

Quito, febrero 26 de 2007

Señor Coronel de Policía de E. M.
VINICIO PROAÑO SALAZAR
Presidente de la Junta General de
Accionistas de "TECNISTAMP C.E.M."
Presente

De mi consideración:

En cumplimiento de la disposición contenida en los estatutos sociales de la Compañía y en concordancia con la resolución emitida por la Superintendencia de Compañías, me permito poner en su conocimiento y por su intermedio a los Señores Accionistas, el informe de la gestión realizada, durante el ejercicio económico comprendido entre el primero de enero y el treinta y uno de diciembre del año dos mil seis.

Los objetivos de la Compañía se han cumplido de acuerdo con su programación, en función de las expectativas proyectadas al inicio del periodo, afectadas por los factores económicos financieros externos, que determinan como resultado, el crecimiento de los precios de insumos, servicios y materiales, necesarios para cumplir con el proceso de producción.

La inseguridad jurídica, política e incertidumbre económica, que enfrenta el país, ha producido un incremento y crecimiento de los costos y gastos, los mismos que impactan en los resultados de la Compañía, sin embargo hemos superado esta crisis en base de trabajo, decisiones adecuadas en cuanto a inversiones, costos y gastos, manejo conservador y prudente de precios de venta y buen grado de calidad, con el fin de mantenernos en forma dinámica y en constante crecimiento, para seguir adelante en todos los proyectos emprendidos, sobre la base de trabajo, estos factores han incidido en los resultados de gestión, los cuales seguidamente se comentan, considerando nuestro entorno interno.

1 - DEPARTAMENTO DE ADQUISICIONES

Este departamento cumple con la función de abastecimiento de materiales e insumos, para confección y calzado, ubicando precios y condiciones adecuadas, contribuyendo así al desarrollo y cumplimiento de los programas de producción.

La nueva infraestructura implementada para esta área, ha permitido optimizar la coordinación y gestión con proveedores, así mismo se compraron vehículos, para mantener una mejor logística de materiales y de productos terminados, para proporcionar un mejor servicio al cliente. De igual forma, se ha logrado mejorar la entrega de materiales, para el cumplimiento de los diferentes contratos, de acuerdo con la planificación realizada por los departamentos de producción.

Para el próximo periodo el objetivo será, el investigar el mercado interno y externo, para seleccionar e incrementar el banco de datos de proveedores y disponer así de varias alternativas de compras, paralelamente se ha elaborado un plan de compras, rectificando todas las falencias detectadas, en coordinación con los departamentos de

producción, para acoger las sugerencias y así tener eficiencia en el abastecimiento de materiales.

De igual forma debemos informar de la apertura y creación del departamento de comercio exterior, quien se ocupa de iniciar y finiquitar las importaciones y exportaciones de bienes y servicios, que en el primer caso se originan en Colombia, Brasil, EE. UU. de Norteamérica, China; y, en el segundo caso, para cualquier localidad o punto geográfico, en el cual se produzcan ventas de nuestros productos. Esta opción agiliza y optimiza todos los procesos y actividades que comprenden este importante sector, dinamizando el comercio exterior en todas sus etapas.

2 - DEPARTAMENTO DE SISTEMAS

Sistemas es el responsable de la administración del paquete informático y de salvaguardar la información que en este se genera, para lo cual se coordinan diferentes actividades con todos los departamentos.

Entre las actividades desarrolladas tenemos: Coordinación con la Dirección General de Logística de la PP.NN., para recepción, depuración y actualización de datos del personal, para la preparación de cuadros de producción, despachos, listados y etiquetas de control. Desarrollo de aplicación vía Internet para actualizar en forma automática las tallas de las prendas del personal policial, que se entrega cada año, con sus dotaciones personalizadas. Implementación del sistema de gestión de ventas Salesforce.com, el cual permite realizar un seguimiento de las actividades cumplidas. Instalación de cableado para la red de datos y UPS's, para las estaciones de trabajo de las áreas físicas administrativas remodeladas. Implementación de software gratuito, para reemplazar software licenciado, como open office, ganttproject, editores de imágenes, etc.. Rediseño de la página Web para mejorar la imagen y presentación de la Empresa en el mundo. Implementación de central telefónica IP NBX 3000 de 3Com, la misma que permite realizar una integración entre todos nuestros puntos físicos geográficos, a través de la Internet. Implementación de Red Privada Virtual VPN, para acceder desde cualquier punto geográfico dotado de Internet, con nuestra red privada física. Mejoramiento del sistema integrado Cadillac. Implementación de cuarto de comunicaciones, para mantener los servidores, equipos de comunicaciones, UPS's, en un centro de administración, en la nueva área asignada a sistemas. Implementación de nuevo servidor de correo electrónico Open Source SMEServer 7.0. Soporte técnico a los integrantes de la red de datos, integrado por sesenta y un usuarios, en hardware y software. Planes de mantenimiento preventivo y correctivo, de los equipos de cómputo, para mantener en óptimo funcionamiento los equipos, elementos activos y pasivos de la red de datos.

En cuanto a personal este departamento esta conformado por tres personas, que incluyen: una jefatura, un asistente de hardware y un asistente de software.

En lo referente a adquisición de equipos, entre los mas representativos, tenemos: Computadores portátiles y personales, impresoras, UPS, regulador de voltaje, copiadora/impresora, central telefónica IP 3 Com, teléfono IP 3 com, switch lynxsis cisco 48 puertos, video grabadora sony, DVD player portatil COBY, scanner genius color page silm 1200.

Debido a la remodelación del área administrativa, sistemas tuvo la asignación de una área de trabajo amplia, en donde se contemplan de oficinas para: personal, área de trabajo, bodega y cuarto de comunicaciones.

En el período las metas planteadas se han cumplido y no se han presentado inconvenientes, para continuar con el cumplimiento de las mismas, los objetivos y metas planteadas fueron conseguidas según las prioridades establecidas y se han coordinado las actividades antes expuestas, de manera integral entre las diversas áreas de trabajo.

3 - DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS

La gestión de este departamento radica en brindar apoyo en el proceso administrativo del recurso humano, para servicios generales y especiales, para un mantenimiento adecuado de la organización interna.

En este período se incremento el personal administrativo en importaciones y ventas; personal técnico, en instalaciones eléctricas y de máquina desma de calzado; en cuanto a personal operativo, no se ha dado ningún incremento, únicamente se han ocasionado algunos reemplazos, por salida de trabajadores. En este sector, se incrementó el cargo de Trabajadora Social y se readecuaron todas las instalaciones físicas, las mismas que actualmente proporcionan un mejor ambiente físico de trabajo.

En el periodo dos mil cinco el número de trabajadores se ubico 427 y al término del año dos mil seis, en 403, observándose una pequeña disminución.

Para el periodo dos mil siete, las proyecciones incluyen: Incremento de personal de acuerdo a las nuevas necesidades de producción, implementación integral de guardería, incrementar el Índice de satisfacción del personal, disminuir el Índice de ausentismo, propender a la capacitación del personal.

De igual forma en este periodo se implementó al ciento por ciento el manual de funciones, se estructuro el campo de trabajo social, se celebro el campeonato interno de recreación para el personal, se cumplió la capacitación del personal de acuerdo a lo programado, de igual forma de implemento la encuesta de satisfacción y por ultimo se celebraron las festividades navideñas.

3.1 - COMPLEJO VACACIONAL

La gestión de este sector incluye la administración del complejo, para establecer el cuadro anual de vacaciones y gestionar las vacaciones del personal, coordinar el mantenimiento del complejo, supervisar y verificar que todo se encuentre bajo las normas establecidas, para su adecuado funcionamiento.

En este período se incremento una persona, para colaborar en el mantenimiento del complejo y así brindar una mejor atención al personal que toma vacaciones; en el mes de abril, se realizó la inauguración de la segunda etapa del complejo, el mismo que consta de doce suites amobladas, de dos dormitorios, sala, baño, etc., habitable para seis personas. En el año dos mil cinco se podían hospedar en sus instalaciones a setenta y dos personas, actualmente con la inauguración de la segunda etapa, se pueden recibir a ciento cuarenta y cuatro personas cómodamente instaladas.

Para el año dos mil siete, se ha proyectado implementar el espacio físico, incrementando canchas deportivas, así como proporcionar capacitación al personal, para optimizar la atención a los usuarios.

3.2 - SERVICIOS DE ODONTOLOGIA

Las actividades que se cumplen son directas al personal, en atenciones primarias en salud, diagnóstico, tratamiento y prevención, que requieren de atención odontológica, como a los familiares hasta los dieciocho años de edad, siendo este un servicio completamente gratuito. En cuanto a espacio físico, este no ha variado, ya que no se requiere de mayor área, por cuanto el paciente es atendido y llamado por alto voz de acuerdo al turno y hora, otorgado por recursos humanos.

Las atenciones odontológicas en comparación con el año anterior, han aumentado en relación con sus familiares, se han atendido 1086 citas odontológicas de la cuales 200 citas corresponde a familiares, niños y adultos, contando con 50 pacientes nuevos. Los tratamientos que se realizan van de acuerdo a las necesidades del paciente, así profilaxis, obturaciones, restauraciones, amalgama, resinas, exodoncias, endodoncias, rayos x, fluorizaciones, sellamientos, prótesis.

Con esto se ha logrado que la salud bucal de los trabajadores sea satisfactoria, se ha disminuido problemas relativos a gingivitis, placa, cálculos dentarios, un gran porcentaje del personal dispone de ficha odontológica, igualmente se ha logrado con educación personalizada, en cada uno de los pacientes, que son atendidos la importancia de mantener las piezas dentarias en la cavidad bucal.

Para el nuevo periodo, se ha previsto realizar un seguimiento a los tratamientos en cada uno de los pacientes, profilaxis de mantenimiento, actualización de fichas de pacientes, adquirir analgésicos, antiinflamatorios, antibióticos exclusivos para uso odontológico, abastecimiento de bio-materiales de excelente calidad, garantizando durabilidad en boca.

3.3 - SERVICIOS MEDICOS

Este sector de la salud, ha realizado las siguientes atenciones a los empleados: emergencias, atención primaria a empleados, familiares y otros, transferencia de pacientes a unidades médicas, procedimientos menores, charlas, programas de medicina preventiva, que incluyen: exámenes, inmunizaciones, planificación familiar, control prenatal, valoración psico-social, preparación de equipos y materiales.

Durante el periodo se han atendido 2.784 consultas, determinando sus principales causas de morbilidad, como son gineco-obstétrico, gastrointestinales, respiratorias, osteomusculares, piel, oftalmológicas.

El plan anual de medicina para el periodo dos mil siete incluye: atención primaria, estudio de las condiciones ambientales en los sitios de trabajo, promoción y vigilancia para el adecuado mantenimiento de servicios como: servicios higiénicos, suministros de agua, colaboración en el control de la contaminación ambiental, investigación de enfermedades ocupacionales, investigación en programas de educación para la salud, programa de inmunización, programa planificación familiar y programa de exámenes médicos preventivos y especiales, de acuerdo al riesgo laboral.

4 - DEPARTAMENTO DE CONTROL DE CALIDAD

Mantiene una continua y permanente inspección y ensayo de: Materiales, suministros, marcas, etiquetas, productos en proceso, productos terminados; estas inspecciones son de vital importancia ya que permiten evidenciar, registrar y analizar la información que se reporta en base a datos reales, los mismos que ayudan a tomar acciones inmediatas, controlar que las especificaciones establecidas internamente así como la de nuestros clientes, logrando así una satisfacción interna y externa.

Elaboración de tabla de medidas y explicación gráfica, de cada uno de los productos terminados de importación, con la finalidad de estandarizar tallajes, verificación y evaluación de características de materiales primarios de mayor consumo, a través de laboratorios externos reconocidos.

El crecimiento de la Empresa, ha permitido que el área de calzado cuente con nueva maquinaria con tecnología de punta, aportando valor agregado a nuestros productos como confort, nuevos materiales, facilidad para desarrollar nuevos productos, reestructuración de operaciones, formas de control, aumento de los niveles de producción, reducción de tiempos y costos. En el área de confección, se puede visualizar una evacuación diaria de prendas terminadas, en el área de revisión y empaque, evitando una acumulación permanente.

En el periodo ha sido posible la elaboración y estandarización de tallajes de productos terminados de importación, actualización y creación de formatos de control, control de medidas de hormas nuevas para desma en calzado, especificaciones técnicas de diferentes productos y prendas al exterior (China), realización de diferentes pruebas a productos y prendas recibidas del exterior (China), controlar que los parámetros internos establecidos se cumplan en las prendas de maquila externa e interna, innovación de nuevos productos y creación de especificaciones, control de materiales, puntos de control en procesos y terminados, realizar visitas periódicas a proveedores de materiales, para encontrar soluciones con velocidad de respuesta, evaluación técnica de varias materias primas, nacionales e importadas y su consecuente aprobación o rechazo, elaboración de tallaje de camisas de uniforme manga corta y larga para damas.

Para el periodo siguiente se ha previsto: la ampliación del laboratorio de confección, utilizando productos químicos y nuevos equipos que permitirán ampliar los diferentes análisis de los materiales, adquisición de programa WEB PDM, para mantener actualizado e interrelacionado todo el sistema de patronaje, elaboración de fichas técnicas y reportes de tablas para producto terminado, creación del laboratorio de calzado, el que permitirá tener un mejor control de nuevos materiales utilizados, coordinar los preparativos para la certificación INEN en área de calzado, contribuir a la formación de círculos de calidad, para que el personal este comprometido e involucrado en problemas y soluciones, mejorando el ambiente de trabajo y la productividad, establecer pruebas y equipos técnicos necesarios para controlar los procesos y subprocesos de producción sección calzado.

5 - DEPARTAMENTO DE PRODUCCION

5.1. - CALZADO

El departamento de producción ha realizado el análisis y la ingeniería de nuevos procesos productivos, en el esta área, en especial con la implementación de un nuevo

sistema de armado a base de inyección directa al corte de capelladas, con materiales de ultima tecnología como son de TPU para la suela externa y PU para la suela interna, lo que ha permitido mejorar los procesos productivos, incrementando sus niveles de productividad, eficiencia y calidad.

En esta área se incorporó nueva maquinaria: un equipo de inyección desma y en el proceso de aparado, maquinas aparadoras electrónicas, mejorando totalmente el tiempo de fabricación en esta área.

Se planifico la producción anual de varios artículos, los mismos que han sido producidos normalmente, cumpliendo positivamente con la planificación de la producción.



En el área de calzado, se están desarrollando nuevos productos en base de inyección directa de plantas y la incorporación de nueva maquinaria complementaria, divisor de cueros, ojetilladoras para ojales invisibles y ojal con arandela, fresadora de costuras, conformadora de talones, siendo la mayoría de estas electrónicas, aumentando el nivel de tecnología.

5.2. - CONFECCIONES

Se ha realizado la planificación para diferentes contratos como son: Comandancia, Transito, ingreso de aspirantes a policías, graduaciones de escuelas, Escuela Superior de Policía, Comisión de Transito del Guayas, Municipio Metropolitano de Quito, 911, Policía Metropolitana de Quito, chalecos antibala, Venezuela (logrando nuestra primera exportación), Fuerza Terrestre, a los mismos que se los ha realizado el respectivo seguimiento de producción y se ha cumplido de acuerdo a los cronogramas establecidos por los clientes.

Se ha reestructura módulos de planta, entre los que podemos indicar, que para el requerimiento del Contrato de la PPNN, se aumentaron las líneas de producción de pantalones de tres a cinco, con lo cual nuestra capacidad de producción se aumenta.

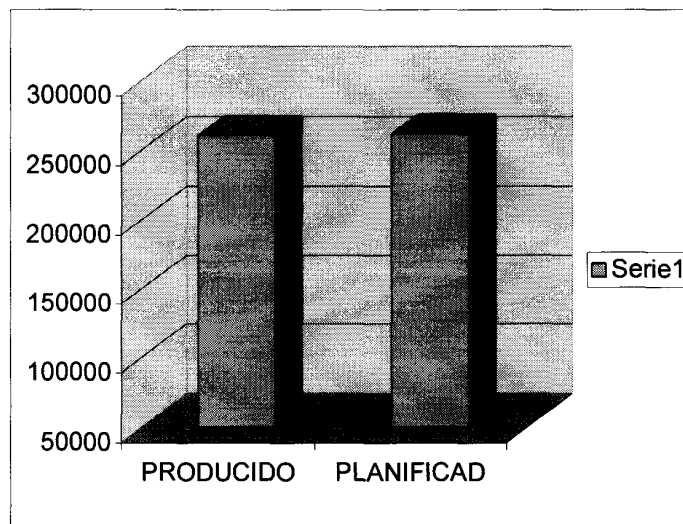
Con el objeto de mejorar la producción, cumplir con los diferentes contratos y controlar de una mejor forma la producción, se especializó los módulos en los diferentes productos que se fabrican, como por ejemplo 2 módulos sacos terno recto con una producción de 80 sacos diarios (40 por línea), 2 módulos de sacos terno torera, con una producción de 90 sacos diarios (45 por línea), 2 módulos pantalones con una producción de 620 pantalones diarios (124 en promedio por línea) , además de un módulo de varios, en

donde se procesan chalecos antibala, contratos civiles, trajes a medida y diversos productos contratados.

En maquinaria se modernizo las áreas de confección con la llegada de ojaladoras de lagrima, botoneras con dispensador, atracadoras para pantalones, botoneras de asa para el proceso de sacos, además se modernizo el proceso de viviados de pantalones y el pespunte de sacos, con la adquisición de una moderna maquina viviadora y pespunteadota, en el proceso de planchas se implemento un set de maquinas planchadoras de camisas, de ultima tecnología.

Se mantiene el sistema de incentivos para el personal de confección, con el mismo se ha logrado incrementar la producción y una competencia sana entre los trabajadores de los diferentes módulos, al reconocer su esfuerzo entregado, partiendo de una producción estándar por día y llegando a superarla, por la que se calcula la diferencia de acuerdo al presupuesto por cada producto, llegando a la satisfacción del personal e incrementando los niveles de producción.

PLANIFICADO (Vs) PRODUCIDO



PRODUCIDO	261099
PLANIFICAD	262471
CUMPLIM	99.48

En el área de confección se realizó la implementación de un módulo exclusivo para la fabricación de chalecos antibala, además se planifica la reestructuración y potenciación del modulo de gorras y el módulo de varios, con el fin de mejorar los procesos productivos y la calidad del producto. Se implementará el sistema de ficha técnica WEB-PDM, en el mismo que se ingresaran paulatinamente todos los artículos que se fabrican, obteniendo una base de especificaciones, medidas y modelos de las prendas. Con estas adquisiciones se aumenta el nivel tecnológico y los niveles de producción de la planta, de igual forma se cumplió con un programa de capacitación para mejorar la competencia y las destrezas del personal, en el proceso de fabricación.

6 - DEPARTAMENTO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL

Las labores que desarrolla esta área, corresponden a gestionar los riesgos industriales, que podrían derivarse de nuestras actividades, determinar la seguridad física de las instalaciones, gestión ambiental en requerimientos de normativas estipuladas por el Municipio de Quito, control de los recorridos que proveen el servicio de transporte al personal, control de vehículos de la Empresa.

En el periodo se facilitó capacitación en temas relacionados a seguridad industrial a 508 trabajadores, representando 802 horas de capacitación, las actividades realizadas en el periodo, fueron las estipuladas en el plan operativo, que fue monitoreado mensualmente, de las cuales se destacan: Coordinación y realización de auditoría ambiental, en la Dirección de Medio Ambiente del Municipio de Quito, coordinación del plan de manejo ambiental, obtención del certificado ambiental otorgado por el Municipio de Quito, realización de caracterización de mediciones a las fuentes fijas de combustión, aguas residuales de proceso, ruido ambiental y desechos industriales, para entrega de reporte a la Dirección de Medio Ambiente del Municipio de Quito, registro y aprobación del Comité de Seguridad y Salud del Trabajo en el Ministerio de Trabajo y Empleo, evaluación y calificación del personal de guardias de seguridad, capacitación al personal en aspectos de seguridad industrial, revisión de contratos de transportes, realización de inspecciones de seguridad y auditorías de orden y limpieza trimestrales, renovación de permiso del Cuerpo de Bomberos de Quito, actualización del plan de evacuación ante emergencias, coordinación y capacitación de las brigadas de emergencias, diseño y ejecución del simulacro de emergencias en coordinación con entidades de socorro (Cruz Roja y Bomberos), elaboración y actualización de instructivos de seguridad industrial, elaboración de registros y control de los vehículos de la Empresa.

Para el siguiente año, se ha planificado: la coordinación de auditoría de seguimiento ambientales, según nueva ordenanza N° 146 del Distrito Metropolitano de Quito, actualización del reglamento de Seguridad y Salud del Trabajado, levantamiento de No Conformidades de la Auditoría de Seguridad y Salud del Trabajo realizada por la Subdirección de Riesgos del Trabajado del IESS, análisis y preparación de implementación de normativas Ohsas 18001, estudio de factores de riesgo en las instalaciones industriales.

7 - DEPARTAMENTO DE VENTAS

A este departamento, le corresponde administrar el proceso de comercialización y ventas, emitiendo y optimizando políticas y directrices necesarias para la consecución de los objetivos trazados, es importante indicar, que como política empresarial y con el fin de obtener mejores resultados en ventas y cobros, se ha seleccionando y calificado a nuestros clientes, tomando en cuenta el volumen de prendas vendidas, como también la calidad de sujetos de crédito, obteniéndose resultados importantes.

Para el periodo, se determinaron varios objetivos, como base para comercialización y atención al cliente, entre los cuales tenemos: Mantener el volumen de ventas del año 2005 e incrementarlas en un 10% para el año 2006, conservar los clientes conseguidos en los años anteriores e incrementar nuevos clientes, que garanticen mantener el volumen de ventas, para lo cual es necesario del esfuerzo de cada uno de los departamentos, para entregar productos de calidad a tiempo y de esta manera lograr nuestras metas, mejorar el servicio de atención y despacho de los productos a los clientes.

En base al objetivo trazado para el año 2006 y en cuanto al volumen de ventas, éste rebasó el 5.45% de ventas con relación al año 2005; así, las ventas del año 2006 fueron de 19.873.469.91, comparadas al total de ventas del año 2005 que fueron de 18.845.852, lo que significa un incremento real.

En cuanto a bodega y almacén de ventas, se viene prestado una atención esmerada a clientes, efectuando ventas, cambios y atención en general a entera satisfacción de los usuarios que se acercan a estas instalaciones, además las entregas y despachos de productos se lo realizan con mayor eficiencia y agilidad.

El Departamento de Ventas realizó la calificación como proveedor en empresas públicas y privadas, logrando realizar contratos importantes con empresas públicas como: Ilustre Municipio de Quito, Policía Metropolitana, Comisión de Tránsito del Guayas, Policía Especial del IESS, Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas, Fuerzas de Tarea Shyris, Pastaza, Cuenca, Cuerpos de Bomberos del país y con nuestro principal cliente la Policía Nacional del Ecuador; en organizaciones privadas como: Escuela Militar Eloy Alfaro, Colegio Aeronáutico, Panavial, entre otras.

En cuanto al volumen de ventas proyectadas para el año 2007, el objetivo trazado radica en incrementar en un 10% las ventas del año anterior, conseguir nuevos clientes para lograr el volumen de ventas propuesto, mejorar el servicio al cliente, realizar ventas móviles con visitas a cada uno de los destacamentos policiales, con el fin de brindarles un mejor servicio de ventas y cambio de prendas y productos.

8 - DEPARTAMENTO DE PROYECTOS

Este Departamento realiza y ejecuta los proyectos de construcción, realiza planificación de proyectos, que incluyen: Elaboración de planos y presupuestos, aprobación de estos en el Municipio del Distrito Metropolitano, ejecución de los proyectos y construcción de los mismos.

De igual forma satisface las necesidades físicas y de espacios, de acuerdo al crecimiento de la Empresa, que entre otros tenemos: Elaborar y diseñar espacios físicos para la instalación de maquinaria, diseñar y adaptar espacios físicos que los procesos requieran, proveer el mayor confort y desarrollo de actividades del trabajador, y ejecutivos, mantenimiento de las instalaciones y edificaciones, a fin de mantenerlas en un correcto funcionamiento, controlar y potenciar, que las instalaciones y edificaciones cumplan con las exigencias y normas dictadas por el Municipio de Quito y Organismos de Impacto Ambiental, atender y proveer al personal, en cuanto a las necesidades de espacios físicos y sanitarios, coordinación de inquietudes, pedidos y requerimientos de las diferentes áreas.

En cuanto a maquinaria para construcción, la misma ha sido optimizada, para satisfacer las necesidades de los trabajos que se desarrollan, tenemos maquinaria mayor y menor que permiten realizar la mayor parte de los trabajos, sin necesidad de contratación externa, alrededor del 80 % de los trabajos se ejecutan con maquinaria propia, el ahorro económico y de tiempo que produce el trabajo con maquinaria propia, asciende alrededor del 30 %, actualmente nos encontramos en capacidad de contratar y ejecutar obras en el mercado de la construcción, ya que poseemos equipos y maquinarias muy superiores al común de las empresas dedicadas a estos trabajos, igualmente disponemos de herramientas menores, que sufren un deterioro constante y hasta total, las mismas que se las va renovando periódicamente según las necesidades.

Desde hace tres años, se mantiene un proceso de ejecución de obras continuo, mejorando cada vez el rendimiento y desempeño del trabajo, el adecuamiento e instalación de una bodega almacén, que atienda al público comprador, en la Av. Córdoba Galarza, se lo puede ver en total funcionamiento, el mantenimiento y adecuaciones menores, de todas las instalaciones tanto de planta como de almacén son una constante, las oficinas administrativas, inicialmente de dos plantas y un espacio superior, han sufrido una transformación total, que han determinado el correcto funcionamiento y relación de actividades, dotando al personal de espacios confortables para su trabajo, en el área de producción se ha adecuado el espacio que requería la instalación de la máquina DESMA, con sus requerimientos, que fueron supervisados por personal especializado, de igual manera la adecuación de espacios para el control de producción, en el área de calzado, que permiten un mejoramiento muy notorio en el desarrollo de los trabajos.

En este periodo se han realizado proyectos, logrando la consecución total de las metas y objetivos planteados, entre ellos el mas importantes fue la realización y adecuación total y ampliación del edificio administrativo.

Para el periodo dos mil siete se ha previsto: Implementar y ejecutar un plan de contingencia moderno, adaptar e instalar salidas de emergencia, instalaciones especiales, evacuaciones y reducir los riesgos en cuanto se refiere a incendio y accidentes, prestar mantenimiento constante a las áreas de producción y señalizar las zonas de trabajo y circulación facilitando los procesos, dar mantenimiento a las cubiertas de planta e implementar la ventilación mecánica en los espacios que lo requieran, solucionar los problemas de alcantarillado y evacuación de aguas lluvias, creando alcantarillas y cajas de evacuación, ya que se han incrementado los servicios y descargas, por lo que el sistema actual puede llegar a colapsar, ejecutar una adecuación general del almacén de ventas, en lo referente a satisfacer necesidades de vestidores, baños, garita y seguridad, cumplir con el cronograma de mantenimiento de las edificaciones en almacén de ventas y planta, realizar la adecuación y adoquinado de la calle Los Luceros y accesos a planta, solucionar los sucesos que se presenten de forma inesperada y que requieren intervención emergente.

9 - DEPARTAMENTO DE DESARROLLO CORPORATIVO

Este departamento planifica, organiza y ejecutar actividades relacionadas con la optimización de procesos, sistemas de gestión, normalización, desarrollo y maximización de productividad- rentabilidad, mediante la elaboración, gestión y desarrollo de proyectos, regulación y estandarización de políticas, manuales, procedimientos, instructivos y reglamentos.

De igual forma se realizan análisis y propuestas de mejora de procesos, se efectúan estudios de estructura organizacional, implementar y gestionar sistemas de gestión, analizar, implementar y mantener, procedimientos de los sistemas de gestión, sugerir y organizar estudios organizacionales, tendientes a aumentar la eficacia, eficiencia y rentabilidad, orientar el recurso humano hacia una cultura organizacional de calidad, asegurar y mantener el sistema de gestión de calidad, gestionar las auditorias internas del SGC, coordinar con las entidades certificadoras las auditorias externas del SGC, formulación, diseño, gestión y monitoreo de proyectos o planes de mejora, certificación de productos.

En cuanto a cumplimiento de objetivos, en este año es necesario resaltar la certificación del sistema de gestión de calidad, el cual se amplió de: zapato de charol y terno recto

verde aceituna a certificación de ropa de seguridad, prendas de vestir y calzado en general para el sector policial, militar e institucional.

De igual forma tenemos la recertificación del sistema de gestión de calidad, obtención de premios nacionales e internacionales, como son: el 26 de octubre de 2006, premio EKOS DE ORO, por obtener una optima gestión financiera, administrativa, operativa y productiva, dentro del SECTOR TEXTIL, posicionándola como la primera Empresa en el ranking del SECTOR TEXTIL; ABIQUA y del IBRAQUA, reconoció el 28 de noviembre, por la exitosa gestión de calidad con EL TROFEO INCENTIVO y con una Certificación Internacional, que certifica la calidad de los productos y servicios ofertados por TECNISTAMP CEM.; galardón INTERNACIONAL "QUALITY CROWN CATEGORIA DIAMANTE" otorgado el 2 y 3 de diciembre de 2006, como entidad única, en reconocimiento a sus logros corporativos, premiando así su liderazgo, calidad, innovación, excelencia, tecnología, servicio al cliente y prestigio; gestionar y mantener la Certificación de Sistema de Gestión de Calidad, programación, ejecución y monitoreo de auditorías internas del SGC., programación, ejecución y monitoreo de auditorías externas del SGC, desarrollo y certificación del chaleco Antibalas SWAT 01 PPNN. (STD – NIJ 0101.04), se amplió el Alcance de la Certificación del Sistema de Gestión de Calidad, cubriendo todos los productos fabricados por la Compañía, incrementando ropa de seguridad, gestionar el cierre de no conformidades del Sistema de Administración de la Seguridad y Salud en el Trabajo (Dirección del Seguro General de Riesgos del Trabajo), gestionar el proyecto para la implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y salud Ocupacional basado en la Norma Técnica OHSAS 18001:1999, proyecto para la certificación de 5 modelos de chalecos antibalas con la Norma NIJ 01.01.04.

Para el periodo dos mil siete, se tiene previsto gestionar y mantener la Certificación de Sistema de Gestión de Calidad, programación, ejecución y monitoreo de auditorías internas del SGC, asegurar y mantener la Certificación ISO 9001: 2000, programación, ejecución y monitoreo de auditorías externas del SGC, recertificación del Sistema de Gestión de Calidad, desarrollar, implantar y certificar el Sistema de Gestión en Salud y Seguridad Ocupacional. (OHSAS 18001), elaboración y gestión del plan estratégico 2007 – 2012, creación de Norma Técnica Nacional Ecuatoriana con el INEN sobre chalecos antibalas, coordinar con el IESS reformas reglamentarias para el uso de equipos de protección personal, creación de un dispensario anexo al IESS, desarrollo del proyecto para la creación de un convenio con el IESS, para la realización de los exámenes médicos ocupacionales.

10 - DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD

Este departamento cumpliendo con su objetivo fundamental, ha desarrollado actividades en mejora del control del proceso de contable, que han permitido una correcta aplicación de Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC), disposiciones legales dispuestas en la Ley de Régimen Tributario Interno y normas internacionales correlacionadas, así como procedimientos de control interno administrativo-financiero.

Las principales actividades fueron: cumplimiento y aplicación de los procedimientos relacionados con los procesos contables, presentación de informes y utilización de formularios para el control y registro de las transacciones contables en cuanto a fondo entregados, revisión y cumplimiento de recomendaciones efectuados por la empresa Ecuaccontable, coordinación con "Administración y Control de Inventarios" para los muestreos semanales de inventarios, coordinación con Sistemas varias actividades entre ellas las más importantes: implementación del anexo transaccional, requerimiento del

Servicio de Rentas Internas, coordinación con Producción y Sistemas, sobre la depuración de referencias de artículos, a fin de que el proceso de consolidación de cajas, funcione de forma correcta y evite errores de facturación, coordinación con Control de Costos y Sistemas, en la implementación de proceso alterno de recalcule de costos, que permita actualizar de forma inmediata los costos de los artículos, evitando demoras en los despachos de mercadería, desde Planta hasta Galpón de Ventas, este proceso es temporal y se ha solicitado al proveedor del sistema, que ejecute un proceso completo por rango de fechas, conjuntamente con Ventas y Sistemas se implemento cuatro nuevos informes sobre ventas efectuadas, de acuerdo a los requerimientos del Departamento de Ventas, estos informes permitirán una mejor planificación de las actividades, levantamiento de inventarios físicos, realizados a mediados de año y 31 de diciembre, en cuanto a cartera por cobrar y pagar, se está trabajando con sistemas, a fin de obtener el mayor beneficio del programa informático, para que este provea de información, por antigüedad de cartera de forma directa, al inicio del periodo esta unidad se incorporó a sus nuevas oficinas ubicadas en el edificio administrativo, contando estas con mayor espacio físico que el año anterior, que permiten un mejor manejo y custodia de la información.

Para el año 2007 esta unidad, seguirá mejorando sus procesos internos, coordinando, planificando, organizando, dirigiendo, evaluando y controlando, las distintas actividades que forman parte de la Empresa.

10.1 - ADMINISTRADOR DE INVENTARIOS

La operación y gestión de esta sección, se direcciona a la supervisión del control de inventarios existentes en bodegas de materia prima, suministros y materiales, enlace, artículos terminados, entendiéndose por ello, la verificación real realizada por muestreo de gran parte de los ítems que componen el universo de existencias; ejercer control sobre activos fijos, los cuales están integrados por maquinarias, equipos, muebles y enseres, equipos de oficina, equipos de computación, vehículos.

Consecuentemente las labores desarrolladas comprenden: Verificación con la base de datos de los activos fijos, con sus respectivos custodios, para ejecutar la modificación en el sistema, actualizando los nuevos custodios para posteriormente firmar el acta de entrega recepción, para su verificación y ubicación, se ha insertado en el bien, una etiqueta con códigos de barras, la cual consigna información sintética del mismo, se han preparado ordenes de destrucción y la correspondiente acta de destrucción, de los activos fijos que terminaron su vida útil o que se han deteriorado por su uso normal.

Se realizaron ventas de artículos con fallas o de segunda, al personal, valores que son descontados a través de rol de pagos, con el fin de contar con mayor espacio físico, para el bodegaje de materia prima y artículos semielaborados, se cuenta con una nueva bodega, ubicada en Calacalí, la misma que registra sus respectivas existencias de productos, para su verificación se coordina, para revisar dos veces por semana o más si el caso lo amerita, se realizaron semanalmente muestreos de todas las bodegas, encontrándose que existen diferencias, que no son significativas, de las mismas que se actualizan sus saldos, sean en más o en menos, igualmente se detectan diferencias en los muestreos, debido a que en algunas facturas, la mercadería llega en más o en menos, pero esto generalmente sucede en cosas pequeñas, como botones, reatas, que vienen en gruesas y rollos, los mismos que tienen que ser transformados en unidades o metros.

Se ha concluido en un 80%, la emisión y suscripción de actas de entrega recepción de los activos a sus respectivos custodios, la programación proyectada para el año en curso, se ha cumplido en su totalidad. Para el periodo dos mil siete, se tiene previsto continuar con lo planificado para esta área, elevar el grado de confiabilidad en los niveles de existencias de los productos en bodegas, optimizar la coordinación logística, entre los responsables de las bodegas y el jefe de adquisiciones.

11 - GERENCIA OPERATIVA

Esta gerencia direcciona su accionar para apoyar, contribuir con los procesos operativos, administrativos, comerciales, de este modo su objetivo principal es dotar de mecanismos de mejoramiento, en recurso humano, tecnológico o de procesos de producción, igualmente controla y coordina con todas las áreas, promueve la interrelación de las gerencias.

Gestiona la evaluación, selección y adquisición de maquinaria con tecnología de punta, es así que ha comprado varias máquinas, así tenemos para calzado marca Desma, de inyección directa al corte, botoneras, hojaladoras, atracadoras, pegadoras de mangas, hilvanadoras, autojet, viviadoras, todas estas máquinas han automatizado los procesos de producción, logrando disminución de tiempos de producción.

La planificación de la producción, ha funcionado de manera eficiente, ya que ha existido constante coordinación, con todos los sectores y se ha cumplido con las entregas 2006. Gracias a las visitas realizadas a países del exterior, se ha logrado entablar mayores contactos comerciales, con el fin de establecer relaciones comerciales con proveedores, clientes. El desarrollo de este punto permitirá reducir costos, obteniendo competitividad.

Se ha promovido el diseño y desarrollo de productos nuevos, con el fin de comercializar con empresas públicas y privadas, así como se ha planteado una reingeniería de las estrategias de ventas y de mercadeo, así como del personal del departamento, con la finalidad de potencializar las ventas a nivel nacional e internacional.

Durante el periodo se realizaron las siguientes actividades: Trabajo constante en lo que respecta a la administración, tanto del recurso humano, como de las instalaciones, monitoreo del plan operativo anual, en base a objetivos planteados a principios de año, análisis para la toma de decisiones, sobre la adquisición de tecnología de última generación, en base a propuestas realizadas por empresas nacionales e internacionales, establecimiento de contactos con empresas nacionales e internacionales, para diversos objetivos como: adquisición de maquinaria con tecnología de punta, materia prima de calidad e incrementar la cartera de clientes, coordinar entre los departamentos de ventas y producción, planificando las actividades en base a los contratos obtenidos con la Policía Nacional y las demás empresas públicas y privadas, organizar las entregas de dotación de uniformes al personal de la Policía Nacional, correspondientes a los contratos 2005-2006, apoyo logístico respecto a la organización de los nuevos proyectos planteados, reorganización del área de ventas, con la finalidad de dar mayor impulso a la venta nacional e internacional, impulsar el área de comercio exterior, promoviendo un funcionamiento adecuado de las importaciones y exportaciones, inició el proyecto del Plan Estratégico, en coordinación con la empresa consultora Novatech.

Para el periodo dos mil siete se ha previsto: continuar con las tareas anteriormente indicadas, buscando mecanismos de mejoramiento, que permitan optimizar los procesos dentro de la organización, finalizar la implementación y monitoreo del plan estratégico,

así como interrelacionarlo con el plan operativo y con el sistema de gestión de calidad ISO 9001-2000.

12 - ASPECTOS FINANCIEROS

Para mantener en forma dinámica el aparato productivo y su infraestructura, hemos realizado inversiones de capital y capital fijo, los cuales se reflejan en el "Anexo No. 01" por un monto que asciende a US\$ 4'761.940.36, que corresponden a inversiones en nuestras compañías relacionadas, como se puede verificar en "Anexo No. 02" por un monto de US\$ 639.376.51 y aumentos en activos fijos por US\$ 4'122.563.85 según se muestra en el "Anexo No. 03", inversiones que se han sido financiadas con recursos propios generados por nuestra gestión, sin que haya sido necesario, ninguna inversión por parte de los accionistas.

En cuanto a metas y objetivos propuestos, debo referirme a la evolución de la gestión del periodo, representado por el volumen de ventas del ejercicio. Así tenemos que en el año 2005 el volumen de ventas totalizo US\$ 19'108.852 y en este período ascienden a US\$ 19'889.819, dejando un crecimiento de US\$ 780.967, equivalente al 4.09%, que muestra, una pequeña evolución en este concepto.

El margen de utilidad se ha incrementado con relación al año anterior, en un 24.28%, que corresponde al nivel de US\$ 1'039.392, este aumento nos ha permitido absorber el incremento en los gastos de operación. El costo de ventas por lo indicado, ha disminuido porcentualmente en el 1,74%, equivalentes a US\$ 258.425, disminución que corresponde a la reducción en el costo de conversión. Por tanto podemos concluir que hemos mantenido un crecimiento en el volumen de ventas y costos del periodo.

En cuanto a resoluciones de Junta de Accionistas y Directorio, todas sus disposiciones han sido cumplidas en forma oportuna e integral.

En lo relacionado con la marcha administrativa de la Compañía, es necesario resaltar la predisposición que tenemos para mantener una adecuada infraestructura administrativa, de gestión y operación, para lo cual hemos reforzado todas las áreas, gerencias o divisiones, contando así con personal calificado para el cumplimiento de las funciones de las diferentes áreas. No está por demás referirnos a la dinamización que hemos tenido del aparato productivo, al cual hemos incorporado maquinaria, equipos, enseres, paralelamente a esto, hemos contratado a personal especializado, en nuestra rama de actividad, cuyos resultados se perciben en el período.

De otra parte, para analizar y objetivizar de mejor forma la información financiera, en los anexos No. 04 y 05, se incluye estado de resultados y costo de producción y ventas comparativos, por los años 2005 y 2006, de los cuales se puede comentar varios aspectos en forma resumida. Los elementos del costo han disminuido en US\$ 385.680 que representan el 4.23%, con relación al año dos mil cinco. Los materiales utilizados, se han incrementado un 4.27%, que representan US\$ 102.347. La mano de obra tuvo una disminución de US\$ 113.350 que corresponde al 5.69%; y, los gastos de fabricación han disminuido en un 7.91%, que corresponde al nivel de US\$ 374.677, producto de la dinamización del aparato productivo y a su vez de la producción frente al año dos mil cinco. Así, hemos cumplido con las expectativas relativas a producción, así como con el aspecto social, en concordancia con las políticas de la Compañía.

La disminución del costo de conversión (mano de obra directa y gastos de fabricación), es producto de la modernización y optimización del aparato productivo, en cuanto tiene que ver con recursos humanos, insumos y materiales menores, ya que en este periodo hemos logrado dinamizar aun mas los procesos de producción, los cuales se reflejan en los niveles de producción y de ventas del periodo analizado.

No está por demás informar, que continuamos empeñados en los procesos de mejoramiento continuo de los sistemas de producción, que incluyen labores relacionadas con reingeniería, tiempos, métodos, procesos de fabricación, control de calidad, estándares, capacitación, además debemos agregar la infraestructura que continuamos implementado, creando nuevos espacios físicos, para ubicación de máquinas y nuevos puestos de trabajo. Todo lo enunciado nos ha permitido tener como resultado un aparato productivo dinámico, en crecimiento y modernización, que nos permite atender los requerimientos del mercado, con la inclusión de maquinaria con tecnología de punta y a la vez con la colaboración de profesionales especializados, en cada una de las áreas de producción.

De otra parte, debemos afirmar que hemos incrementado la producción, las ventas, dinamizado aun más el aparato productivo y las instalaciones de la planta, contamos con personal capacitado en mejor forma que el pasado año, con lo cual hemos cumplido con los objetivos de la Compañía, así como con el desarrollo del sector y del país.

En cuanto a la situación financiera, la misma ha tenido una evolución que nos ha permitido cumplir con nuestros compromisos, obteniendo como resultado del periodo una razonable posición de liquidez, como se muestra en el "Estado de Circulación de Fondos", la expectativa para el siguiente período se direcciona a optimizar los recursos, con el fin de mejorar nuestra posición financiera e incursionar en nuevos mercados, tanto internos como externos.

La utilidad de ejercicio, comparada con el volumen de ventas para el año dos mil seis es igual al 14.11% (equivalente a US\$ 2'805.894), que comparada con la del año 2005, su incremento es igual al 11.41% equivalente a US\$ 287.307, este incremento se produce por el aumento del volumen de ventas y control adecuado de costos y gastos del periodo.

La utilidad de ejercicio, comparada con el patrimonio, representa el 59.60% de rendimiento sobre el patrimonio neto total invertido, margen que cumple con las expectativas propuestas por la Empresa y sus Accionistas, el mismo que se puede verificar en el estado de evolución de patrimonio.

Del resultado del ejercicio y de acuerdo con el artículo trigésimo de los estatutos sociales literal be (b.), artículo doscientos noventa y siete de la Ley de Compañías y Reglamento para Presentación de Informes Anuales de Administradores, promulgado por la Superintendencia de Compañía, me permito sugerir que las utilidades se distribuyan ó apropien, considerando los siguientes detalles, que tendrán su efecto en la liquidez de la Compañía:

15% Participación trabajadores	US\$ 420.884.12
25% Impuesto Renta Empresa	596.252.50
10% Reserva Legal	178.875.75
Reserva Facultativa	1.609.881.75
Suman	2'805.894.12

Es necesario informar, que si el rubro reserva facultativa, que suma US\$ 1'609.881.75 se decide reinvertir, para la determinación de la apropiación de utilidades, su aplicación será la siguiente:

15% Participación trabajadores	US\$ 420.884.12
15% y 25% Impuesto Renta Empresa	419.342.42
10% Reserva Legal	196.566.76
Utilidades reinvertidas	1'769.100.82
Suman	2'805.894.12

De igual forma, para cumplir con la disposición constante en el artículo doscientos noventa y siete de la Ley de Compañías, cuarto párrafo, que dispone: "... De los beneficios líquidos anuales se deberá asignar por lo menos un cincuenta por ciento para dividendos en favor de los accionistas, salvo resolución unánime en contrario de la Junta General ...", se presenta seguidamente la siguiente propuesta de apropiación de utilidades:

15% Participación trabajadores	US\$ 420.884.12
15% y 25% Impuesto Renta Empresa	493.518.24
Dividendos para Accionistas	1'000.000.00
10% Reserva Legal	89.149.18
Utilidades reinvertidas	802.342.58
Suman	2'805.894.12

En cualquiera de los escenarios indicados, la participación de trabajadores es la misma, la variación se presenta en lo relacionado con el pago de impuestos, que en los tres casos es diferente, el concepto reserva legal, no pesa por cuanto pasa a formar parte del patrimonio, en el segundo y tercer caso, la variación se presenta en las utilidades reinvertidas, que dejan una diferencia de US\$ 966.758.24, que se trasladaría para el pago de dividendos a los accionistas y cumplir así con la disposición de orden legal.

En cualquiera de los dos últimos escenarios, el monto destinado para reinversión de utilidades, deberá capitalizarse en el transcurso de año dos mil siete, hasta el treinta y uno de diciembre, de no hacerlo, tendríamos que reliquidar el impuesto a la renta de este periodo. Adicionalmente, del valor neto a pagar por concepto de impuesto a la renta, en cualquiera de los casos, deberíamos deducir la suma de US\$ 251.288.16, que la Compañía tiene pagado al S. R. I., con retenciones en la fuente y anticipos de renta, el saldo deberá cancelarse hasta el día veinte de abril de dos mil siete.

La Compañía ha realizado un gran esfuerzo, para mejorar algunos factores, que incluyen su posición financiera, atención al cliente, despacho de productos y calidad de los mismos, creando su infraestructura relacionada con control de calidad, certificación ISO 9001-2000, que demanda un proceso de mejora continua, de planta y productos, para satisfacción de clientes y consecución de objetivos, además en base a la tecnología de punta que mantenemos, se espera un desarrollo sostenido, en producción y elaboración de prendas.

Por último, debo informar a los señores accionistas, que en el transcurso de los últimos días del mes de diciembre del periodo que se informa, la Contraloría General del Estado, realizó una "Verificación Preliminar", fundamentada en la campaña llevada a cabo por Teleamazonas, la misma que fue atendida en forma mas que oportuna a los señores funcionarios de la Institución mencionada, los mismos que concluyeron que por el

momento, no amerita llevar a cabo ninguna actividad de control, en base a la apertura proporcionada por la Empresa, para el acceso y comprobación de la información.

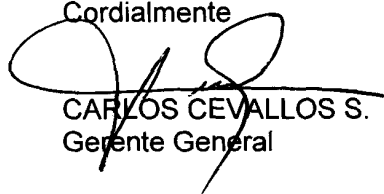
De igual forma, debo dejar constancia del cumplimiento oportuno de las resoluciones y decisiones, tomadas tanto por Directorio y Junta General de Accionistas de la Compañía; en cuanto a las disposiciones legales, relativas a propiedad intelectual, debo manifestar que como norma y política de comportamiento de la Compañías, hemos cumplido a cabalidad con las mismas, con la finalidad de evitarnos problemas futuros.

En mi calidad de Gerente General, debo sugerir a la junta de accionistas, en especial a los miembros del Sector Policial, que divulguemos la filosofía, calificaciones, reconocimientos obtenidos por la Compañía, así como el entorno y expectativas desarrolladas por Tecnistamp C. E. M., a todos los niveles de la Policía, con el fin de optimizar la imagen y posicionamiento de la Compañía, con nuestro accionista y cliente estratégico mayoritario.

Es necesario dejar constancia de reconocimiento, para los ex miembros integrantes del Directorio de la Compañía y de manera particular para los representantes de la Policía Nacional, por su decidida colaboración en las operaciones y gestiones realizadas con nuestro accionista mayoritario.

Esperando de esta forma haber cumplido con el encargo delicado de llevar a cabo la administración de la Compañía, reitero mi agradecimiento y a la vez que me mantengo a la orden de los señores accionistas, para cualquier información adicional que se requiera.

Cordialmente



CARLOS CEVALLOS S.
Gerente General

Adj. lo indicado.