



INFORME DEL GERENTE TECHNOSWISS REPRESENTACIONES Y SERVICIOS CIA. LTDA.

PERIODO 2006

Tumbaco, 30 de abril del 2007

A continuación me permito señalar los aspectos tanto internos como externos más importantes y su impacto en la compañía ocurridos durante el ejercicio económico 2006.

La tendencia de crecimiento ascendente en las ventas de los últimos 4 años se ha logrado mantener de acuerdo a las expectativas planteadas en el último informe. Con un crecimiento del 65% de las ventas en el 2006 respecto al volumen del 2005 las proyecciones fueron superadas considerablemente. En cuanto a las utilidades netas, la meta establecida de un 10% sobre el valor las ventas, no se logró alcanzar. Estas cifras necesitan ser analizadas debido a que se deben parcialmente a un desfase entre los gastos operacionales y las adquisiciones de los materiales para ciertas obras de gran impacto contable para nuestra empresa y la demora en la facturación para las mismas (por ejemplo: Parque Itchimbía).

Cabe mencionar que con nuestras ofertas, Technoswiss ganó el concurso de licitación para dos proyectos grandes en el Parque Itchimbía ante otros dos concursantes, por ser la más económica y de mayor conveniencia para el Consorcio Ciudad-Ecogestión, entidad administradora del Parque Itchimbía.

Realizando un análisis de los volúmenes de ventas podemos determinar, que la actividad de Technoswiss se basa principalmente en las dos líneas de producción a) Juegos de patio y b) Mobiliario urbano, que conjuntamente con el respectivo rubro de "Ventas por Instalación" representan aproximadamente el 94% de los ingresos de la compañía. El tercer pilar de la actividad productiva, el servicio de inmunización y la venta de madera inmunizada, sigue manteniendo un perfil bajo y con poca participación en el mercado. En comparación con el año anterior, la línea de "Juegos de patio" superó nuevamente las ventas anuales de la línea "Mobiliario urbano". Este comportamiento se debe principalmente a varios proyectos en parques municipales a través de "Vida para Quito" y otras entidades, con quienes logramos obtener contratos.

En el ámbito de la capacitación y mejoramiento continuo Technoswiss participó con otras nueve empresas madereras en el Proyecto de "Mejoramiento de Productividad" durante 6 meses, evento organizado por el Sector Maderero de la CAPEIPI y subvencionado por la CAF y el MICIP. Por restricciones de tiempo disponible de mi persona y por falta de un equipo técnico interno, nuestra participación en este proyecto no permitió aprovechar en una medida suficiente la cantidad de inputs de gran impacto en la productividad, que los consultores colombianos del Centro de Ciencia y Tecnología de Antioquia (Medellín / Colombia) plantearon. De todas maneras resultó provechosa nuestra participación en el

62539

sentido que ayudó a apuntar y denominar las deficiencias gerenciales, contables, administrativas y en la producción. Este análisis sin precedentes del Status quo de la empresa, nos ayudará a desarrollar las estrategias necesarias para ser implementadas con el fin de lograr un mejoramiento continuo en nuestros niveles de productividad.

En lo relacionado a la conformación del capital social de la empresa, se produjo una modificación, cumpliendo con lo requerido por la Superintendencia de Compañías. Para finales del mes de septiembre el único socio de la compañía (Peter Egli) cedió parte de sus participaciones a dos nuevos socios de la siguiente manera: a Theodor Isler 20% de las participaciones y a Luís Soria el 5%. La transferencia de participaciones fue reportado a la Superintendencia de Compañías e inscrita en el Registro Mercantil con fecha 28 de Septiembre del 2006.

El proyecto de búsqueda de un nuevo terreno para nuestra planta de producción todavía sigue vigente, después de un año y medio de búsqueda desesperada! Con la ayuda y dedicación de mi esposa Mónica Sánchez buscamos, averiguamos e inspeccionamos una gran cantidad de terrenos y ofertas en Tumbaco, Pifo y hasta el sector de El Inga. Con los dos terrenos más opcionados, por su buena ubicación junto a la carretera principal se frustró la negociación final a causa de considerables afectaciones por los acueductos de agua potable. Cabe mencionar que los respectivas entidades del Municipio (Territorio, EMAP, ConQuito etc.) no están en condiciones de facilitar alguna información confiable, que sea de ayuda para una pequeña empresa en búsqueda de un nuevo terreno en un sector apropiado. Peor aún no tienen actualizados los planos y debidamente catastrados ciertos terrenos, que podrían ser una solución para la nueva planta de Technoswiss.

Aspectos Económicos

Los ingresos brutos totales fueron de US\$ 295,704.87 lo que significa un incremento del 65.33% en comparación con el año 2005. Las ventas promedias por mes se ubican en US\$ 24,642.07.

En los gráficos adjuntos se puede ver de cómo se distribuyen los volúmenes de ventas tanto por mes como por líneas de productos.

Los costos de producción se determinan en \$ 287,317.26, lo que arrastra una mínima utilidad del presente ejercicio de \$ 8,387.61 (= 2.8% de las ventas!).

Este resultado no muy alentador refleja poco los grandes esfuerzos que todos los integrantes de la empresa desempeñan durante el año.

Los aspectos relevantes que afectan a este resultado del ejercicio están relacionados con varias variables. Entre estas podemos mencionar las siguientes, que probablemente influyen en este resultado.

- desfase entre los gastos operacionales y las adquisiciones de los materiales para ciertas obras de gran impacto contable

- un margen de utilidad mínimo en algunos proyectos grandes (Miradores del Parque San Juan y del Parque Itchimbía)
- gastos operacionales relativamente altos
- una productividad relativamente baja a causa de varias deficiencias en los flujos de producción debido a la restricción de espacio del taller actual

El mayor desembolso de dinero fue la importación de 3000 kg del inmunizante Wolmanit y de 750 kg del lasure Wolmanol. La forma de pago establecida con el proveedor Dr. Wolman GMBH (60% anticipo; saldo a 60 días) hizo necesario recurrir a un préstamo particular.

Gracias a un préstamo de la misma persona vinculada, nos fue posible la compra de una camioneta Chevrolet D-Max Diesel 2500cc, vehículo que fue ingresado al patrimonio de la compañía como activo en acta con fecha del 01 junio del 2006.

El flujo de caja permitió cubrir con obligaciones contraídas con terceros durante el período.

Área Administrativa (Coordinación, Ventas y Marketing)

En cuanto a los procesos con respecto a la atención al cliente y el manejo de los recursos humanos, financieros y productivos, se ha logrado mantener el cumplimiento oportuno de las obligaciones. Durante todo el año la empresa cumplió mensualmente y oportunamente con los pagos al SRI, aportes al IESS, etc.

Las declaraciones a las dos instituciones las realizamos a través de Internet. Como parte de nuestros medios de promoción y publicidad se lanzó la nueva página web, rediseñada por una empresa contratada. Adquirimos este producto con la finalidad de poder cambiar y actualizar los contenidos de la página por nuestro propio personal; detalle que esta funcionando muy satisfactoriamente.

La creciente demanda en la atención al cliente y en la organización de las entregas de nuestros productos, hizo necesario una mayor participación de Margarita Columba. Su desempeño en la compañía en el 2006 creció al 70% de su disponibilidad de tiempo.

Durante 10 meses se desempeñó Roberto Sánchez como practicante en el área administrativa y de planificación. Por parte del proyecto "Productividad" colaboró Felipe Moreno como practicante en nuestra empresa, dedicándose a cumplir con las tareas definidas y especificadas por el equipo de consultores.

De acuerdo a las recomendaciones del equipo consultor se contrató una diseñadora para la elaboración de diseños constructivos de todos los juegos de nuestra línea "Juegospiral". En cuanto a este objetivo, el trabajo no avanzó satisfactoriamente, porque la persona resultó ser más hábil y creativa para diseños gráficos, lo que permitió tener un

nuevo logo para Technoswiss, nuevos volantes y una nueva imagen corporativa en general.

Logramos implementar un reglamento interno con políticas y normas establecidas con el fin de optimizar la organización y el funcionamiento en áreas como: anticipos y préstamos, horarios, permisos, atrasos, orden, cuidado y limpieza con sus respectivas consecuencias.

Cabe mencionar que Sandra Columba regresó a Technoswiss a partir de noviembre en reemplazo de su hermana Margarita Columba, que salió con licencia de maternidad. Mónica Sánchez complementa el equipo con un desempeño a medio tiempo como supervisora de obras, cobradora, mensajera etc.

Durante el ejercicio económico no se realizó ningún registro de propiedad intelectual u otro tipo de inscripción acerca de copyright o derechos de autor.

Área productiva

En respuesta a las recomendaciones de los consultores, logramos disminuir los inventarios y optimizar el uso de diferentes materias primas.

La organización laboral y el manejo de los flujos de la materia prima hacia el producto terminado continúan presentando deficiencias por el espacio cada vez más reducido en el taller.

El recurso de restricción físico predominante se registró en varias ocasiones, estableciéndose que este recurso es la planta inmunizadora. Con la implementación de dos turnos al día para cargas de inmunización, logramos aumentar y explotar al máximo esta restricción obteniendo como resultado cumplir con los volúmenes de inmunización requeridos.

De acuerdo a las proyecciones y al nivel de pedidos se aumentó la cantidad de trabajadores en el transcurso del año. A final de año estaban laborando 18 trabajadores en la planta, adicionalmente el chofer para la camioneta. Todos se encuentran afiliados al IESS.

En cuanto a la seguridad industrial se implementó varios elementos para la seguridad personal.

Objetivos y proyecciones para el 2007

a) Objetivos económicos

- establecer y controlar los gastos operacionales fijos de la empresa
- aumentar el factor del Truput y por ende mejorar la utilidad neta para terminar el año 2007 con mínimo el 10% de utilidades en relación con las ventas
- mantener un fuerte crecimiento en las ventas del 46% según las proyecciones (ver gráficos)
- adaptar paulatinamente los sueldos de los empleados de acuerdo a las funciones

b) Planificación y Producción

- crear un departamento de diseño y dotarlo con un diseñador industrial (o arquitecto), mínimo a medio tiempo
- tener los planos constructivos en Auto-CAD de todos los juegos del catalogo con sus respectivas listas de materiales
- supervisar y mantener niveles bajos los inventarios de las materias primas y materiales suministros
- encontrar un nuevo sitio de 3000 - 6000 m², ubicado en una zona sin restricciones para la pequeña industria cercana a la Vía Interoceánica y trasladar el taller
- buscar una inmunizadora más grande (largo de 10 a 14 metros; ø 1.20 a 1.50m) dentro y fuera del país
- actualizar y complementar el parque de máquinas con adquisiciones puntuales como: canteadora, cepilladora, tupi de mesa, soldadora etc.
- desarrollar un programa de capacitación para cada empleado de acuerdo a las necesidades y preferencias (objetivo: un curso/año); por ejemplo a través del ICAPI, CEPL Centro Ecuatoriano de Producción más Limpio, SECAP, etc.

c) Administración y Contabilidad

- implementar la Contabilidad del Truput como método paralelo a la contabilidad convencional
- elaborar y mejorar la metodología para el seguimiento a los clientes, incluyendo el ISC, plan de mantenimiento etc.
- tener los indicadores financieros cada 3 meses del año a través del programa MedicPro
- elaborar un formato para tener actualizado el flujo de caja

d) Marketing y Ventas

- crear y elaborar un plan de marketing adecuado para poder denominar los áreas de intervención e inversión (Proyecto del Sector Maderero con los consultores del CTA)
- instalar una oficina en Quito como punto de contacto y venta
- intensificar una publicidad para nuestro servicio de inmunización, dirigida a grupos de arquitectos, constructoras, industriales, etc.

e) Seguridad laboral y Bienestar

- conformar un comité de seguridad y salud, de acuerdo a los requerimientos del IESS
- fundar y (auto)gestionar un equipo de fútbol con el nombre "Technoswiss"

De esta manera pongo al conocimiento de los socios la situación de la empresa y los planteamientos para el futuro.

Atentamente,

Peter Egli

Gerente Technoswiss Representaciones y Servicios Cía. Ltda.

