

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

### PERIODO 2017

Quito, 26 de marzo del 2018

A continuación resumo los acontecimientos y resultados más importantes durante el ejercicio económico 2017. La situación política y macroeconómica del Ecuador en el año 2017 fue marcado por algunos acontecimientos, que influyeron en mayor o menor escala en la vida diaria y en el desarrollo económico del país. En febrero se celebraron las elecciones generales, después de 10 años por primera vez sin candidatura directa de Rafael Correo. Los resultados del 4 de febrero hicieron necesario una segunda vuelta el 2 de abril, en la cual ganó con solo 2.3 puntos% de diferencia el candidato de Alianza País Lenin Moreno, ante el ex-banquero Guillermo Lasso de CREO. Este resultado poco contundente, con un Consejo Nacional Electoral claramente inclinado hacia el oficialismo, ha generado serias dudas acerca de la legitimidad del resultado proclamado. Después de poco tiempo en el poder, el nuevo presidente mostró una apertura al diálogo con todos las fuerzas políticas en el país y dio señales divergentes a las políticas ideológicas de su antecesor. Con el anuncio de una consulta popular para febrero del 2018, se evidenció una ruptura profunda con las políticas predominantes de la Revolución Ciudadana, liderado por Rafael Correo.

Estas circunstancias políticas dejaron el país en una situación ambivalente, porque se mostró que el endeudamiento galopante del Correísmo, más que nada en los últimos meses de gobierno, dejó al país en una situación deplorable con pocos indicios de una “mesa servida”, como lo quería dejar ver el “dictador” saliente. A pesar de esta circunstancia, y con nuevos endeudamientos para cubrir el gasto público, el BIP del país ha habido creciendo en 1.5% en relación al año anterior, según informes oficiales del Banco Central del Ecuador.

Estas inseguridades políticas, en combinación con la situación económica poco alentadora, han dejado reprimido las actividades económicas de nuestra empresa, igual de parte del sector privado como del sector público. Hemos podido facturar un total de solo \$ 444´111, lo que significa un 18% menos que el año anterior. Con este volumen de ventas nos situamos apenas en niveles de los años 2009 / 2010 y la consecuente pérdida resultante de \$50´000 significa un fuerte bajón para la estructura financiera de la empresa, más que nada porque por segunda año consecutivo el balance termina en negativo.

A inicio del año, gerencia mantuvo varias conversaciones con un posible nuevo socio, pero no se concretó este acercamiento en una reestructuración societaria de la empresa. En marzo el gerente emprendió un viaje a Lima/Peru con el objetivo de sondear el mercado para nuestros productos. Entre otros contactos se logró un acercamiento a la Municipalidad de Miraflores/Lima, que nos dió a conocer varios proyectos para la renovación de parques públicos. Technoswiss envió posteriormente sus propuestas con implementaciones y ofertas concretas, pero a pesar de estos esfuerzos no se logró conseguir una respuesta favorable para poder seguir desarrollando las ideas. La Corporación Fundepim, en sus elecciones generales de marzo, eligió a mi persona como su nuevo presidente. Desde junio, luego del consentimiento del MIPRO como ente rector, el nuevo presidente está plenamente ejerciendo sus funciones.

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; con fecha 7 de mayo salió de la empresa a causa de recorte de personal
- Paulina Iza en sus funciones de asistente principal de ventas y como asistente para asuntos de gerencia
- 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
- Lorena Correa, como asistente de ventas y encargada para temas de seguridad industrial; ingresó en agosto

La cantidad de personas en la nómina completa durante todo el ejercicio fue de 24 empleados, con una reducción temporal a 23 personal, luego de la salida de S. Chinchero.

El nuevo sistema contable “Latinium” de Elixir Software se hizo 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.

Por obligación del SRI, en diciembre la empresa tuvo que adquirir también el módulo par la facturación electrónica, que se puso en marcha desde enero del año 2018.

#### Departamento Ventas y Marketing

A través del sistema FileMaker Pro, un avanzado sistema CRM (Customer Relationship Managment), hemos emitido un total de 1066 proformas, con un valor total de más de 22.5 Millones de USDolares. Según estadísticas, que podemos conseguir desde el mismo sistema, hemos podido cerrar o concretar la cantidad de 185 proformas, lo que equivale a 17%. El valor facturado de \$444'111.02 representa en cambio solamente un 2% en relación al valor total proformado.

Esta relación nos indica, que el departamento de ventas de la empresa tiene que realizar mayores esfuerzos para dar un seguimiento oportuno a los prospectos que han sido receptores de la cotización solicitada.

No se logró gestionar la muy necesaria actualización de nuestra página web [www.technoswiss.ec](http://www.technoswiss.ec) durante el año. La oferta de \$1800 del proveedor Tebusco resultó ser demasiado costoso, así que la gerencia se vio obligado a buscar otros oferentes. Recién en enero 2018 se logró contratar a la firma DWC a un precio muy conveniente de \$250. Con fecha 16 de abril del 2018, la página web estará plenamente funcional con una imagen totalmente renovada y actualizada en el formato WordPress, que nos permitirá realizar las actualizaciones necesarias con personal propio.

La principal actividad publicitaria hemos concentrado en los conocidos portales de Internet. En Google la presencia de Technoswiss en “My Business” es bastante completa y gerencia ha contratado 5 promociones con un valor de US\$ 102 durante todo el año. En la red social Facebook se ha invertido \$280 para promocionar un total de 20 publicaciones. Estamos publicando regularmente las obras importantes actuales, actividad que se refleja en el crecimiento continuo de nuestros seguidores, que muy pronto pasará los 3000.

Nuevamente la empresa se hizo presente en “Todo Lodo 2017” como auspiciante de un nuevo y atractivo obstáculo nombrado “Pipeline”. A cambio y en forma de trueca, unos 17 personas de Technoswiss con su acompañante familiar han participado en el recorrido lodoso de unos 5km el sábado 8 de abril!

Con “Jardín del Árbol”, proyecto del Jardín Botánico, Technoswiss realizó un gran esfuerzo para presentar con planos, render animado etc. el proyecto bien logrado en el “Premio Sacha 2017”. Por razones desconocidas nuestra propuesta no logró convencer a los integrantes de la jury, y nos quedamos fuera de alguna mención.

En el tema de la “Prevención y Seguridad de Trabajo” se viene trabajando continuamente, cumpliendo oportunamente las exigencias del Ministerio de Trabajo. Incluso se logró los chequeos médicos en el IESS antes de finales de diciembre.

Por solicitud de la fiscalización de la obra “Las Palmas” en Esmeraldas, gerencia ha realizado ensayos en la Escuela Politécnica Nacional EPN con maderas de la obra, que no resistieron ni un año, y en comparación maderas inmunizadas propias de Technoswiss. Los resultados contundentes se plasmaron en un informe pagado, que fue elaborado y presentado por el gerente.

## **B) Área financiera y económica**

Los ingresos del ejercicio económico accedieron a \$444'111.02, lo que significa otro decrecimiento del 18% con respecto al ejercicio del año anterior 2016 (\$539'413.64). Con este volumen de ventas nos situamos apenas en niveles de ventas de los años 2009 / 2010 y en consecuencia este ejercicio nos deja una pérdida de US\$ 50'116.47. A pesar de que se logró reducir los costos de producción y costos administrativos/ventas en relación al año anterior, resultó este déficit preocupante. En el gráfico actualizado adjunto presento un resumen de los resultados de los años 2009 a 2017, incluyendo los respectivos costos de producción y gastos de venta.

Esta situación afectó en varios momentos la liquidez de la empresa para cumplir con los pagos mensuales de los compromisos legales como pago de IVA, retenciones, aportes IESS, sueldos etc. A inicio de febrero, el gerente inyectó particularmente un capital de trabajo de \$6000.00 a la cuenta de Technoswiss en forma de préstamo y durante el resto del año se manejó la liquidez necesario con sobregiros de la cuenta corriente de Produbanco y pagos retardados a los principales proveedores de materias primas e insumos.

En el mes de abril gerencia tomó una decisión drástica, para disminuir los gastos operativos mensuales de aprox. \$21'000 a \$18'000.

- a) fue despedido y liquidado legalmente el director de ventas y marketing (-\$900)
- b) reducción en 50% de pago al gerente (de \$1800 a \$900)
- c) reducción en 50% de pago al contador externo (de \$500 a \$250)
- d) reducción en 20% de pago en arriendo para fábrica (de \$1800 a \$1440)

La participación directa de Technoswiss en procesos de Compras Públicas durante el año fue casi nula! El proceso del GAD Sta. Cruz, dos veces declarado desierto a causa de reclamos de Technoswiss, finalmente fue adjudicado a ITM, porque en el tercer proceso no logramos enviar a tiempo los documentos impresos, a causa de que la entidad contratante ajustó los tiempos de entrega de manera sospechosa!

En el proceso del GAD Santo Domingo de los Tsáchilas, igual con juegos y mobiliario de Technoswiss, también falló la entrega de los documentos requeridos a tiempo, razón por la cual el proceso fue declarado desierto (tenemos conocimiento, que la entidad va a publicar un nuevo proceso en el mes de abril o mayo 2018).

Technoswiss fue subcontratado por contratistas de obras públicas en varias ocasiones para obras en Ambato, Guano-San Andrés, Cuenca y Quito.

Las obras más importantes y emblemáticas del año, en las cuales Technoswiss intervino como principal o importante gestor, se puede mencionar:

- “Jardín del Árbol” en el Jardín Botánico de Quito
- Parque en Guano-San Andrés
- Parque UNASUR en la Mitad del Mundo, Quito (obra de la española “Empresa de Transformación Agraria S.A., Tragsa)

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

- sector privado: 57% (2016: 55%)
- sector privado-público: 42% (2016: 34%)
- sector público: 1% (2016: 11%)

Estos datos indican, que el 57% de los ingresos generados en el 2017, fue del Sector Privado, mientras el Sector Público / Privado-Público aportó con 43% a las ventas cerradas en el año.

## **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 y Edwin Peñafiel como jefe de compras. Como ayudante de bodega fue incluido Bryan Morales.

Satisfacción del Cliente:

El registro de “Reporte de Trabajo” de cada entrega o montaje de productos, llevado por el director de producción, nuevamente nos presenta resultados alentadores!

Hemos recibido un total de 77 retroalimentaciones (año 2016: 98 reportes!). 74-81% de los clientes califican el servicio recibido como “muy bueno” y 4-5% lo califican como “bueno”. Solo un cliente evidencia en el criterio de “Conformidad con diseño y acabado” una calificación como “regular”. Este resultado muy positivo nos permite confirmar nuevamente, 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).

No hemos recibido reportes de parte de 15 clientes por varios razones, mayormente por ausencia de la persona responsable del cliente en el momento de terminar el trabajo. Para mejorar este índice el jefe de producción tendrá que buscar la forma de conseguir un pronunciamiento del cliente por vía de correo electrónico.

A parte de las obras importantes arriba mencionadas, se puede destacar la provisión de madera inmunizada de Teca y Eucalipto para el Refugio de las Islas Corazón y Fragatas en San Vicente (cliente: Consorcio Moncesi / Moreira, Porto Viejo). Para el Highlands School Quito hemos diseñado una nueva variante de la Torre Ilinizas. A la constructora “Romero-Pazmiño-Maggio” hemos entregado durante todo el año varios modelos de juegos y mobiliario en sus diferentes proyectos. Para la constructora EKR Iberoamericana, como nuevo cliente, se ha producido y entregado 23 Caballos Fury.

El Departamento de Proyectos y Diseño, aparte de los trabajos para las diferentes obras, siguió actualizando planos constructivos y las plantas con dimensiones de los juegos y áreas de seguridad. Nuestro arquitecto Oscar Haro generó algunos planos en planos en 3D, incluso con animación.

Durante el ejercicio del año, se gestionó solamente dos importaciones: una en marzo de Wolmanit CX-10 y Wolmanit C&T por un valor FOB de \$7878.20. En octubre se realizó una importación de las tres tonalidades del Lasure Wolmanol con un valor FOB de \$4380.00. Los gastos indirectos para el proceso de desaduanización alcanzaron 16.5% para Wolmanit y 32% del valor FOB para la importación del Lasure Wolmanol.

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

- 110.2m<sup>3</sup> de madera para obras y producción propia de Technoswiss (2016: 180.5m<sup>3</sup>)
- 33.5m<sup>3</sup> de madera inmunizada para clientes externos (2016: 25.3 m<sup>3</sup>)

En total se ha tratado 143.7m<sup>3</sup> (2016: 205.8m<sup>3</sup>) de madera inmunizada, lo que equivale a un poco más de una carga cada segundo día, considerando que un carga alcanza en promedio un volumen de aprox. 1m<sup>3</sup>.

El consumo total del inmunizante Wolmanit durante todo el año, alcanzo la cantidad de 1860kg (2016: 3000 kilos). Este dato es otro indicador, que evidencia la crisis, que llevó a la empresa al déficit reportado.

Gracias a las diferentes gestiones impulsadas en el área de bodega, se ha logrado reducir el inventario de \$135'000 en enero 2017 a \$110'000 al 31 de diciembre del 2017.

## **D) Objetivos para 2018**

### **1) Objetivos económicos**

- meta para volumen de ventas 2018: > \$600,000
- mantener o reducir los Gastos Operacionales en < \$18'000 por mes
- aumentar la productividad con intervenciones puntuales para mejorar la rentabilidad y conseguir una utilidad > 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
- mejoras puntuales en la fábrica, como adoquinar área de elaboración y prearmado

## D) Objetivos para 2018

### 1) Objetivos económicos

- meta para volumen de ventas 2018: > \$600,000
- mantener o reducir los Gastos Operacionales en < \$18'000 por mes
- aumentar la productividad con intervenciones puntuales para mejorar la rentabilidad y conseguir una utilidad > 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
- mejoras puntuales en la fábrica, como adoquinar área de elaboración y prearmado
- 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
- reducir el inventario en un 10% (- \$10,000) a \$100,000 hasta 31 de diciembre 2018
- 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) Contabilidad

- capacitación y mejorar conocimientos y aplicaciones del sistema contable "Latinium"
- establecer un procedimiento y formato para controlar y monitorear cuentas x cobrar y pagar
- presentar mensualmente los reportes económicos, requeridos por gerencia

### 4) Marketing y Ventas

- actualizar y renovar totalmente la pagina web en WordPress (HTML 5), incluyendo diferentes herramientas que faciliten la navegación para clientes
- elaborar un atractivo catálogo impreso a base del sistema FileMaker
- mejorar puntualmente ciertas funciones del sistema FileMaker en la administración de clientes, proformas, seguimiento, informes estadísticos etc.
- implementar "Ofertas no rechazables" para segmento privado de la construcción
- publicaciones y promociones puntuales en Facebook y Google
- duplicar al 4% el cierre de ventas en relación al volumen total proformado

### 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.