

INFORME DE GERENCIA

Technoswiss Representaciones y Servicios Cía. Ltda.

Periodo 2007

El presente informe recoge los principales acontecimientos y refleja los resultados obtenidos durante el ejercicio económico 2007.

Área Administrativa

El hecho más relevante durante este periodo fue sin duda el traslado de la fábrica a la nueva planta ubicada en Pifo en el mes de noviembre. Después de más de dos años de búsqueda, finalmente hemos encontrado un terreno de 3000m² en una zona industrial, que cumple en gran escala con los requisitos para poder cumplir con los objetivos de crecimiento y el mejoramiento de la productividad de nuestra empresa. El terreno fue adquirido por y a nombre de Peter Egli, gerente general, y su esposa Mónica Sánchez de Egli con capital propio y está siendo alquilado en su totalidad a la compañía Technoswiss, excepto una pequeña área, que funciona como taller de producción para la línea de artesanía de Taguaspíral. La fábrica ya disponía de un galpón cerrado de 470m², acceso a la luz trifásica con propio transformador, agua potable y línea telefónica. Los dueños del terreno asumieron los costos de todos los trabajos de adecuaciones en cuanto a la infraestructura básica, mientras la empresa cubrió los gastos de las instalaciones específicas para el óptimo funcionamiento de producción en la nueva planta.

En relación con los objetivos planteados en producción y marketing Technoswiss ha participado en dos proyectos auspiciados por el MICIP, la CAF y FUNDEPIM:

1. Desarrollo de redes empresariales para el mejoramiento de la competitividad y productividad.
2. Fortalecimiento de la Gestión de Mercadeo y Ventas en empresas del sector madero en Quito.

El primero estaba dirigido a mejorar el abastecimiento de materias primas en lo que se refiere a calidad, precio y cantidad mediante la realización de compras conjuntas entre todas las empresas participantes. Lamentablemente este proyecto no se pudo aplicar debido a la diversidad de las materias primas de las empresas participantes y a la falta de decisiones por parte de todos los miembros.

El segundo enfocado a la realización de un plan de mercadeo, el mismo que esta desarrollado eficientemente siendo necesario su pronta aplicación con el fin de obtener los resultados proyectados.

Por invitación de FUNDEPIM y con el auspicio de ProChile, el Gerente General realizó como miembro de una pequeña delegación una visita a Chile en el mes de agosto con el propósito de contactarse con madereros chilenos e intercambiar experiencias entre el Sector Maderero Ecuatoriano y el Chileno. Esta visita permitió a TechnoSwiss obtener un

contacto importante con ECASO S.A., empresa chilena especializada en la producción e instalación de maquinaria y plantas inmunizadoras para el sector maderero.

Con el fin de cumplir el objetivo de adquisición de la nueva planta en el área administrativa financiera se iniciaron las gestiones para obtener un préstamo de la Corporación Financiera Nacional CFN, aprovechando su línea de crédito a bajos intereses para PYMES.

La importación del inmunizante, materia prima indispensable en el proceso productivo, tuvo varios inconvenientes y demoras debido al inadvertido cambio de partida por la COMEXI de los productos con componentes de cobre. Este cambio de partida aparentemente somete nuestro inmunizante Wolmanit CX-10 bajo el exigente régimen de la Norma Andina y requiere por ende un Registro de la compañía y del producto en el SESA; un proceso de registro que suele demorarse mínimo nueve meses y con costos considerables de cerca de US\$ 10'000.-! A través de diferentes gestiones emprendidas en los ministerios MIC, MAG, el SESA y con el apoyo de Diego Burbano, Director Ejecutivo de FUNDEPIM, se logró finalmente una autorización de importación por el SESA para una única importación.

El servicio y la atención al cliente para el manejo de todas las líneas se lo realiza principalmente a través de la página Web, que se ha convertido en una herramienta de atención al cliente eficiente y eficaz, principalmente en lo que se refiere a la línea de JuegoSpiral. La línea del Mobiliario Urbano, que requiere generalmente diseños particulares con especificaciones personalizadas, tiene que ser atendida vía telefónica o personalmente con visitas en sitio o visitas del cliente a nuestras oficinas.

Desde el mes de mayo Technoswiss está compartiendo con Punto Verde y SwissDesign, empresa del socio Theodor Isler, una oficina en el sector de la Floresta, como punto de contacto en Quito.

Área financiera y económica

Con respecto a la liquidez de la empresa los activos corrientes al final del ejercicio representan el 84.54% del total de activos, lo que durante todo el período permitió cumplir con las obligaciones con los empleados, proveedores, el fisco, IESS y demás obligaciones de corto plazo adquiridas con terceros en forma oportuna sin incurrir en costos por multas o intereses.

El flujo de caja también permitió cubrir con obligaciones a largo plazo adquiridas en períodos anteriores ya que en el período anterior representaban el 40.49% del total de pasivo y en el presente representan el 5.48% del total de pasivos.

También se realizaron inversiones en muebles, maquinaria, equipo de planta y equipo de computación. El nivel de estas cuentas se ha incrementado en promedio en un 55% con lo que se cumplió con parte de los objetivos de producción.

Los flujos positivos de caja fueron generados por el incremento de las ventas en un 33.57% con respecto al período anterior. La línea JuegoSpiral sigue siendo la principal ya que representa el 49,79% del total de ventas. La línea de Mobiliario Urbano representa el 41.49%, Servicio de inmunización el 2.98%, Mantenimiento el 2.83%, Madera Inmunizada el 2.46% y Productos para Madera el 0.45% con lo que se mantiene la tendencia del ejercicio anterior.

El incremento de las ventas se debe a varios factores. Entre los principales podemos mencionar el ingreso al mercado de la ciudad de Cuenca, cumpliendo con varios

contratos de proyectos del Municipio de Cuenca a través de los contratistas. Logramos captar nuevos clientes como Plan Internacional, FONSAL, Museo del Agua entre otros. Los costos de producción representan el 54.78 % del total de ventas y los operacionales equivalen al 36,27% del total de ventas. En estas dos cuentas existe una disminución en promedio del 3% con respecto al ejercicio anterior lo que se debe a un manejo más óptimo de los recursos disponibles.

El porcentaje de utilidades brutas respecto al total de ventas representa el 8.81% con lo que nos acercamos al objetivo planteado del 10%.

Las utilidades netas del ejercicio se incrementaron en un 344,20% con respecto al ejercicio anterior y estas representan el 54.05% del total de patrimonio neto de la empresa.

Adjunto Balances porcentuales comparativos y gráficos.

Área de Producción

El hecho mas relevante durante este periodo fue el traslado de la fábrica a la nueva planta ubicada en Pifo en el mes de noviembre. Estas instalaciones permiten que los flujos del proceso productivo se desarrollen de manera mas eficiente, no solo debido al incremento del espacio disponible sino también a la mejor distribución de las instalaciones. En las nuevas instalaciones se ha mejorado las condiciones de trabajo de todo el personal de la planta lo que se ve reflejado en la mejor organización y distribución de todos los procesos productivos. Cabe recalcar que todavía se requieren aplicar medidas correctivas a ciertos procesos con el fin de lograr un incremento progresivo de los niveles de producción.

Objetivos para el 2008

Administrativa y Financiera

De acuerdo a las exigencias del SRI, y obedeciendo a necesidades internas de control y planificación, se prevee la implementación de un sistema contable de costos que permita determinar y controlar los costos de producción fijos y variables, a la vez consiguiendo un control sobre los inventarios de todas las materias primas e insumos. La adquisición del equipo necesario con su respectivo software está previsto durante el primer semestre y su implementación operativa a partir del mes de julio del 2008.

Concluir con el trámite para la obtención de un préstamo de la Corporación Financiera Nacional CFN durante el primer semestre para el financiamiento y la adquisición de una nueva planta inmunizadora con el fin de incrementar nuestros volúmenes de producción, reducir los tiempos de entrega y consecuentemente incrementar el índice de satisfacción de nuestros clientes actuales y captar nuevos clientes.

Ejecutar y controlar el plan de marketing desarrollado durante el 2007, que incluye el seguimiento de los contactos con interesados y clientes.

Obtener el certificado ambiental del Municipio de Quito dentro del primer semestre del año.

Incurrir en las gestiones con los Ministerios MIC, MAG o el SESA para solucionar el problema de autorización de importación para el inmunizante Wolmanit CX-10.

Económico

Mantener el crecimiento ascendente de ventas logrado en los últimos períodos con el fin de llegar a un monto total de ventas aproximado de \$500,000.-, de acuerdo a lo presupuestado en el plan de marketing.

Producción

Complementar y optimizar el parque de maquinaria con adquisiciones puntuales para el mejoramiento de los procesos productivos. Aparte de la mencionada nueva inmunizadora se apunta a: Tupí de mesa, sierra circular a mano grande, taladro grande con guía.

Estos son los aspectos mas relevantes acontecidos durante el periodo 2007 y que a la vez nos permiten realizar los planteamientos para el nuevo ejercicio económico del año 2008.

Atentamente,



Peter Egli
Gerente General
Technoswiss Representaciones y Servicios Cía. Ltda.

