



INFORME A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE DELTA TECHSOL INGENIERIA CA
Año Fiscal 2019

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 2019 inicio con la consolidación de las alianzas realizadas en el exterior con las corporaciones Assa Abloy, Skytron, Post Glover, Kidde y conversaciones para atender un ofrecimiento de la corporación VERTIV para distribuir sus productos en el país. Fue importante recibir esta propuesta y se canalizo de mejor manera a través de un canal bajo una figura de ganar ganar dada la experiencia de DELTA en implementar soluciones con equipos de esta marca.

Contar con esta marca permitió consolidar un portafolio fundamental para desarrollar la alianza local más fuerte y que mejores resultados ha dado en la estrategia comercial de DELTA.

Sin embargo, tomo tiempo su afianzamiento, y es así como el 2019 fue un periodo de siembra con varios clientes potenciales que se concretaron a finales del año y especialmente esperamos que se concreten en el 2020. Lógicamente este tiempo de espera, significo más inversión y bajos ingresos.

Las ventas cayeron 30% con relación al 2018 y en general el clima de negocios en el país no se mostro alentador. Poca inversión, un nivel de competencia netamente cuantitativa, pero sin asesoría, sin optimización y sin soluciones de largo plazo que permitan a los clientes optimizar sus recursos. Se desarrollaron 2 proyectos significativos y otros 2 proyectos medianos que permitieron atender casi el 60% de los costos operativos. Lo demás fue soportado por los accionistas para viabilizar la continuidad de la empresa. Todo confiando que en el 2020 se logren concretar varios de los proyectos en curso.

Quiero ser optimista, pero es indudable que el país no logra alcanzar los niveles de confianza para motivar inversión extranjera o local significativa. Es evidente que en el país se han ido consolidando grupos económicos cerrados donde todo el abanico de necesidades se atiende internamente y con ello se crea una burbuja en la que las empresas PYMES atendemos lo menos atractivo de los negocios y con ello unos márgenes que impiden pensar en crecer y desarrollar.

Así mismo las corporaciones internacionales y los grandes jugadores del mercado local como el sector financiero están basando su abastecimiento dentro de una figura de main supplier (Un solo proveedor) lo cual no es desatinado per-se, pero genera una cadena de subcontratos que nuevamente dejan de ser atractivos para las PYMES. Se tiene trabajo, pero para cash-flow y prácticamente sin margen porque entre los tiempos de pago y las condiciones extremas de negociación, la utilidad se esfuma. Esa es la realidad de DELTA y de varias empresas en el mercado ecuatoriano.

Conociendo que, en estos casi 30 años de experiencia empresarial en Ecuador, la dinámica de los negocios es muy oscilatoria, se tiene confianza y fe en que se podrá concretar el proyecto empresarial para generar fuentes de trabajo bajo un esquema outsourcing, para mantener los costos de la mejor manera posible controlados. El 2019 fue un año de inversión en presencia internacional para dar confiabilidad a nuestros representados, se atendieron seminarios y ruedas de negocios insistiendo que el Ecuador merece confianza; a nivel local se continuó buscando acuerdos con canales de distribución nacional, promocionando líneas innovadoras y optimizando la ejecución de los proyectos para buscar el mayor beneficio. Lógicamente esta dinámica exigió recursos y los accionistas han apoyado plenamente, pero con la disminución de ventas, se ha presentado una perdida significativa para el periodo fiscal.



La perspectiva para el 2020 será de focalización en el ahorro y agresividad en la actividad comercial. Nuevas perspectivas se acordaron para atender otro mercado regional, de la mano de un canal importante, y esperamos que por allí se abran oportunidades que nos permitan revertir los resultados económicos de este año.

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,

A handwritten signature in black ink, appearing to be "Ricardo Rodriguez F.", written over a horizontal line.

Ing. Ricardo Rodriguez F
Gerente General.