



Quito, 28 de abril de 2009

Señor:
Presidente de la Junta General de
Socios de TEXTICOM CIA. LTDA.
Presente

De mi consideración:

Cumpliendo con las disposiciones contenidas en el Artículo Décimo Sexto de los Estatus Sociales de la Compañía y de acuerdo con la Resolución No. 92-1-4-3-0013 de la Superintendencia de Compañías, pongo en su conocimiento y por su digno intermedio a los señores socios el informe de mi gestión, correspondiente al ejercicio económico comprendido entre el primero de enero y el treinta y uno de diciembre del año dos mil ocho.

Las operaciones de la compañía se han visto afectadas por el alto costo de capital; así como la iliquidez, fenómeno de afectación común para las empresas; y, como consecuencia de estas variables económicas incontrolables, el incremento de los precios de los insumos y materiales necesarios para nuestro proceso productivo.

Dicha inestabilidad económica, en la que se envuelve el país, ha dado como resultado un crecimiento de costos y gastos, los cuales han sido prudentemente manejados para no afectar nuestros objetivos ni la calidad de nuestros productos.

La empresa es controlada por procesos definidos en el Sistema de Gestión de Calidad que miden la gestión y los resultados de cada responsable de área. Los procesos y los resultados del año 2008 se indican a continuación:

1. Proceso de Ventas, Planificación, Reclamos y Satisfacción al Cliente

El proceso de ventas tiene como finalidad identificar la capacidad instalada de la planta y buscar nuevos clientes. También coordina con el área de Producción los requerimientos del cliente y si Texticom está o no en condiciones de ejecutar un determinado trabajo con la finalidad de iniciar un proceso de cotización y ejecución. Por último debe retroalimentar al cliente en los temas como: fechas de entrega y cualquier novedad que pudiera suscitar.

El proceso de Ventas y Planificación se aplica a todos los procesos del Sistema de Gestión de la Calidad, abarcando desde el contacto con los clientes, presentación de la cotización y la coordinación con el área de producción. Se encuentra compuesto por tres áreas como son el Cliente, la Gerencia y el área de Ventas. Dado que el Proceso de Ventas y Planificación es de tipo interno, no requiere de especificaciones de tipo legal o técnicas en su ejecución.

Durante este año se ha logrado consolidar las relaciones comerciales con clientes como General Motors, MABE y Maresa, incrementando la producción y diversificando nuestra cartera de productos.

También se realizó un análisis de los productos que Texticom fabricaba, concluyendo que existían productos que nos ocasionaban costos muy altos, que su rotación y volumen eran muy bajos y que los clientes no estaban dispuestos a un incremento de precios; de esta forma se realizó una selección de nuestros mejores productos y clientes logrando optimizar nuestras horas de trabajo y nuestra capacidad instalada para mejores alternativas de negocios.

El proceso de reclamos tiene como finalidad monitorear y dar seguimiento a las inconformidades y/o reclamos de nuestros clientes con el fin de establecer medidas que se ajusten a las necesidades y a las expectativas de cada uno de ellos y dar solución a los problemas presentados. Durante el 2008 se presentaron 9 reclamos de los cuales el 30% fueron reclamos atribuibles al proceso de producción y control de calidad interno de Texticom, tales como falta de pintura en algunos productos y rebabas presentadas en ciertos productos enviados a Indurama, el resto de reclamos tuvieron que ver con daños ocasionados a los productos después de ser despachados de la planta, tales como ralladuras y trizaduras, que frecuentemente se presentan por la transportación y manipulación de las cajas. Los reclamos fueron resueltos por medio de planes de mejora continua comunicados y aceptados por el cliente.

El proceso de Satisfacción del Cliente tiene como finalidad monitorear y dar seguimiento al cumplimiento de los requerimientos de los clientes y al grado de satisfacción que ellos demuestran ante nuestros servicios. Durante el 2008 se encuestó a los clientes con mayor incidencia y se calificaron cinco aspectos:

1. Estándares de calidad
2. Infraestructura
3. Cumplimiento de requerimientos
4. Estándares de servicio
5. Servicio post venta

El resultado promedio obtenido fue de 85.96%. Por medio de esta encuesta se logró detectar oportunidades de mejora los cuales se reflejan en nuestros planes de acción de mejora continua durante el 2008.

2. Proceso de compras

El objetivo del proceso de compras es proveer de todos los bienes y servicios que la empresa pueda necesitar para la ejecución de su servicio de una manera oportuna y efectiva, asegurándose de que el producto o servicio adquirido cumpla con las especificaciones señaladas y satisfaga al usuario en primer lugar y al cliente final en segundo lugar. Texticom realiza una planificación de sus necesidades presentes y futuras, estableciendo inicialmente los requerimientos por parte del área requiriente hasta la entrega de los bienes o servicios al usuario final.

En el año 2008 se trabajó para que se implementen controles que ayuden a comunicar con mayor eficiencia las necesidades de la planta y a controlar las mismas. Esto se ha logrado por medio de un canal directo de comunicación entre la bodega de materias primas y compras, quien a su vez antes de gestionar cualquier requerimiento verifica que en bodega no tenga el material.

También se han calificado nuevos proveedores buscando mejores precios y plazos.

3. Proceso de Recursos Humanos: Reclutamiento, Selección e Inducción

El proceso de Reclutamiento, selección e inducción tiene por objeto captar el Recurso Humano más eficiente y calificado para desempeñar las funciones para las que va a ser contratado

El presente proceso abarca la búsqueda y selección del potencial Recurso Humano de Texticom, así como también la inducción general y específica que éste recibirá con el propósito de encaminar su desempeño dentro de la organización.

Durante el 2008, se contrató a 96 nuevas personas. Los indicadores de gestión muestran que el área donde se detecta mayor rotación de personal es en los operadores de inyección, siendo este el cargo para el cual se contrató a 65 personas, es decir el 68%.

El promedio de personal permanente durante el 2008 fue de 116 y los meses con mayor número de empleados fueron febrero y abril, llegando a 142. Durante estos meses se requirió de mayor personal por el proyecto de tapa carioca en febrero y producción previa al día de la madre en abril.

4. Evaluación de Desempeño y Clima Organizacional

Estos procesos tienen como finalidad evaluar el desempeño del personal de Texticom en relación a los objetivos laborales que se han establecido como resultado de su trabajo y medir el ambiente de trabajo en el cual se desenvuelven las actividades. Su medición se realiza semestralmente al mismo tiempo que se establecen los objetivos a cumplir el siguiente período. Se aplica a todos los niveles organizacionales desde las Gerencias hasta el personal operativo. Abarca la aplicación de las evaluaciones al personal hasta la consecución de los objetivos que fueron establecidos otorgando incentivos o replanteamiento de objetivos según sea necesario. El personal evaluado es el que a superado el tiempo de prueba de la contratación.

Los Procesos de Evaluación del Desempeño y Clima Organizacional son de gran importancia dentro de la organización pues mediante el se evalúa el trabajo de quienes la conforman. En él intervienen las áreas evaluadas, recursos humanos y el Comité de Calidad. Estos procesos tienen como respaldo la especificación de tipo legal como lo es el Código del Trabajo.

Los niveles en los que se comprende la calificación de la evaluación son los siguientes:

- | | | |
|----------|-------------------------|---|
| 4 | Sobresaliente | Desempeño que consistentemente excede las expectativas de competencia evaluada y produce resultados más allá de lo esperado. Son los mejores dentro de su grupo de trabajo. |
| 3 | Satisfactorio | Desempeño que consistentemente excede las expectativas de la competencia evaluada. Este es un desempeño sólido, esperado de personas que tienen las experiencias y conocimientos necesarios para ejecutar las funciones de su puesto. |
| 2 | Necesita mejorar | Desempeño por debajo de lo esperado, por lo general hace su trabajo, pero no satisface todas las expectativas de la competencia evaluada. Necesita Plan de Mejoramiento. |
| 1 | No Satisfactorio | No cumple con los requisitos de desempeño de la competencia evaluada. Requiere de un Plan de acción de parte del Jefe Inmediato y evaluación de seguimiento entre uno y tres meses. |

Durante el 2008 el resultado promedio de evaluación de desempeño fue: 2.64, siendo satisfactorio.

La calificación obtenida en clima organizacional fue de 76%, siendo satisfactoria de igual forma.

5. Capacitación

Este proceso busca promover el desarrollo del Recurso Humano de Texticom para asegurar su adecuado desempeño en el puesto de trabajo y su crecimiento profesional.

El proceso de Capacitación y desarrollo comprende la elaboración, ejecución y seguimiento del Programa de Capacitación elaborado por Recursos Humanos tomando en cuenta los intereses tanto personales como corporativos. El Proceso de Capacitación y Desarrollo es uno de los de mayor importancia del Sistema de Calidad, ya que mediante éste, se determina la necesidad de realizar cursos y seminarios para el personal. En este proceso se ven involucradas las áreas requerientes de la capacitación, el comité de calidad y recursos humanos.

El programa de capacitación para el 2008 tuvo un cumplimiento del 100% y las capacitaciones ofrecidas durante este período fueron las siguientes:

Auto motivación y compromiso – Fundación Mosquera
 Supervisores – CEFE
 Normas ISO – TS – Novatech
 Manejo de desechos industriales - Fundación Sembrar

Cada persona que participó en el programa de capacitación es evaluada después de un periodo de tres meses, tiempo durante el cual se debe reflejar el mejoramiento de su desempeño mediante la puesta en práctica de los conocimientos adquiridos durante la capacitación.

6. Proceso de Producción

Este proceso tiene como objetivo dar los lineamientos exactos para iniciar, mantener y terminar una producción programada ya sea en el área de Matriceria, Inyección Plástica o Cromado que permita entregar un producto terminado que satisfaga las necesidades de nuestros clientes bajo estándares internacionales de calidad.

El proceso de Producción abarca la elaboración del Plan de Producción a nivel de las secciones de la empresa, el seguimiento, manutención y aplicación del mismo, en donde se contempla la ejecución de actividades que reduzcan al máximo las tareas correctivas en la obtención de un producto determinado, la atención a ordenes de pedido por parte de los clientes hasta la entrega del producto final en condiciones óptimas para el servicio y la conformidad del cliente.

6.1 Diseño y Matriceria

En el departamento de diseño se ha logrado optimizar el tiempo utilizado en el desarrollo de los distintos proyectos que son solicitados para su elaboración. Durante el 2008 diseño y matriceria trabajaron en la elaboración de proyectos muy importantes para clientes como Indurama y General Motors.

Estos proyectos se ejecutaron en un 100%.

6.2 Inyección, Cromado y Pintura

En estas áreas se logró optimizar tiempos, disminuir desperdicios y por medio de nuestro proceso de mejora continua, alcanzar un control óptimo de calidad, embalaje del producto y conteo.

7. Proceso de Mantenimiento

Este proceso tiene como objetivo dar los lineamientos para mantener y prever un adecuado nivel de conservación de los equipos de la planta con el propósito de que las unidades se encuentren en óptimas condiciones de funcionamiento. El proceso de mantenimiento abarca la elaboración del Plan de mantenimiento Preventivo, el seguimiento de la aplicación del mismo, en donde se contempla la ejecución de actividades que reduzcan al máximo tareas de mantenimiento correctivo, la atención a solicitudes de servicio por parte de los usuarios hasta la entrega de la unidad en condiciones óptimas de servicio y la conformidad del cliente interno.

En el año 2008, se ejecutó en un 93% el plan de mantenimiento preventivo y se presentaron 5 mantenimientos correctivos.

8. Planes de Acción de Alto y Bajo Impacto

Este proceso tiene como finalidad guiar la mejora continua del Sistema de Gestión de Calidad a través de la utilización de la Política de la Calidad, los objetivos de la Calidad, los resultados de las auditorías, el análisis de datos y las acciones tomadas en la Revisión por la Dirección. Se aplica a todos los procesos del Sistema de Gestión de la Calidad abarcando los resultados obtenidos en la Revisión Crítica hasta alimentar la elaboración de planes que permitan aplicar medidas correctivas y preventivas, cabe recalcar que es un proceso cíclico que por su misma naturaleza se retroalimenta y mantiene en constante actividad.

Dentro de este proceso se determinan las acciones correctivas y preventivas para cada problema detectado, estas acciones por lo general se convierten en proyectos de mejora que se ejecutan por medio de planes de acción que tienen una frecuencia de revisión trimestral. Los proyectos generados durante el 2008 fueron los siguientes:

8.1 De Alto Impacto

- Desarrollo de la cámara de pintura
- Implementación del laboratorio de control de calidad
- Implementación de la especificación técnica ISO-TS 16949
- Traslado de la planta antigua de cromado a la nueva planta
- Adquisición e implementación de la máquina inyectora Welltec
- Adquisición e implementación de la máquina inyectora Elite PET
- Adquisición e implementación de la máquina sopladora PET

8.2 De Bajo Impacto

- Escaleras de ingreso a oficinas de producción
- Cubierta para material a reprocesar
- Tecle con desplazamiento

Tanto los proyectos de alto impacto como los de bajo impacto fueron ejecutados al 100% durante el 2008.

9. Aspectos Financieros

Con relación a las metas y objetivos propuestos, debo referirme al parámetro indicador directo de los resultados obtenidos, representado en este caso por el volumen de ventas del período. En el año 2007 el monto de ventas alcanzó la suma US\$ 2,343,377.49 y en el período analizado las ventas suman US\$ 2,479,501.27; que determinan un incremento de US\$ 136,123.78 que corresponde al nivel del 5.81%, suma que no supera el presupuesto de ventas, en el cual se proyectó un incremento de ventas del 8%.

Las condiciones económicas que se vivieron en el período en análisis, la sostenida caída de la confianza empresarial en los primeros meses del 2008, son algunas de las razones para este crecimiento económico, propiciado a su vez por la incertidumbre política propia de los consecutivos procesos electorales, dando como consecuencia una parálisis en la industria e instituciones financieras, que prefirieron no arriesgar y contraer sus negocios manteniendo un esquema conservador a pesar de sus proyecciones a finales del año 2007, dejando como resultado un clima de desconfianza y limitando las alternativas de nuevos negocios.

Por el contrario, el costo de ventas, de acuerdo a la naturaleza de nuestra industria y por consecuencia de la caída del precio del barril de petróleo, nos significó en nuestros costos una disminución de US\$ 4,715.04 equivalente al -0.24%, ya que nuestras materias primas se derivan de este recurso y directamente influye en los precios de mercado nacional e internacional.

En lo que tiene que ver con las resoluciones de la Junta General de Socios, todas las disposiciones se han cumplido en forma oportuna e integral. Con relación a la marcha administrativa de la Empresa, debemos resaltar el buen ánimo que tenemos para mantener una adecuada infraestructura, por tanto hemos reforzado las áreas denominadas críticas, contando con asesoría permanente en el campo administrativo, financiero y legal. Además hemos contratado personal especializado en las diferentes áreas que labora en la Compañía, con el fin de buscar mayor eficiencia y productividad.

En cuanto a la gestión del personal, mantenemos esta unidad en forma dinámica, adecuada, lo que ha permitido manejar de mejor forma este factor importante en la Compañía, esta alternativa ha mejorado las relaciones interpersonales, sin que se presenten problemas laborales importantes.

Para objetivizar de mejor forma la información, en los anexos No.1 y 2, incluyo el resumen y detalle de las inversiones realizadas durante este periodo.

En el anexo No. 3 se incluye el estado comparativo de resultados y en el anexo No. 4 el estado comparativo de costos producción y ventas de los años 2007 y 2008, de los cuales se puede comentar los siguientes aspectos:

El costo de producción ha disminuido en US\$ 60,535.95 que corresponde al nivel del -3.05%.

La mano de obra se incrementó en US\$ 10,117.45 que corresponde al 2.74% frente al año 2007. De esta forma, hemos cumplido a nivel de nuestras posibilidades con las expectativas relativas a producción, puesto que después de una reestructuración se logró optimizar personal, consiguiendo que el recurso humano eficiente y efectivo se quede en nuestra organización, reflejando de esta forma procesos más ágiles, lo que nos permitió superar la situación tan difícil que se vivió en el período.

En cuanto a la situación financiera de la Compañía, esta ha tenido una evolución considerable; pero se deberá optimizar los recursos con el fin de mejorar nuestra posición económica y financiera.

La utilidad del ejercicio comparada con el volumen de ventas para el año 2008 es igual al 6.60% (US\$ 163,654.14), que al compararla con el año 2007, se refleja un incremento del 174.48% equivalente a US\$ 104,031.15; éstos resultados nos indican que las inversiones realizadas efectivamente están beneficiando a las operaciones de la compañía.

La utilidad del ejercicio comparada con el patrimonio de la Empresa, representa el 37% de rendimiento sobre el patrimonio neto total invertido, reflejando la capacidad de la empresa de generar utilidad a favor de los propietarios, cosa que se espera en el siguiente período se mantenga.

Del resultado de gestión del ejercicio económico y de acuerdo con los estatutos sociales y artículo doscientos ochenta y nueve de la ley de Compañías vigente, me permito sugerir que las utilidades se distribuyan o apropien, de acuerdo con el siguiente detalle: 15% participación trabajadores US\$ 24,548.12; 25% de impuesto a la renta US\$ 37,793.97; reserva legal US\$ 3.154,18 valor que equivale al 3% de las utilidades, para con este alcanzar al 20% del capital pagado. Por último, como capitalización de los socios US\$ 98,157.87. Esta sugerencia me permito realizarla, por cuanto no considero prudente, que sobre el rendimiento de este período, se distribuyan dividendos a los señores socios, ya que esto restaría capacidad operativa en nuestro capital de trabajo.

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

Cordialmente


HERNANDO GONZALEZ
Gerente General

Adj. lo indicado.

