

domingo, 28 de abril de 2019
19:21

INFORME DE GERENTE
TECHNOSSWISS REPRESENTACIONES Y SERVICIOS CIA. LTDA.

PERIODO 2018

Quito, 21 de marzo del 2019

A continuación resumo los acontecimientos y resultados más importantes durante este ejercicio económico. En este segundo año Post-Correista, la situación política y macroeconómica del Ecuador en el año 2018 fue marcado por

- a) la consulta popular del 4 de febrero, en la cual una gran mayoría de los votantes aprobó la propuesta del ejecutivo de nombrar un Consejo de Participación Ciudadana y Control Social (CPCCS) Transitorio con el objetivo y la potestad de intervenir directamente en el nombramiento de nuevas autoridades de control del estado y su respectiva desarticulación,
- b) las acciones del gobierno de conseguir los ingresos y créditos necesarios para poder financiar y sostener los desmesurados gastos del estado y
- c) las políticas y esfuerzos de las entidades estatales de control, para combatir la corrupción en todos los niveles del actuar estatal, la cual se propagó sin control en la década de la "Revolución Ciudadana", protagonizada por Rafael Correa.

La situación económica estaba marcada por una reducida capacidad del estado de dar impulsos a la economía a través de nuevos proyectos y contratación de obras infraestructurales. Tampoco había políticas amigables y/o incentivos fiscales, que hubieran podido animar al sector privado para dinamizar y aumentar sus actividades e inversiones.

En el portal periodístico digital "4 Pelagatos", he publicado el siguiente comentario, refiriéndome a las cuestionables iniciativas del gobierno de atraer inversiones (extranjeras) para la necesaria reactivación económica en el país:

Cuanta razón tiene Diego Ordóñez con su análisis y sus críticas ante esta demagógica "propuesta de reactivación económica"? Es deplorable que con facilidad el gobierno y nuestros legisladores - aparentemente con el apoyo de ciertos grupos empresariales (?) - están dispuestos a dar luz verde a una estructura legal, que una vez más facilitará a los "Vivíamos" y las organizaciones tramposas a complicar la supervivencia de empresas honestas y cumplidas. El sistema y la ley vigente de Compras Públicas demuestran en tiempo real, como una legislación deficiente fomenta y facilita actos de corrupción en adquisiciones del sector público, porque la oferta más barata raras veces cumple con criterios de buen diseño y buena calidad para mejorar la calidad de vida de los usuarios finales. Lo que hace falta son acciones políticas y recaudatorias equilibradas y justas, que fortalezcan y ayuden a las MIPYMES honestas a desarrollarse y crecer, sean existentes o nuevos emprendimientos! El estado no debería incentivar decisiones empresariales para evitar (o evadir) el pago de impuestos, sino recompensar a empresas que incentivos (pueden ser tributarios u otros) por producción limpia, capacitación interna, mejoramiento continuo etc.

Estas inseguridades políticas, en combinación con la situación económica poco alentadora, no han ayudado a Technoswiss a superar el hueco económico de los últimos años! En relación al catastrófico año anterior, los ingresos han crecido apenas en un 5%. Solo gracias a la aplicación de diferentes medidas de austeridad, el balance de resultados se logró dejar en "0.00"

Las informaciones y explicaciones, que han generado este resultado poco alentador, las exponeré a continuación:

A) Área Administrativa

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

- Paulina Iza como asistente principal de ventas y como asistente para asuntos de gerencia
- Lorena Correa, como asistente de ventas y encargada para temas de seguridad industrial
- María del Carmen Anayo como auxiliar de contabilidad

1
pag

La situación económica apretada durante todo el año afectó en varios momentos la liquidez de la empresa para cumplir con los pagos mensuales y los compromisos legales como pago de IVA, retenciones, aportes IESS, sueldos etc. Debo mencionar, que de octubre a diciembre los sueldos mensuales han sido cancelados con unas semanas de retraso.

A finales de noviembre 2018 se venció el plazo de 60 días, que brinda nuestro proveedor BASF Wolman GmbH, para el pago de la segunda importación de Wolmanit CX-10 y Wolmanit TL. Por consecuencia de que la empresa no disponía de la liquidez necesaria, el gerente se vio obligado a cancelar el valor adeudado de \$14 127.80 con una transferencia directa desde mi cuenta privada en Suiza, con el objetivo de mantener un historial como cliente cumplido.

Cabe la explicación, que en el segundo semestre, Technoswiss consiguió algunos contratos con entidades públicas, cuya forma de pago estipulado era del 100% contra entrega, hecho que ha afectado seriamente y directamente la liquidez financiera. (Nota: recién en estos días de marzo del 2019 se están gestionando los desembolsos necesarios!)

Desgraciadamente el Prohubanco del Grupo Proemérica no ha demostrado ser un aliado entendido (lo que dicen ser en sus publicidades) de una Pyme como Technoswiss, a pesar de que somos un cliente desde hace 20 años! En el mes de abril el Banco se negó a entregar un crédito de \$20.000,00 con el siguiente razonamiento del administrador de nuestra cuenta:

"... se vio todas las alternativas para la viabilidad del crédito, sin embargo las pérdidas registradas en los dos últimos años afectan de forma considerable a la capacidad de la empresa para contraer una deuda, ya que la pérdidas son crecientes de año a año, las proyecciones de venta para el 2018 que tiene la empresa son muy buenas pero hay que esperar la evolución y ver como las proyecciones se traducen en ventas."

Prohubanco incluso nos ha reducido el techo para sobregiros a solo \$5000, en comparación con los \$15 000.00, que anteriormente sí nos han ayudado en algunos momentos.

Por otro lado el mismo Banco, en donde todos los empleados dependiendo de Technoswiss mantienen su cuenta salarial, ofrece a los mismos empleados "créditos pre-aprobados de \$8 000 a \$12 000!" Que miopía y contradicción inexplicable de este instituto! Gerencia está averiguando las condiciones para cambiar su cuenta principal al Banco alemán "ProCredit" o al Banco Internacional.

Adicional a las restricciones aplicadas en el año 2017, para disminuir los gastos operativos mensuales de aprox. \$21 000 a \$18 000, gerencia ordenó medidas adicionales, para disminuir gastos operativos y logísticos: afectando a los trabajadores y empleados en cuanto a viáticos en montajes, pagos por movilización en auto propio etc.

La participación directa de Technoswiss en procesos de Compras Públicas durante el año mejoró considerablemente en comparación con el año anterior. Hemos ganado los siguientes procesos por concepto de subasta inversa, indicando la fecha de firma de contrato:

- 27 agosto: Parque Nacional Galápagos (30.5m3 de madera inmunizada; valor \$64 600 +IVA)
- 12 noviembre: Museo de la Ciudad / Museo del Agua Yaku (Mantenimiento; valor \$16 000 +IVA)
- 27 noviembre: MINEDUC Dirección Distrital 17008, Conocoto (3 juegos; valor \$6 203.88 +IVA)
- 18 diciembre: GAD Provincia Pichincha / Parque Jerusalén (2 juegos; valor \$16 055 +IVA)

En cuanto a compras públicas cabe mencionar, que varios contratistas con obras adjudicadas del sector público en Ambato, Riobamba, Cuenca y Sucúa han contratado a Technoswiss como proveedor para equipar con nuestros modelos de juegos los respectivos parques.

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 Cuchán como jefe de bodega y Edwin Peñaflor como jefe de compras. Como ayudante de bodega también estaba Bryan Morales, quién fue reintegrado a producción

Satisfacción del Cliente:

El registro de "Reporte de Trabajo" de cada entrega o montaje de productos, llevado por el director de producción, nos presenta los siguientes resultados.

3
pag

- Pablo Murgueta como director del departamento de diseño y proyectos (80% del tiempo)
- Oscar Haro como encargado de proyectos y dibujante con pensum del 75%

La cantidad de personas en la nómina durante todo el ejercicio bajó de 24 empleados a 23 y finalmente a 22 empleados, por la salida de 2 trabajadores del área de producción.

Del 9 de abril hasta el 9 de agosto se integró como pasante Oriana Diamond-Riaño, con título de Diseñadora Industrial de la Kunsthochschule Basel. A parte de actividades prácticas en el área de la producción, ella se dedicó con buen empeño a la actualización de nuestra página web y logró mejorar sustancialmente la presencia de Technoswiss en las redes sociales! Tenemos presencia actualizada en Facebook, Instagram, Pinterest, YouTube y Google My Business.

Durante el año se ha realizado varias publicaciones de nuestras obras y actividades como promociones pagadas. Inversión por Google Ads de \$254.00 y Facebook \$280.00.

Desde enero del año 2018 estamos aplicando integralmente la facturación electrónica a través del sistema contable "Latium" de Elxis Software.

Departamento Ventas y Marketing

Recién en enero 2018 se logró contratar a la firma DWC a un precio muy conveniente de \$250 para cambiar y actualizar nuestra página web www.technoswiss.ec. Desde el 16 de abril la página web está plenamente funcional con una imagen totalmente renovada y actualizada en el formato WordPress, que nos permite realizar las actualizaciones necesarias con personal propio.

FileMaker como sistema CRM está trabajando satisfactoriamente, aunque se nota ciertos déficits con los crecientes números de artículos.

Hemos emitido un total de 955 proformas primarias (2017: 1066 proformas), con un valor total de aprox. 27 Millones USDólares (2017: 22.5 Millones US\$). Según estadísticas, que podemos conseguir desde el mismo sistema, hemos podido cerrar o concretar la cantidad de 187 proformas (2017: 185 proformas), lo que equivale a 19.6 % (2017: 17%). El valor facturado de \$467 674.36 (2017: \$444 111.02) representa solamente un 1.7 % en relación al valor total proformado (2017: 2%).

En cuanto a Ferias, Technoswiss participó solamente en dos eventos:

- a) del 19 al 22 de julio en la Primera Feria de la Construcción, Inmobiliaria y Vivienda en Manta (Hotel Sail Plaza), donde se exhibió el prototipo de la "Parada de Bus T3 Mezzo" con un versátil y atractivo diseño propio, construido con materiales sustentables y ecológicos en base de vigas rústicas de eucalipto y caña Guadua, ideal para áreas rurales o suburbanas. En el mes de diciembre el GAD de San Antonio de los Baños adquirió bajo concepto de "Infraestructura" esta misma parada de buses, la cual hemos instalado a inicio de enero del 2019.
- b) del 10 al 13 de noviembre Technoswiss se presentó en un pequeño stand en la "Expo Europa 360", en el moderno y nuevo Centro de Convenciones Metropolitano (viejo aeropuerto de Quito). Pudimos dar a conocer nuestros productos y ofertas a un público internacional junto a importantes empresas como Biocom, Silka, Ecoquímica, SOD, Nestlé, Audi, Volkswagen, Mercedes y muchas más.

En el mes de agosto, Technoswiss como miembro de la Corporación Fundación (P. Egil actúa actualmente como presidente) entró a un proyecto de 18 meses, denominado "Internacionalización de las MIPYMES madereras a la Unión Europea", con apoyo económico de la UE y ejecutado por FEDEXPOR, en base a un proyecto presentado por AIMA.

B) Área financiera y económica

Los ingresos del ejercicio económico accedieron a \$467 674.36, lo que significa un leve crecimiento del 5% con respecto al ejercicio del año anterior 2017 (\$444 111.02). Gracias a una disminución de los costos de producción, administración/ventas y la contabilización de ingresos diferidos de \$33 244.38, se consiguió un balance de resultados equilibrado, pero sin utilidades en el ejercicio del 2018.

En el gráfico actualizado adjunto, presento un resumen de los resultados de los años 2009 a 2018, incluyendo los respectivos costos de producción y gastos de venta.

2
pag

Hemos recibido un total de 109 retroalimentaciones (año 2017: 77 reportes), 88% de los clientes califican el servicio recibido como "muy bueno" 11% lo califican como "bueno".

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).

No hemos recibido reportes de parte de 14 clientes por varias 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 correo electrónico.

A parte de las ventas realizadas por compras públicas arriba mencionadas, se puede destacar las siguientes obras y/o de clientes importantes:

- a) Clientes privados
RPM: equipamiento de varios proyectos habitacionales
UnibauSchwarzkopf: equipamiento de varios proyectos habitacionales
Casa Viteri, Nayón: provisión de madera inmunizada y construcción de estructura
Indefaligable SA: provisión de madera inmunizada para Hotel Finch Bay, Galápagos
- b) Contratistas privados con obra del sector público
Consortio HDH La Libertad, Cuenca: 2 juegos grandes instalados en parque La Libertad
Consortio Isla Corazón: provisión e inmunización de madera inmunizada (Teca)
Construtora Conviatar, Cuenca: provisión e instalación de juegos en parques
Ing. Johan Vargas, Ambato: provisión e instalación de juegos en parques

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 3D, incluso con animación.

Durante el ejercicio del año, se gestionó dos importaciones: en mayo Wolmanit CX-10 y Wolmanit por un valor CFR de \$12 499.20. En octubre se realizó una importación Wolmanit CX-10, Wolmanit C&T y Wolmanit con un valor CFR de \$14 127.80.

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

- 138.57m3 de madera para obras y producción propia de Technoswiss (2017: 110.2m3)
- 41.21m3 de madera inmunizada para clientes externos (2017: 33.5m3)

En total se ha inmunizado 179.78m3 (2017: 143.7m3) de madera, lo que equivale a menos de una carga por día, considerando que un carga alcanza en promedio un volumen de aprox. 1m3. El consumo total del inmunizante Wolmanit CX-10 durante todo el año, alcanzó la cantidad de 3150kg (2017: 1860kg).

Mientras el inventario de \$135 000 en enero 2017 se logró bajar a \$110 000 al 31 de diciembre del 2017, hay que constatar, que al 31 de diciembre 2018 el inventario vuelto ha subido! El sistema de inventario de Latium registró como inventario el valor de \$144 185, mientras el control físico a finales del año registra un valor de \$131 718!

La diferencia entre los dos valores es de 9.5%, lo que representa un margen de error demasiado alto.

pag

D) Objetivos para 2019

1) Objetivos económicos

- meta para volumen de ventas 2019: > \$600,000
- reducir los Gastos Operacionales en 5-10% a < \$17'000 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
- mejorar puntuales en la fábrica como adquierir rampa
- 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 a un valor máximo de \$100,000 hasta 31 de diciembre 2019

3) Contabilidad

- capacitación y mejorar conocimientos y aplicaciones del sistema contable "Latium"
- 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 permanentemente la página web en WordPress
- elaborar un atractivo catálogo a base del sistema FileMaker, para posibles impresiones
- mejorar la productividad del sistema FileMaker con la elaboración e integración de App's personalizadas
- implementar "Ofertas no rechazables" para segmento privado de la construcción
- publicaciones continuas y promociones puntuales en Facebook / Instagram, Google, Pinterest y YouTube
- mejorar al 3% 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
- aplicar y dar cumplimiento oportuno a los temas y requerimientos del Ministerio de Trabajo



Peter Egli
Gerente General Technoswiss Cia. Ltda.