcentaje restante de 9.7% (2012: 10.61%) se divide en las 3 líneas complementarias.

Las ventas por segmento de mercado se han distribuido de la siguiente manera:

Sector Público con 42% (año 2012: 35%; 2011: 57%), y Sector Privado con 58% (año 2012: 65%; 2011: 43%).

Dentro del Sector Privado los principales grupos de compradores de este sector son: Clientes particulares 27%, Fundaciones y ONG's 15%, Constructoras y Constructores 14%.

Dentro del Sector Público los principales grupos de compradores de este sector son: Constructores 18%; Municipios 14% y Ministerios 6%.

Los costos de producción (\$ 483,851.40) representan el 70% de las ventas (\$690,686.62), un valor muy elevado ya que la empresa tiene apenas el 30% de las ventas brutas para cubrir la utilidad y gastos operacionales.

El valor real de los activos fijos, que sirve como garantía para casos en que la compañía requiera de financiamiento, o cálculo de índices financieros, para participar en procesos de contratación con el sector público, se ha aumentado a \$ 29,422.45, con la inclusión de la inmunizadora y otros elementos.

## **C) Área de Producción**

Durante el año 2013, Technoswiss estaba involucrado en diferentes obras, que se puede caracterizar como emblemáticas. De enero hasta mayo la mayoría del personal estaba trabajando en circunstancias climáticas difíciles y duras en el Sendero ecológico alrededor de la Laguna Limpiopungo en el Cotopaxi. Nota: uno de los miradores está actualmente presente en la página web de "The New York Times", que presenta los mejores sitios turísticos del mundo a visitar en el 2014. Otras instalaciones en sitios emblemáticos se realizaron a finales del año en el Parque de Guápulo y en el Parque Urbano Qmanda.

En el último trimestre se dieron cambios de personal en el área de Compras e Inventarios. A partir de octubre se ha contratado a Juan Carlos Cuichán como nuevo jefe de bodega, quién trabajó en la implementación del sistema integral de control de inventarios y costos. Hasta finales del 2013 la actualización continuó incompleta, pero el departamento avanzó con la determinación de costos para piezas e insumos. El inventario final al 31 de diciembre del 2013 estaba listo recién para finales de marzo del 2014! El objetivo sigue siendo de conseguir inventarios actualizados y confiables de cada mes.

En cuanto a los manuales de funciones y responsabilidades no se ha avanzado. Para algunas funciones existen borradores, que tienen que ser trabajados y actualizados. Igualmente falta la elaboración de Políticas definidas en las diferentes áreas.

Durante el año se ha realizado en total 3 importaciones del inmunizante Wolmanit CX-10 y del Lasure Wolmanol. Dos importaciones fueron mixtos, una importación solo de Wolmanit CX-10.

## **D) Objetivos para 2014**

### **1) Objetivos económicos**

- meta para volumen de ventas en 2014: \$1'000,000.00
- aumentar la productividad con intervenciones puntuales para mejorar la rentabilidad y conseguir una utilidad encima de 10% 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; control de gastos en obras grandes o particulares y elaborar post-cálculos
- supervisar y mantener niveles óptimos de inventarios de materias primas e insumos
- 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**

- integrar módulos complementarios en el sistema contable para facilitar los diferentes procedimientos: facturación, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y flujo de caja
- consultar y revisar sistemas contables diferentes, que

### **4) Marketing y Ventas**

- elaborar un atractivo catálogo impreso con los productos y servicios para su distribución dentro de los segmentos interesantes (ej.: Municipios, Juntas Parroquiales etc.)
- actualizar y renovar la pagina web; incluir testimonios escritos y en forma de videos
- busca de una persona profesional como jefe del área comercial, ventas y marketing

### **5) Seguridad laboral y Bienestar**

- intervenciones puntuales para mejorar la seguridad industrial y ofertas de higiene
- terminar, publicar y socializar el Reglamento de Seguridad industrial, además aplicar el plan de emergencia



Peter Egli  
Gerente General Technoswiss Cía. Ltda.