



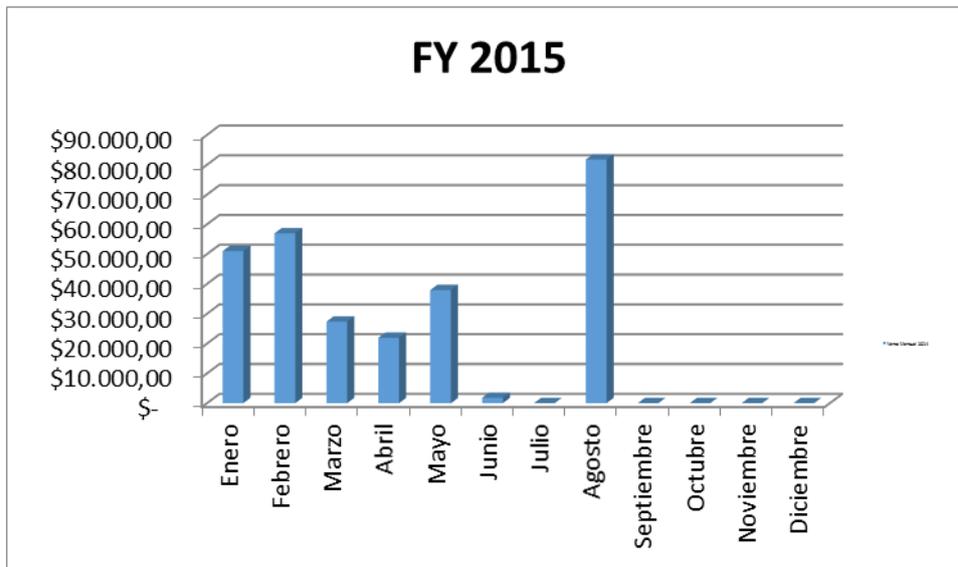
INFORME A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE DELTA TECHSOL INGENIERIA CA
Año Fiscal 2015

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

El año 2015 se inició con preocupación dados los bajos resultados del segundo semestre del 2014 y, si bien se aplicaron medidas de reducción de costos, su incidencia simplemente permitió manejar los bajos ingresos y prolongar con incertidumbre la estructura de la empresa.

Lamentablemente las cifras se iban poniendo más críticas en la medida que avanzaba el año y durante el primer trimestre se hizo un exhaustivo seguimiento y control a los tiempos y rentabilidad de cada orden. Resultado de esta acción, se encontró que existía una falta de seguimiento y control de los encargados de monitorear esos parámetros. Dado que existía un bajo volumen de órdenes, el tiempo productivo se destinaba a dilatar la ejecución de órdenes que tenían contemplados un presupuesto y un número de horas determinado. Era indiscutible que la actitud de más del 70% del personal de la fábrica, era la de ver pasar las horas en espera de terminar la jornada y la mensualidad.

Se puso una voz de alerta, que fue monitoreada durante el segundo trimestre, con resultados poco favorables. Incidió la desmotivación que generaba el tener un nivel tan bajo de ventas, cuando la expectativa era, que por el cambio de la matriz productiva se intensificarían las ordenes y se valoraría la producción nacional. Esto no paso ni con el sector público ni con el privado.



Concluido el segundo trimestre, con unos resultados por debajo de las metas en Q1 -28% y Q2 -67%, la Gerencia recomienda el cierre de operaciones a partir de Julio, porque no estaban dadas las condiciones para continuar, ni había la posibilidad de recurrir a apoyo financiero dado el desplome del mercado. El pico observado en agosto, corresponde a la venta de activos que se detalla en párrafos siguientes, y en el cual sobresale la venta de la maquinaria pesada que está bajo opción de compra

Analizadas las cifras globales, se disponía de los recursos para atender las obligaciones tributarias y del IESS, los activos para liquidar a todos los empleados y atender los pagos a proveedores. No existían obligaciones bancarias.

Siguiendo las instrucciones del Ministerio de Trabajo y basado en una estrategia de apoyo asociativo, se propuso a los empleados interesados recibir la maquinaria y continuar con las labores que conocen, como un emprendimiento propio con escalas de costos muy diferentes, lo que les permitiría ser competitivos y atender las necesidades de nuestros clientes una vez se superara la caída general de demanda. La mayoría de empleados aceptó, pero para emprendimientos individuales.

Bajo ese esquema se realizaron las liquidaciones y se vendieron la mayoría de los activos productivos al 90% de los empleados, lo que contribuyó en un 40% a que la operación fuera viable financieramente. Se vendió igualmente el camión y con esos recursos se cubrió otro 30% de las obligaciones. La maquinaria pesada fue más difícil de negociar, sin embargo, se hizo un acuerdo con un cliente interesado, quien nos pidió plazo para los pagos, pero hizo anticipos y especialmente movilizó la maquinaria a sus bodegas, liberándonos favorablemente del mayor impedimento para entregar el local arrendado.

Lógicamente este tipo de decisiones, que para el caso de DELTA resultó altamente favorable, porque se tomó a tiempo y se gestionó una estructura financiera que permitió atender puntualmente todas las obligaciones con terceros, trae sus consecuencias económicas en cuanto a los activos de materias primas, herramientas e inventarios productivos. Se tuvieron que chatarrear y/o feriar equipos en proceso, materia prima pesada, herramientas, lámparas, equipos de oficina y equipos de cómputo. Es la consecuencia negativa, pero al hacer el balance beneficio/costo, fue lo más acertado o sino para el segundo semestre del año hubiéramos tenido que recurrir a líneas de crédito, que, en la situación presentada con el mercado desde finales del 2014, nos hubieran llevado a una situación financiera grave y con riesgo del capital de la empresa y sus accionistas.

A los colaboradores se les dio el mayor respaldo para emprender sus negocios propios. Recibieron capacitación financiera y técnica, no se les puso restricciones para acceder a información privilegiada de marketing, hojas técnicas y en general se les apoyó para que tuvieran contacto directo con los clientes de DELTA y fueran ellos quienes seleccionaran a los más idóneos para suministrar los equipos requeridos.

Finalizando el 2015, se observa un resultado interesante porque han surgido tres emprendimientos importantes, que han podido atender la demanda, han desarrollado oportunidades paralelas y efectivamente su escala de costos ha sido favorable para ellos y para el mercado. Delta mantiene con estos emprendimientos, el suministro de accesorios importados para algunos de los productos.

Delta cierra el año, con ventas de accesorios y activos no productivos, con la negociación de la maquinaria pesada y ventas menores que permiten mantener la operación básica de la empresa. Se están cumpliendo las obligaciones con el SRI y el IESS de manera que estemos al día mientras se reactiva la economía.

El balance financiero muestra una pérdida importante, alineada con las liquidaciones del personal especialmente, lo que es un reto para el 2016, porque se busca revertir esa tendencia y encontrar una nueva línea de negocios que permita reactivar la empresa. El apoyo económico de los accionistas es lo que permitió a DELTA sobrellevar esta dura etapa, pero lógicamente ya es imposible inyectar más capital y por el contrario se busca atender las obligaciones con los accionistas en la medida de lo posible.

Es lamentable que la coyuntura del país, lleve a una contracción que impidió el crecimiento proyectado y las limitaciones económicas impidieron desarrollar una estrategia de exportación, como fue el principio sobre el cual se conformó la empresa. Se mantendrá una operación mínima hasta que las condiciones del mercado mejoren.

Agradezco el apoyo incondicional de los accionistas por mantener la operación y atender cabalmente las obligaciones, dentro de un marco de apego a la ley y a los principios éticos empresariales.

Atentamente,

Ing. Ricardo Rodríguez F
Gerente General.