

INFORME DE GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Guayaquil, Julio 13 de 2020

Señores Accionistas:

En cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias vigentes, me complace presentar a Ustedes el informe sobre la gestión y los resultados, correspondiente a las actividades desarrolladas por DALKASA, durante el año 2019.

ENTORNO ECONÓMICO

El PIB del Ecuador en el 2019 decreció 0.3% respecto al año 2018. La proyección de crecimiento esperado era del 2.2%. Un factor para este resultado fue la paralización del mes de octubre generada por la eliminación de subsidios al combustible. Fueron 11 días donde la economía paralizó sus actividades. Este conflicto dejó daños y pérdidas por USD 821 millones. De este monto, USD 120 millones corresponde a daños a bienes muebles e inmuebles y USD 701 millones a las pérdidas económicas.

Sumado a esta paralización, el Gasto del Gobierno decreció 2.3% en el año 2019, que se explica principalmente por el recorte en el gasto corriente asociado al Decreto Presidencial de Normas de Optimización y Austeridad del Gasto Público.

El sector de la construcción mantuvo su comportamiento a la baja, decreciendo el 5.2%. Las principales razones de la caída son el menor gasto público, las restricciones crediticias del Biess y el decrecimiento del empleo pleno.

Otros sectores de alto aporte al PIB también presentaron una tendencia a la baja, como ocurrió con el sector comercio que decreció 0.9% y la actividad manufacturera del 1.6%.

Mientras que, los sectores primarios de la economía lograron un crecimiento del 2.1%, donde el sector de acuicultura y pesca de camarón lograron un crecimiento del 12.1%.

Adicionalmente, el Gobierno terminó el año con un déficit fiscal de US\$4.043 millones, según las cifras del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). La cifra representa el 4% del PIB y un crecimiento de más de US\$1143 millones frente al 2018.

Por otra parte, el desempleo creció un 5% pasando de 296 mil desempleados en el 2018 a 311 mil desempleados en el 2019, La población económicamente activa (PEA) creció apenas 0,89%, al pasar de 8.027.130 a 8.099.030 personas en el 2019, sin embargo, el empleo adecuado o pleno se ubicó en 38,8%, cuando en el 2018 llegaba al 40,6%.

Sin duda el año 2019 presentó un panorama macroeconómico distinto al proyectado inicialmente.



CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

Expresamente declaro que, en el desempeño de mis funciones, he dado cumplimiento a las disposiciones de la Junta General de Accionistas y a los estatutos de la Empresa.

GESTIÓN COMERCIAL

Los objetivos que nos planteamos para el año 2019 fueron:

1. Crecer en ventas en el canal tradicional.
 2. Especificación de soluciones Rotoplas en proyectos públicos y privados.
 3. Potencializar ventas de nuevas líneas.
-
1. Las ventas en el canal tradicional fueron de US\$1,593,340 y representaron el 74% de las ventas totales de DALKASA, creciendo 5% comparado con el año 2018. El plan para lograr el crecimiento se basó en:
 - a. **Plan de Subdistribuidores:** se enfocó en los 20 principales clientes de nuestro principal distribuidor. Consistió en ofrecer un margen bruto superior que el de la competencia, un plan de rebate por crecimiento de venta y finalmente un plan de inventivo para su fuerza de venta.
 - b. **Incremento de líneas Rotoplas en el canal moderno o grandes superficies a través de nuestro principal distribuidor:** Se especificó nuevas líneas en el canal moderno y se generaron capacitaciones técnicas y comerciales a la fuerza de venta y administradores de las sucursales.
 - c. **Ruta directa al mercado de DALKASA en zonas no atendidas por nuestro principal distribuidor:** Analizamos las zonas con menores ventas y las asignamos a un asesor comercial contratado directamente por DALKASA. El resultado fue ventas de US\$125,336 en el año 2019 comparadas con la venta de US\$77,463 en el 2018 logradas a través de comisionistas; es decir un crecimiento del 62%. Importante mencionar que, las ventas directas tienen un margen bruto de 41,6% comparadas con las ventas que se realizan a través de nuestro principal distribuidor que tienen un margen bruto del 24,4%.
 2. Las ventas a proyectos fueron de US\$ 558,112, siendo el 26% del total de la venta de DALKASA. Estas ventas decrecieron el 3% comparado con el 2018. El plan para lograr crecer en ventas a proyectos consistió en:
 - a. **Especificarnos en proyectos públicos:** Se realizó gestión comercial con el gobierno central y los gobiernos seccionales para especificar nuestros productos. Nuestra oferta consiste en productos de mejor calidad, a precios competitivos y con servicio de asesoría y acompañamiento antes, durante y después de la ejecución de los proyectos. La venta fue de US\$213,170 frente a los US\$101,022 logrados en el 2018. Importante mencionar que, logramos la especificación en el macroproyecto Casa Para Todos que se ejecutará en el año 2020.



- b. Especificarnos en proyectos privados:** la venta de proyectos privados fue de US\$234,517, decreciendo un 38.2% comparado con el 2018. Nos enfocamos en el sector hotelero, camaronero, sector de construcción y en ONG's; sin embargo, no logramos repetir el volumen de ventas en el sector hotelero y de construcción que logramos en el 2018.
3. Las ventas de productos importados en el año 2019 fueron de US\$606,836 con un crecimiento del 17% comparado con el 2018. Para lograrlo, especificamos nuestros productos en el canal moderno (filtros y purificadores), especificamos los biodigestores de gran tamaño en proyectos privados principalmente en el sector camaronero y se comercializó a través del canal tradicional tanques de gran almacenamiento. Es importante destacar que se trabajó arduamente con el departamento de importaciones de la UNS para reducir los costos de importación que permitieron tener un mejor margen bruto. El margen bruto fue de 38.1%.

PRODUCCIÓN

En el área de producción los objetivos planteados fueron:

- a. Mejorar la producción anual promedio por persona en un 20%.
- b. Reducir el porcentaje de scrap anual por debajo del 2%.
- c. Reducir los costos de transformación en al menos un 5%.

Para lograr cumplir los tres objetivos planteados se analizó el proceso de producción y se tomó decisiones. Se reestructuró el departamento de producción (de 9 a 7 personas) y se rotó al personal en varios puestos para homogeneizar el conocimiento del equipo y mejorar su productividad. Además, generamos mantenimientos preventivos e invertimos en un nuevo PLC (controlador lógico programable) y en un banco de capacitores que redujeron la cantidad de parás no programadas y con ellos la generación de scrap.

Como resultado, se aumentó la producción anual promedio por persona de 33 a 42 toneladas, lo que representa un incremento del 27%. Se redujo el porcentaje de scrap anual del 2.00% en el 2018 al 1.77% en el 2019 y los costos de transformación se redujeron un 8%, de US\$527 por TM en el 2018 a US\$486 por TM en el 2019.

TALENTO

Dalkasa cuenta con un equipo de 16 personas comprometidas con los objetivos planteados. Son ellos los que hacen posible los resultados y estamos muy pendientes de su desarrollo profesional y bienestar.

En el año 2019 nos enfocamos en mejorar competencias de los colaboradores de diferentes áreas con capacitaciones para la fuerza de venta y administrativa, y rotaciones de puestos de trabajo al equipo de producción para aumentar el conocimiento y la productividad.



En cuanto al bienestar de nuestros colaboradores seguimos con la campaña cero accidentes, brindamos capacitaciones y charlas enfocadas en la seguridad, entregamos equipos de protección personal y los capacitamos para su correcto uso, realizamos fichas médicas ocupacionales anuales para conocer y dar seguimiento el estado de salud de cada uno de nuestros colaboradores, realizamos inspecciones de salud e higiene en la planta y damos charlas de salud y bienestar constante.

ASPECTOS FINANCIEROS

Ingresos

El total de ventas de DALKASA en el 2019 fue de US\$2,151,452 comparado con las ventas del 2018 que fueron de US\$2,169,504. Es importante mencionar que en el año 2018 se generaron facturas de DALKASA a Ecuaimco por un valor total de US\$113.970 para llegar al objetivo acordado entre accionistas de llegar a un mínimo de EBITDA del 10%. Estas facturas tenían concepto de asesoría comercial, por lo que no tenían costo implícito. Las ventas en el 2018 sin considerar la facturación de asesoría fueron de US\$2,055,534.

La venta de productos fabricados localmente en el 2019 fue de US\$ 1,540,124; con 0% de crecimiento respecto al año 2018. El margen bruto fue de 29.4% en el 2019 comparado con el obtenido en el 2018 de 28.67%. El incremento en el margen se debió principalmente a las ventas directas realizadas de DALKASA al mercado y la reducción de los costos de producción.

Las ventas de productos importados en el año 2019 fueron de US\$606,836 con un crecimiento del 17% comparado con el 2018. El margen bruto fue de 38.1%.

Egresos

Comenzamos el año 2019 con el objetivo de reducir gastos operacionales. Hicimos una evaluación de las cuentas que podíamos mejorar y renegociamos con los proveedores.

El resultado de los gastos operacionales del 2019 fue de US\$522,335 que representó el 24.3% sobre la venta, comparado con los gastos operacionales registrados en el 2018 que fue de US\$577,386 que representó 26,6% sobre la venta. La reducción fue del 9.5%.

Los gastos administrativos fueron de US\$ 149,867 en el 2019 frente a los US\$196,275 en el 2018. La reducción fue de US\$46,407, es decir 23.6%. Este resultado se dio por el menor gasto en servicios brindados por la UNS, (generó un ahorro de US\$31,826), la mejor gestión de pago de impuestos y la renegociación de servicio de guardianía.

Los gastos de venta en el 2019 fueron de US\$281,736 con un incremento del 2.0% comparado con el año 2018. Se hicieron provisiones de cuentas incobrables que aumentaron el gasto esperado, adicional de un incremento en los gastos de viaje por la gestión realizada para la especificación de proyectos públicos.



Los gastos de distribución en el 2019 fueron de US\$77,997, disminuyendo 13.20%. La reducción se da por la renegociación del alquiler del predio. En el 2019 pagamos por arriendo total US\$55,861 comparado con el 2018 que fue US\$71,323.

Utilidades y Patrimonio

Utilidades

Al cierre del ejercicio socioeconómico 2019, registró una utilidad antes de participación de utilidades e impuestos de \$ 158.541,90, sin embargo, comparado con los resultados del año 2018, la rentabilidad disminuyó en un 13.43%.

Patrimonio

Al 31 de diciembre 2019 el Patrimonio de la Compañía pasó de \$1.200.070,28 a \$ 1.241.851,38 originando un incremento del 3.36%. Esto se debe que en el periodo 2019, se distribuyó sólo el 50% de los dividendos a los Accionistas.

INDICES DE GESTIÓN

Liquidez: Al 31 de diciembre del 2019 el ratio de liquidez fue de 3.9, que muestra la capacidad para hacer frente al pago con nuestros deudores a corto plazo.

Días de Inventario: Al cierre del ejercicio socioeconómico 2019, DALKASA mejoró la administración de los inventaros, originando como resultado una rotación, al final de año de 85 días frente a los 105 días del 2018. Llevamos un tablero de control que monitorea la rotación de inventario de productos terminados y materia prima.

Días de Cuentas por Cobrar: A diciembre 2019, la rotación de la cartera fue de 90 días, registrando una mejora de 26.89% en relación con el año anterior.

Los días de recuperación de la cartera a Filiales fue de 134 días promedio año comparado con el 2018 que fue de 211 días promedio anual de cuentas por cobrar. Y, de las ventas a terceros fue de 82 días comparado con los 48 del 2018. El incremento se debe a las ventas directas al canal tradicional con plazo 60 y 90 días.

Días de Cuentas por Pagar: Durante el período 2019, DALKASA no tuvo inconveniente en cubrir oportunamente sus obligaciones con sus Proveedores, lo que dio lugar a cumplir con los acuerdos pactados. Al cierre del año 2019, la rotación alcanzó los 40 días comparado con el 2018 que fue de 75 días.



PROPUESTA SOBRE LAS UTILIDADES

De acuerdo con lo que está ocurriendo en el país desde el punto vista económico, sugiero que las utilidades se mantengan en la empresa para fortalecer el patrimonio y la posible necesidad de flujo de caja.

AGRADECIMIENTO

Por último, quiero agradecer a los accionistas por la confianza y respaldo en la gestión de nuestras labores, y comentarles que estamos construyendo un mejor futuro para la empresa y todos los que somos parte de DALKASA.

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Eduardo Andrade".

Eduardo Andrade
Gerente General

Ing. Eduardo Andrade
GERENTE GENERAL
DALKASA S. A.