



**ETI-Tech**  
TRANSFORMACIÓN • PRODUCTIVIDAD • RENTABILIDAD

## PRESENTACIÓN

¡ES BUENO MEJORAR, PERO ES MEJOR APRENDER A CAMBIAR!



## *¿Quiénes somos?*

**ETI-Technology** es una empresa de consultoría y servicios disruptivos que transforma la forma de pensar de los empleados y

los enfoca en un mayor logro de la productividad y la rentabilidad del negocio, utilizando las soluciones de Marroco Productos.

## *¿Qué ofrecemos?*

Con una visión acorde a los requerimientos de los países desarrollados, **ETI-Technology** ofrece soluciones de cambio y transformación en las áreas de Aprendizaje, Evaluación, Desarrollo Humano, Gerencia de Proyectos y Cambio Organizacional; con el apoyo de personal certificado, capaz de modelar actitudes efectivas, productivas y eficientes que queden instaladas en la Genética de la Organización y que garanticen la capacidad de CAMBIAR Y APRENDER A CAMBIAR.





## *Sectores que hemos atendido*

Nuestras soluciones han logrado establecer una reputación única por su habilidad de transformar organizaciones tanto en el sector privado como en el público:

- en las áreas de la banca, telecomunicaciones, las instituciones financieras, empresas manufactureras, energía, agroquímica, sector salud,
- y en el área educativa –tanto en escuelas públicas como privadas, en áreas urbanas y rurales-.

## *Ejemplos de objetivos logrados*

- Mejora de indicadores duros de la empresa.
- Mejora de EBITDA.
- Administrar la relación con contratistas.
- Mejora en índices de seguridad o higiene.
- Optimización de recursos.
- Alineación de procesos y objetivos.





## Beneficios de nuestras soluciones

Mejora la  
rentabilidad



Alcanzar  
objetivos  
estratégicos



Nueva  
forma  
de trabajar  
con enfoque  
productivo



Desarrolla  
y evalúa  
el capital  
humano



Alineación  
del personal  
hacia  
objetivos





## Caso de éxito

### Venezuela

- Compañía: **CANTV** –  
Compañía Privada de Telefónica  
(Caracas-Venezuela).
- Duración del proyecto: 1999-2001.
- Número de personas: 4000.
- Meta de cambio: Apoyar a la  
profundización de la transformación.
  - Reducir costos del cliente e incrementar ganancias, aumentar efectividad y eficiencia de servicio.
  - Diseñar las líneas de servicio por procesos.
  - Fortalecer el enfoque de servicios integrados.
  - Brindar un servicio adaptado a las necesidades del cliente.
  - Mantener la continuidad operacional.
- Resultados operatividad-productividad:
  - Resultados blandos del personal.
    - 85% participación activa del sistemático de los modelos.
    - 72% gerentes facilitadores.
  - Resultados costo-beneficio
    - Equipos multidisciplinarios alineados/focalizados para implantar nuevo modelo de servicio.
    - Diseño de las nuevas líneas de servicio en tiempo récord.
    - Personal comprometido con la transformación.
    - El establecimiento de una red de conocimiento.
    - Una nueva cultura de servicio orientada al logro, basada en el conocimiento, aprendizaje continuo, crecimiento del personal y organizacional.





## *Caso de éxito*

### *Venezuela*

- **Compañía:** Petróleos de Venezuela, S.A.- **PDVSA** | Complejo Refinador Paraguaná (Falcón-Venezuela).
- **Duración del proyecto:** Julio 1996 – Dic 1998.
- **Número de personas:** 2000.
- **Meta de cambio:**
  - Mejorar la productividad.
  - Incrementar el margen bruto y margen de captura.
  - Incrementar el factor de utilización y de servicio de las plantas de procesos.
  - Reducir el sobretiempo / retrabajo y costos de mantenimiento.
- **Resultados operatividad-productividad:**
  - **Resultados blandos del personal.**
    - 90% participación activa del sistemático de los modelos.
    - 69% gerentes facilitadores.
  - **Resultados costo-beneficio.**
    - Incremento del 96 al 99% de margen de captura.
    - Alcance del 100% factor de servicio y utilización de plantas.
    - Reducción de 2.12 USD/bbl a 1.61 USD/bbl de barril crudo procesado.
    - Sobre tiempo de 1885 HH a 820 HH.
    - Costos de mantenimiento reducidos en un 35%.
    - 0 accidentes registrados en 1998.
    - 3.5 MM USD de ahorros por mejoras técnicas, automatización y consumo de químicos.





## Caso de éxito

### México

- Compañía: Acuerdo de confidencialidad por 10 años.
- Duración del proyecto: 2010-2012.
- Número de personas: 7000
- Meta de cambio: Transformación organizacional profunda.
  - Duplicar negocio en 5 años.
  - Tener EBITDA 18-20%.
  - Aumentar la capacidad de respuesta de los procesos.
  - Cambiar el *mix* de ventas a 68.8% decorativo y a 31.2% en industriales y
  - Dominar mercado aumentando 10 puntos de participación.
- Resultados operatividad-productividad:
  - Resultados blandos del personal
    - 80% participación activa en la aplicación sistemática de los modelos en las tareas.
  - Resultados costo-beneficio (2011)
    - Valor agregado: USD 124 millones
    - Crecimiento EBITDA: 1.5
    - Aumento ventas: 5%
    - Crecimiento total: 18%
- ROI (15 meses): 11 puntos.



**ETI-Technology** es  
Distribuidor Exclusivo  
de Marroco Productos.

*Copyright© Marroco  
Productos. Todos los  
derechos reservados.*



**ETI-Tech**

MARROCO PRODUCTOS  
es el resultado de un  
esfuerzo de desarrollo e  
investigación aplicada para  
lograr un proceso de  
educación, transformación  
y gestión del cambio  
en las organizaciones.

Tres décadas de investigación  
aplicada respaldan un modelo  
único para lograr una  
estrategia de cambio  
organizacional sujeto a una  
evaluación y educación  
sostenida y permanente.

*Evaluación y  
desarrollo de las  
competencias  
genéricas*

*Gerencia de  
proyectos a partir  
de la red humana*

El resultado de las  
investigaciones se han  
aplicado con éxito medible  
en los campos de:

*Evaluación de  
la educación*

*Gestión del cambio  
y transformación*





# ETI-Tech

TRANSFORMACIÓN • PRODUCTIVIDAD • RENTABILIDAD

[www.eti-technology.com](http://www.eti-technology.com)  
[ventas@eti-technology.com](mailto:ventas@eti-technology.com)

Tel. +52 55 6269.9960  
Ejercito Nacional 624 Ofic. 401  
Polanco Del. Miguel Hidalgo  
C.P. 11550 México, D.F.