

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

PERIODO 2016

Quito, 30 de marzo del 2017

A continuación resumo los acontecimientos y resultados más importantes durante el ejercicio económico 2016. La situación macroeconómica del Ecuador en el año 2016 fue marcado por dos acontecimientos de gran impacto:

- a) el terremoto devastador el 16 de abril 2016, que afectó principalmente las provincias Manabí y Esmeraldas, el cual, según informaciones del gobierno, dejó pérdidas de 3 mil millones de dólares y
- b) el bajo precio internacional del petróleo, que empezó a caer en picada desde finales del 2014, el cual se mantenía por debajo de 50 dólares por barril durante el año.

Estas circunstancias llevaron el país a una recesión con la contracción del Producto Interno Bruto (PIB) ecuatoriano de aprox. 2% para el cierre de 2016. Y con el aumento del IVA del 12% al 14% desde junio, se ha profundizada la disminución de la demanda interna y la actividad económica en general. Por el alto gasto público, que mantiene el estado, y a causa de la disminuida capacidad de entregar recursos del Gobierno Central a los Gobiernos Autónomos Descentralizados, se han reducido considerablemente las inversiones estatales-públicas en proyectos de infraestructura.

A pesar de esta situación poco favorable para hacer negocios, la empresa mantenía subjetivamente un nivel satisfactorio de ocupación de trabajo y proyectos en el transcurso del año. Pero esta percepción subjetiva sufrió un revés en el momento de conocer los resultados del ejercicio económico del año! El estado de resultados deja una pérdida de US\$ 23,542.11 al 31 de diciembre del 2016.

En este ejercicio económico la empresa alcanzó ingresos totales de US\$ 539,413.64, lo que representa el ingreso más bajo de los últimos 6 años.

Las informaciones y explicaciones, que han generado este resultado negativo, las expondré a continuación:

A) Área Administrativa

El trabajo administrativo y comercial se ha desarrollado con el siguiente personal:

- Sergio Chinchero como director del departamento comercial, ventas y marketing
- Paulina Iza en sus funciones de asistente de ventas y de gerencia (por tiempo de maternidad al 80%)
- María del Carmen Anago como Auxiliar de contabilidad
- Pablo Murgueitio como director del departamento de diseño y proyectos (80% del tiempo)
- Oscar Haro como dibujante a 75% del tiempo por sus estudios en la Universidad
- Priscila Peñaherrera, graduada en Comercio Internacional de la ESPE, trabajó hasta el 15 de abril

La cantidad de personas en la nómina completa durante todo el ejercicio fue de 24 empleados en promedio con poca fluctuación.

Para enero 2016 gerencia contrató un nuevo contador externo (Javier Bedoya), en reemplazo de Solstrateg Cía. Ltda., empresa que brindó el servicio contable a través de Grace y Nathalia Mejía desde los primeros días de la empresa en el año 1994.

A finales del año Technoswiss ha invertido en la adquisición de nuevos equipos de computación (\$2500) y un nuevo software contable (\$4500), luego de un análisis profundo de dos ofertas. El nuevo sistema "Latinium" de Elixir Software está plenamente operativo desde enero 2017 y mejora de manera integral el trabajo administrativo y productivo con un servidor y los módulos contabilidad, facturación, ATS, roles de pago, producción con ordenes de trabajo, recetas, inventario etc.

Capacitaciones

El consultor externo Paúl Rivera de Cognitiva propuso a gerencia la ejecución -sin costo- de un proyecto piloto del Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP), que ha sido desarrollado e implementado en varios países latinoamericanos de parte del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD. El equipo capacitado, que trabajó hasta diciembre bajo las instrucciones y el acompañamiento del consultor se conformó con el personal del departamento de Producción: Miguel Correa como su director, Edwin Peñafiel como jefe de compras y Juan Carlos Cuichán como jefe de bodega. El principal objetivo del programa fue contribuir al fortalecimiento de las cadenas productivas, aplicando metodologías, que contribuyen a la integración de empresas proveedoras en la cadena de valor. El grupo escogió al Sr. Wilson Angamarca como uno de los principales proveedores de madera, desarrollando ejemplarmente una ficha del proveedor, ficha técnica de madera y un manual de recepción de materia prima. El diagnóstico e informe final del consultor recalcó el desempeño en los procesos críticos dentro de la cadena de valor en Technoswiss e identificó las brechas por cada área funcional.

De mayo hasta noviembre Lorena Correa del Instituto Tecnológico Superior Cordillera absolvió una pasantía en Technoswiss. Ella trabajó en los temas de Manuales y Funciones, además ayudó en el tema de la seguridad industrial.

La persona encargada del área de metal-mecánica participó en varias capacitaciones acerca de la tecnología de suelda, que dicta la empresa proveedora.

Departamento Ventas y Marketing

Desde el mes de enero 2016 empezamos con la elaboración de proformas a través del sistema FileMaker Pro, un avanzado sistema CRM (Customer Relationship Management), que nos permite mejorar y optimizar la atención oportuna y rápida ante los requerimientos de nuestros clientes. Durante el año se emitió unos 950 proformas (aprox. 4/día), adicionalmente las posibles versiones B), C), D) etc., que se dejan clonar y adaptar fácilmente con esta herramienta moderno.

Con la empresa administradora del Quito Airport Center, hemos negociado el equipamiento con juegos y mobiliario un área de 150m² en el segundo piso del QAC, junto a importantes empresas como Claro etc.. Desde el mes de agosto, Technoswiss marca presencia en este importante sitio con concurrencia internacional con sus productos y una valla gigante exterior de 4.30x5.30 metros, en la cual se anuncia nuestro nuevo proyecto: "Proximamente en Lima-Perú".

Del 10 al 13 de marzo Technoswiss participó en la Feria MaDi 2016 en el recinto del antiguo aeropuerto de Quito. La situación económica del país en general y la específica y conflictiva del organizador Fundepim con la Capeipi, dejó un resultado poco alentador para todos los expositores. Technoswiss logró realizar diferentes contactos de interés y vender pocos elementos, en relación a otros expositores, que no vendieron nada.

A finales de junio, la portada de la revista "Crear Ambientes" lucía con las pérgolas y el caballo de Technoswiss del desaparecido local "Área". Esta oportunidad se dio en base a un publireportaje, acompañado por un anuncio pagado de media pagina dentro de la revista.

Nuestra presencia en las redes sociales Facebook y Twitter nos permite presentar actualizaciones en cuanto a obras recientes y otros eventos como "Todo Lodo", donde Technoswiss sigue aportando cada año un nuevo obstáculo como uno de los auspiciantes principales. Nuestro acuerdo con los organizadores permitió nuevamente la participación de 30 personas de Technoswiss, entre empleados y sus familiares, en esta carrera y convivencia de unos 5km con 18 obstáculos.

B) Área financiera y económica

Los ingresos del ejercicio económico accedieron a \$539,413.64, lo que significa un decrecimiento del 16% con respecto al ejercicio del año anterior 2015 (\$641,946.99). Este ingreso significa el peor resultado de los últimos 6 años y en consecuencia este ejercicio nos deja una pérdida de US\$ 23,542.11.

En el cuadro y gráfico adjunto presento un resumen de los resultados de los años 2009 a 2016, incluyendo los respectivos costos de producción y gastos de venta.

La participación directa de Technoswiss en procesos de Compras Públicas durante el año nuevamente ha sido muy reducida, por no decir catastrófica! De hecho solamente hemos podido ejecutar la instalación de los 5 Chozones en el Parque Jerusalem del GAD Provincial Pichincha, obra que Technoswiss ganó en subasta inversa en septiembre del 2015, pero el anticipo recién nos fue transferido el 16 de febrero del 2016 por falta de recursos en el GAD Pichincha! Por ser sorpresivamente el único oferente, la Empresa Pública ETAPA de Cuenca adjudicó a Technoswiss en mayo un contrato de \$42,750 para el suministro de madera tratada y madera de plástico reciclado(!) para el Parque Nacional de Cajas.

Technoswiss quedó como oferente perdedor en las siguientes subasta inversas:

- EP Ciudad Mitad del Mundo, enero 2016: mesas picnic con cubierta de madera; oferta ganadora Ricardo Salgado \$8,800.00
- GAD Lago Agrio, agosto 2016: varios juegos para Parque Nueva Loja; oferta ganadora de Miguel Rojas \$21,400.00 (Nota: diseños y especificaciones técnicas han sido de Technoswiss; perdimos por \$100!)
- GAD Sta. Cruz, Galápagos, diciembre 2016: varios juegos para Puerto Ayora; oferta ganadora ITM \$25,987.00 (Nota: también han sido diseños y especificaciones técnicas de Technoswiss; perdimos porque el sistema se colgó y no registró nuestra última oferta, que hubiera sido la oferta ganadora)

Cabe mencionar un acontecimiento penoso y perjudicial para la empresa. A finales del año teníamos avanzado una propuesta con juegos para una administración del Municipio de Quito, que sobrepasaba los \$100,000. Desgraciadamente fuimos confrontado directamente con la exigencia de pago de una coima del

10% para que “se de el negocio”. A causa de la intervención de un colaborador estrenado del alcalde, se desarticuló esta posible contratación.

Como obras emblemáticas y considerables del año, en las cuales Technoswiss intervino como principal o importante gestor, se puede mencionar

- “Mirador de Condores del Antisanilla” de la Fundación Jocotoco (febrero-marzo)
- Parque Polideportivo El Batán en Guano (junio-julio), equipado con nuestros principales juegos
- “Plaza Huerto San Agustín” en el Centro Histórico de Quito (intervención principal febrero-marzo), como subcontratista de Inmosolución S.A. (Nota: obra nominado a Obra del Año)

Un análisis de las proformas cerradas por segmento de mercado demuestra los siguientes %, con relación al año anterior.

- sector privado: 55% (2015: 45%)
- sector privado-público: 34% (2015: 37%)
- sector público: 11% (2015: 18%)

Estos datos indican, que el 55% de los ingresos generados en el 2016, fue del Sector Privado, mientras el Sector Público / Privado-Público aportó con 45% a las ventas cerradas en el año.

Los gastos operacionales generales de toda la empresa (= gastos fijos) se mantienen en aprox. \$23,000 al mes.

C) Área de Producción

El departamento de producción fue manejado por el siguiente equipo:

Miguel Correa como director de producción; Luis Soria como jefe de planta; Juan Carlos Cuichán como jefe de bodega; Edwin Peñafiel asumió la función de jefe de compras desde marzo 2016.

En febrero gerencia gestionó la adquisición e instalación de una lijadora de banda y dos extractores de caracol de la empresa “Muebles Legend”, que ha cerrado su producción a causa de la crisis.

En junio se instaló un sistema de ventilación de ambiente en la sala de maquinas, realizado por el Ing. Miguel García.

Satisfacción del Cliente:

Desde hace algunos años el director de producción gestiona un “Reporte de Trabajo” de cada entrega o montaje de productos, que realizan los respectivos equipos. Esta herramienta muy poderosa e informativa se basa en un sistema de calificaciones de parte del cliente y de los propios trabajadores.

Podemos reportar que de un total de 98 retroalimentaciones recibidos, el 18% de los clientes por diferentes circunstancias no se ha expresado acerca de las calificaciones solicitadas. 75-79% de los clientes califican el servicio recibido como “muy bueno” y 3-5% lo califican como “bueno”. Solo un cliente evidencia en dos criterios una calificación como “regular”.

Este resultado muy positivo nos permite confirmar, que el 99% de nuestros clientes califican muy favorablemente el servicio brindado por Technoswiss y se auto-declaran como plenamente satisfechos y expresan su conformidad con el trabajo realizado por Technoswiss (ver gráficos).

En conjunto con el Departamento de Proyectos y Diseño, se ha revisado y analizado los planos constructivos de varios juegos, con el objetivo de encontrar una optimización del diseño para reducir costos en cuanto a materia prima e insumos. Las Torres Pasochoa y Aragón, además la casita Sangay fueron sometido a este proceso de mejoramiento y se aplicó el re-diseño respectivo.

En cuanto a nuevos diseños se puede recalcar el diseño y la elaboración del “Tren Andino” para nuestro cliente Colegio Marie Clarac. La Torre Stefano y el llamingo “Fred” son otros modelos nuevos, que fueron diseñado y construido.

Cabe mencionar, que Technoswiss ya está en condiciones de elaborar y presentar nuevos diseños y proyectos con renders en 3d, gracias a Oscar Haro, quién se ha capacitado en el uso de programas como Sketch-up para este objetivo.

Durante el ejercicio del año, se gestionó dos importaciones de Wolmanit CX-10 y Wolmanol. El costo total de la importación en marzo era de \$22,542.00; los costos indirectos de esta importación llegaron a 8% para Wolmanit y a 14% para Wolmanol.

En noviembre se realizó una segunda importación solo de Wolmanol por un valor de \$8,611.00; el costo indirecto para esta importación llegó al 40% a consecuencia de los costos adicionales para la Declaración Juramentada.

Durante este ejercicio (enero a diciembre) fueron inmunizadas las siguientes cantidades de madera:

- 180.5m³ de madera para obras y producción propia de Technoswiss (2015: 210m³)
- 25.3m³ de madera inmunizada para clientes externos (2015: 75.5 m³)

En total 205.8m3 (2015: 285m3) de madera inmunizada, lo que equivale a menos de una carga por día laboral (2015: 1.3cargas/día), considerando que una carga alcanza en promedio un volumen de aprox. 1m3. El consumo total del inmunizante Wolmanit durante todo el año, alcanza la cantidad de 3000kg (2015: 4,980 kilos).

D) Objetivos para 2017

1) Objetivos económicos

- meta para volumen de ventas en 2017: \$750,000
- reducir en 15% a 20% los Gastos Operacionales para bajar de \$23'000 a aprox. \$18'000 por mes
- aumentar la productividad con intervenciones puntuales para mejorar la rentabilidad y conseguir una utilidad mayor al 5% sobre los ingresos totales

2) Planificación y Producción

- revisar permanentemente los procesos productivos, con el fin de identificar restricciones del sistema e implementar los respectivos correctivos
- 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
- 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
- reducir el inventario en un 15% (- \$20,000) a \$115,000 hasta 31 de diciembre 2017, con la ayuda del nuevo sistema Latinium

3) Contabilidad

- dar plena operatividad al nuevo sistema contable "Latinium"
- presentar mensualmente los reportes económicos, requeridos por gerencia

4) Marketing y Ventas

- elaborar un atractivo catálogo impreso con los productos y servicios para su distribución dentro de los segmentos interesantes de los sectores privados y públicos
- actualizar y renovar la pagina web a HTML 5; incluir testimonios escritos y en forma de videos
- priorizar al segmento privado con acciones publicitarias
- mejorar puntualmente ciertas funciones del sistema FileMaker en la administración de clientes, proformas, seguimiento, informes estadísticos etc.
- aumentar al 8% el cierre de ventas en relación al volumen total proformado
- establecer vínculos comerciales en Lima-Perú; conseguir uno o dos contratos con sector público y ventas a particulares

5) Seguridad laboral y Bienestar

- intervenciones puntuales para mejorar la seguridad industrial y ofertas de higiene
- actualizar y socializar el Reglamento de Seguridad industrial, además aplicar el plan de emergencia a través de simulacros

Peter Egli
Gerente General Technoswiss Cía. Ltda.