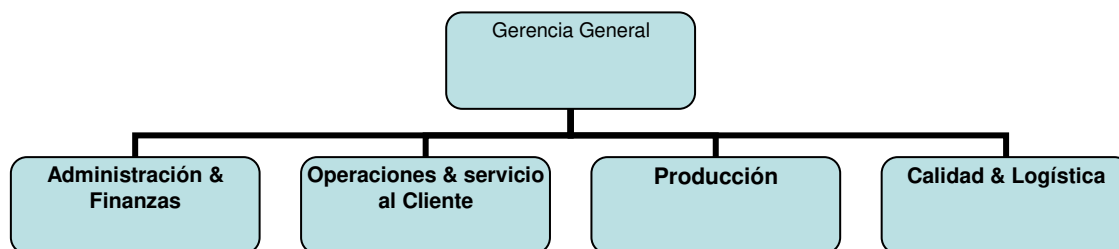




INFORME A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE DELTA TECHSOL INGENIERIA CA Año Fiscal 2013

De conformidad con lo dispuesto en la ley de compañías y al estatuto vigente, presento el informe de labores de la compañía DELTA Techsol Ingenieria en mi calidad de Gerente General.

El año 2013 marco el inicio de operaciones formales de la empresa. Se estableció el esquema de trabajo mediante una organización horizontal, donde se definieron cuatro áreas de gestión a saber:



Para establecer a las personas que liderarían estas áreas, se realizó un proceso de evaluación, que incluyó un FODA donde se encontraron fortalezas que estaban ocultas en cargos de poca trascendencia dentro de la planta. Igualmente se determinó que había un esquema unipersonal que obstaculizaba todo proceso, generaba incumplimientos y una carga laboral extrema a quien decía y decidía todo.

Luego del proceso se definieron los nombres de las cuatro personas que serían responsables de cada área, quedando la estructura así:

<i>Administración & Finanzas:</i>	Santiago Rodríguez
<i>Operaciones y Serv Cliente:</i>	Jenny Ayala
<i>Producción:</i>	Fabián Santacruz
<i>Calidad & Logística:</i>	Alex Recto.

En paralelo se analizó y estableció el proceso general de la empresa, se identificaron sus pasos de inicio y culminación, se definió por parte de la gerencia los pasos de cruces de información y se establecieron los objetivos cuantitativos y cualitativos para este primer año de operación.

Dentro de los objetivos macro, cada área tenía que diseñar, establecer y ejecutar los cambios pertinentes para alinearse con ese objetivo mayor. Cabe mencionar que allí muchos parámetros, más que cuantitativos, fueron cualitativos dando como base la calidad y precisión en la ejecución de las labores. Se eliminaron muchos trámites que significaban completar y llenar formularios que finalmente nunca estaban al día y eran la justificación para que no hubiese respuesta y resultados a la ejecución de las labores.

El inicio de las operaciones fue un poco complicado por atrasos y equivocaciones legales en el trámite de emisión del RUC, lo que significaba que no se podía aperturar las cuentas bancarias, oficializar contratos y avalarnos frente a los proveedores de materia prima con quienes toco hacer todo el trámite de líneas de crédito.

Otro punto álgido de la gestión, significó el proceso de transferencia laboral de los operarios. Si bien se había trabajado en un clima de confianza y seguridad, pero hubo brotes de rechazo y cuestionamiento que fueron manejados por la gerencia con pleno respaldo de los directores de

área quienes contribuyeron a minimizar el impacto y a lograr acuerdos favorables para las dos partes.

Una vez definido el esquema y equipo de trabajo, se inicio el proceso de readecuación de la planta física, que tenia serias falencias de imagen, operatividad, contaminación y servicios básicos para los empleados.

Entre las principales labores se destaca:

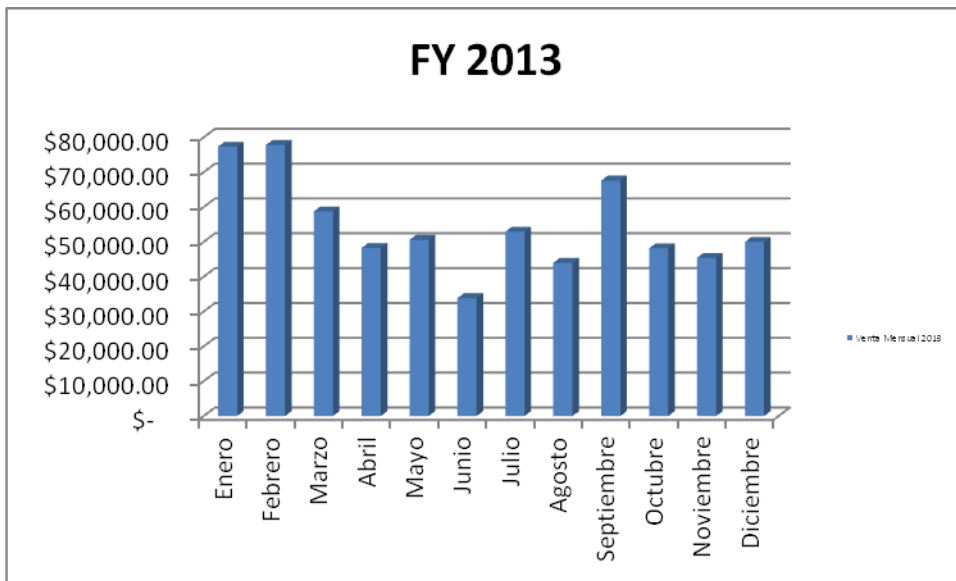
- Instalación de 10 Extractores eólicos
- Reemplazo de 14 planchas traslucidas para iluminación natural.
- Limpieza y renovación de la Bodega de materia Prima. Mampara frontal para iluminación y ventilación.
- Reubicación de vestidores (Lockers) con nuevo mobiliario y reglas de uso e higiene.
- Reubicación y construcción de Garita de Seguridad.
- Remodelación y ampliación de Baños.
- Ampliación y ventilación para las áreas de Esmerilado y Pintura.
- Adecuación de un comedor y área de Catering, para cambiar radicalmente la alimentación de los empleados. Se suprimió, mediante un subsidio razonable, la traída de alimentos en tarrinas que generaban problemas de higiene y no contenían alimentación balanceada. De allí también los continuos problemas de ausencias por molestias médicas y una altísima rotación de medicamentos.
- Se realizó el arreglo y adecuación de los ingresos peatonales y vehiculares.
- Se contrato la señalética dentro de parámetros de seguridad industrial, se modernizo la organización interna, con áreas de circulación, áreas de servicio temporal, zonas de encuentro en emergencia, rutas de evacuación y áreas criticas libres de obstáculos.
- Se instalo el sistema de detección y estaciones de alarma contra incendios, complementándolo con la renovación de extintores y adquisición de dos estaciones de 50 lbs acorde con la exigencia del cuerpo de Bomberos.

Todas estas obras contribuyeron significativamente a suprimir totalmente las dudas sobre el proceso laboral, y significaron la activa participación de todo el personal. Tanto en apoyo como en ejecución, fueron parte integral del cambio y con él, se reavivo el sentido de pertenencia a la empresa.

Este grupo humano demuestra una unión y una solidaridad admirable, que se ha reflejado en poder modificar los procesos de ejecución de labores, con un sentido de equipo y de responsabilidad. En el proceso se han retirado voluntariamente 4 personas que no fueron necesarias de reemplazar porque sus labores fueron reasignadas dentro de las tres líneas de producción que se definieron. Así mismo, todos han comprendido que la jornada laboral debe ser suficiente para ejecutar las labores planificadas, para hacerlas con calidad y porque es necesario descansar y compartir con sus familias. El resultado de esta concientización ha significado para la empresa tener personal altivo, descansado y atento a sus labores, por lo que se han reducido significativamente los reprocesos, así como el costo promedio mensual de horas extras que llego al 1.5% de lo que se pagaba anteriormente.

En resumen, puedo indicar que Delta ha cumplido su proceso de renovación y remodelación, están definidos y en continua mejoría los subprocesos de cada area, hay un equipo integrado que esta balanceado en productividad/costo, se realizo el equipamiento del área de logística con una plataforma elevada que ha optimizado tiempos y se realizo la renovación de equipos y herramientas. Por lo tanto se cerro el año con uno de los objetivos cumplido como era potenciar la empresa para mejorar su eficiencia y sus tiempos de entrega.

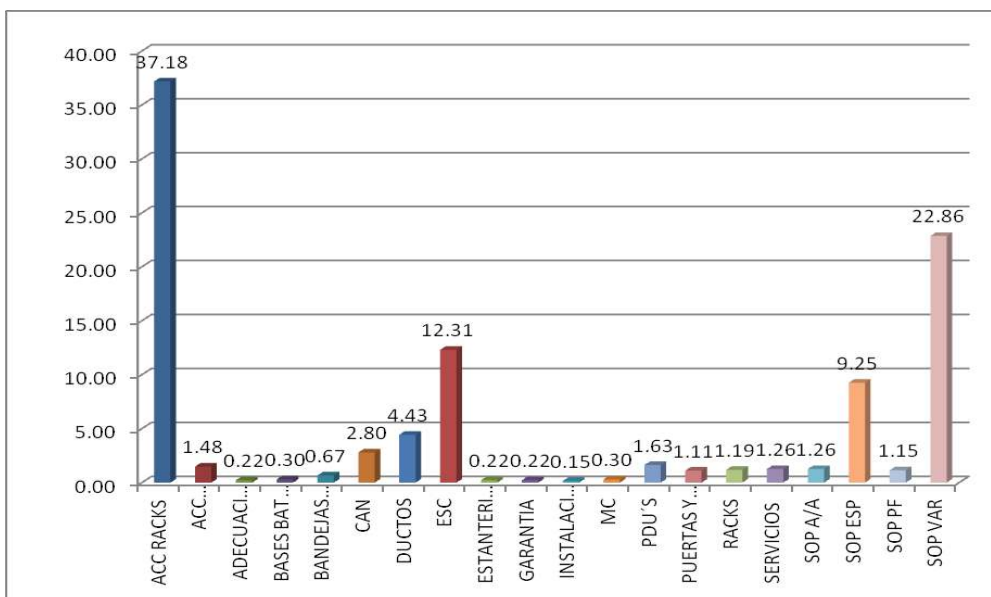
El otro objetivo, en el plano económico, tuvo algunos obstáculos que exigen análisis y atención para definir la ruta a seguir. La meta global de ventas, que fue conservadora, se logro en un 87% con un comportamiento variable, donde Junio estuvo por debajo de los requerimientos mínimos de sustentabilidad, cinco meses superaron al minimo el costo operativo y los márgenes vinieron de los otros seis meses. Este comportamiento variable, significo lograr un equilibrio anual con una rentabilidad del 3.7%. Para ser el primer año de operación, puede ser un resultado satisfactorio, sin embargo no permitió cubrir las inversiones realizadas en Materia Prima inicial, adquisición de activos productivos, costos remanentes de la operación anterior y amortización de la inversión inicial de los socios.



Considerando que las ventas de DELTA están enfocadas en proveer soluciones rápidas y con el know how que permite a Protecompu atender sus proyectos de manera efectiva, se hace necesario definir unas metas de compra y parámetros claros donde la fuerza de ventas y el Area Tecnica tengan claro que todos sus requerimientos deben ser dirigidos a Delta y obviamente tener un margen de negociación pero no de exclusión.

Igualmente establecer compromisos o metas de ventas de los productos principales de Delta, de manera que se genere una operación rentable y no solamente de sobrevivencia.

El siguiente diagrama muestra porcentualmente, el comportamiento de los productos vendidos durante el 2013. Como se observa , el 82% de los productos corresponde a soportes, cubiertas y accesorios que aportan poco para la rentabilidad.



Los productos más rentables o que contribuyen a financiar la MOD aportaron solamente el 4.3%, por lo tanto es imperioso modificar este comportamiento o la empresa no será sustentable en el mediano plazo.

Es importante que la junta general de Accionistas, evalúe y analice opciones, entre las cuales sugiero las siguientes:

- 1) Establecer un convenio formal con la empresa Protecompu C.A para que se hagan compras mínimas trimestrales de productos rentables para DELTA. De esta manera será el distribuidor quien deberá motivar en su fuerza de ventas la rotación de inventarios.
- 2) Incluir en dicho convenio, el compromiso de las Áreas técnicas y comerciales de Protecompu, para direccionar la compra de accesorios y aplicaciones que correspondan, a través de DELTA con un convenio para negociación y beneficio mutuo, pero sin que la oportunidad de negocios se dirija a un tercero. Esto permitirá que el Área Técnica se focalice en sus soluciones técnicas – valga la redundancia – en vez de estar ocupando tiempos en realizar labores que puede ejecutar Delta.
- 3) Aperturar la comercialización de productos a otros clientes, lo que significaría crear un área Comercial con la inversión en material POP, página WEB, personal de ventas. En esta línea hay dos opciones:
 - a. Potenciar productos nuevos para industrias como textil, alimentos, construcción, laboratorios. Lo que implica una inversión importante en desarrollo, fuerza de ventas y apertura de mercado.
 - b. Ofrecer los productos estándar a otros clientes del sector tecnológico. Esto implicaría eliminar la Exclusividad para Protecompu.

Cabe mencionar que la proyección para la exportación de productos, no se descarta, pero exige un proceso de consolidación tanto de eficiencia, eficacia, cadena de abastecimiento, calidad y certificaciones.

DELTA dio los primeros pasos en este sentido, analizando los accesorios e implementos que se utilizaban en la fabricación de los productos. Los resultados fueron:

- Altos stocks de partes que fueron descontinuadas, que no funcionaron bien, que el proveedor no volvió a traer o que simplemente fueron reemplazadas por otras a discreción unipersonal.
- Accesorios de baja calidad, artesanales, de poca presentación, sin certificaciones, con altos niveles de probabilidad de falla.
- Cadenas de suministro que mantenían continuidad de proveedor pero no de marca. Lo que conlleva que no haya continuidad producto, de repuestos, de tamaños. Por lo tanto no contribuían a establecer parámetros de producción continua.

Bajo esta premisa se inició un proceso de renovación de la cadena de abastecimiento. Los parámetros para establecerla fueron:

- Accesorios y componentes de calidad, con certificaciones UL, ANSI, CE o similares que nos permitieran trasladar esa certificación al producto terminado y justificar el valor que es más alto que el promedio del mercado.
- Seriedad y tiempos de respuesta del proveedor.
- Abastecimientos sin mínimos, sino a discreción de la proyección de DELTA.
- Marcas reconocidas y/o que tengan políticas de renovación de productos garantizando periodos razonables de disponibilidad de repuestos o partes.

De esta manera se trabajó durante el 2013, ello significó una renovación total de accesorios para productos como el MC2, los Racks y las Puertas. Hoy en día podemos indicar que esos accesorios que son vitales para la seguridad personal y de los equipos, tienen certificaciones internacionales.

Así mismo se encontraron otros proveedores de Materia Prima (láminas de tool), con quienes hubo un proceso de negociación, y ahora se tiene acceso a un material de origen ruso con una calidad muy superior a la que existía y prácticamente al mismo costo.

Todos los cambios realizados, exigen su periodo de prueba y de respuesta del mercado. Se busca optimizar para no afectar el costo de los productos, pero lógicamente el cambio significa un incremento que debe ser asumido por el mercado y se debe promocionar adecuadamente por los beneficios que representa.

En cuanto a los temas financieros, otro punto álgido a considerar en la asamblea de accionistas, tiene que ver con la carga de pasivos que mantiene Delta con Protecompu. En el cuadro general proyectado los valores alcanzan una cifra de \$265,000 de los cuales solo se pudo amortizar \$92,000 y quedan obligaciones por \$173,000. Es importante definir los mecanismos para que este pasivo sea manejable para DELTA y no signifique la imposibilidad de invertir en innovación, equipamiento y seguridad industrial.

Se adjunta el informe y el Balance preparado por la empresa GEMSA, con quienes se contrato el servicio de outsourcing contable del 2013, en el cual se indica que la utilidad bruta antes de participación laboral e Impuestos, se ubicó en \$25,971 lo que representa una rentabilidad del 3.7% sobre el valor total de los ingresos.

La rentabilidad, considerada frente a las ventas, es una cifra que exige decisiones importantes para enrumbar el camino de la empresa. Se intensificara la evaluación trimestral del 2014, para ver las tendencias y definir como se incrementan los ingresos o sino iniciar un proceso de reducción de costos. Para iniciar el 2014 ya se ha convocado a los proveedores de servicios que representan un costo fijo (Arriendo, seguridad, contabilidad y alimentación) para negociar sus contratos a fin de reducir el impacto para el nuevo periodo.

Esta gerencia va a desarrollar todas las herramientas disponibles para permitir que DELTA continúe y tenga los mejores resultados pero, bajo el esquema planteado inicialmente, su futuro radica en que se comprenda y se comunique a todos los involucrados que esta es una empresa estratégica para la operación de Protecompu. Esta ventaja competitiva que tiene Protecompu puede potenciarse pero exige que su fuerza de ventas promocióne y concrete negocios para utilizar la capacidad instalada.

Agradezco la colaboración de todo el equipo de DELTA y a ustedes por su confianza,

Atentamente,

Ing. Ricardo Rodríguez F.
Gerente General

rrf