

**INFORME DE GERENCIA  
DELINATURA CIA. LTDA.  
EJERCICIO FISCAL 2018**

Quito, Abril 24 del 2019

Señores Accionistas:

De conformidad con lo que disponen la ley de compañías y los estatutos de DELINATURA CIA LTDA, someto a consideración de la Junta General Ordinaria de Accionistas, el informe anual correspondiente al ejercicio económico terminado el 31 de diciembre del año 2018.

Al igual que el año 2017, en el año 2018 continuamos con una recesión económica, e inclusive deflación en autoservicios por la agresiva actividad promocional con fuertes descuentos como mecanismo para generar consumo y preferencia del consumidor ante la gran oferta de marcas. Esto resulta en una reducción neta de precios que no genera un volumen adicional que justifique la reducción del precio, pero ha sido una necesidad para “convivir y permanecer en percha” en autoservicios.

Adicionalmente a esta situación de altísima presión de precios, en el 2018 empezamos a sentir una fuertísima competencia en el segmento de galletas sin gluten de productos importados, especialmente de la marca GULLON que se especializa en tener una amplia gama de galletas funcionales, y que con el tratado de libre comercio con la UE tienen hoy precios muy competitivos en nuestro mercado. Así pues, hemos sentido una reducción importante en el volumen de galletas y decidimos no invertir mucho en promoción y publicidad de galletas ya que de años anteriores vimos una menor respuesta de re-compra por parte del consumidor y -aunado al hecho de que la gran percha de Gullon hace que la visibilidad de nuestra oferta Sin Gluten se pierda ante los ojos del consumidor- hacía pensar que la efectividad de la promoción sería muy poca en generar mayor volumen.

Afortunadamente en el 2018 pudimos salir ya al mercado con nuestras barras de proteína + fibra y sin azúcar con la marca PEPU2, las cuales si tienen una clara diferenciación funcional y son altamente atractivas a un segmento de la población que consume bastante estos productos y que está en rápido crecimiento. Así pues pudimos codificar en tiempo record las barras PEPU2 en SUPERMAXI, FYBECA, MEDICITY y PUNTO NATURAL. Los demás autoservicios a quienes también presentamos el producto prefirieron esperar y ver primero resultados de rotación en los antes mencionados. Nuestra primera producción maquilada en Alimentos MODERNA fue en Febrero, y en Abril hicimos los primeros despachos a los clientes antes mencionados (tiempo “normal” de codificación y “llenado del canal” como se llama todo el proceso de creación de artículos nuevos en el sistema de computo de los clientes, emisión de primeros pedidos, entrega en centros de distribución y

posterior despacho a los locales y surtido en percha con el arreglo de nuevos espacios que esto implica). Recién en Julio empezamos a tener ordenes regulares de reposición de producto.

Comparando la proyección del Business Plan de PEPU2 (12 meses) vs los resultados 2018 los resultados son muy buenos, y es muy halagador ver la aceptación que hemos tenido por parte del consumidor. Nuestra barrera de crecimiento ha sido la lentitud con la que hemos podido influenciar a nuestros clientes grandes para incrementar la disponibilidad en puntos de venta (arrancamos en 21 de 50 locales de Supermaxi, solo 30 Fybecas grandes, y 14 Medicity). A pesar de esta "limitada disponibilidad" pudimos hacer publicidad aprovechando los canales digitales que nos permiten enfocarnos en público objetivo así como geográficamente para dar a conocer las bondades de las barras PEPU2.

Es una pena no poder mantener el volumen que habíamos conseguido con galletas que llego a ser nuestro salva-vidas vs una perdida de volumen de granolas que tuvimos el segundo año de tener DELINATURA por la entrada de muchas nuevas marcas de granola al mercado local producto del recorte que hizo el gobierno de aquel entonces en el gasto de desayuno escolar. Lamentablemente el ciclo de negocios tiene usualmente estos sube-y-baja, y lo importante es buscar siempre segmentos de productos diferenciados que nos aporten con un poco de mayor seguridad volumen constante. Sin Gluten en galletas es interesante, pero también es un segmento muy pequeñito que no crece tan rápido como lo que tenemos ahora.

Galletas ha caído significativamente vs 2017 por las razones indicadas, y la proyección es que para el 2020 sea casi insignificativo porque SUPERMAXI quiere descodificar algunos SKU's a medida que incrementamos SKUs de barras.

RESUMEN	2017	2018	
GRANOLA	118,666	107,349	0.90
GALLETAS	109,076	71,783	0.66
BARRAS	-	76,734	
CODAN	23,685	21,825	0.92
<b>TOTAL</b>	<b>251,427</b>	<b>277,691</b>	<b>1.10</b>

En cuanto a los resultados financieros de Delinatura, en el 2018 tenemos todavía una pérdida operativa ya que fue necesario invertir en publicidad y promoción para dar a conocer nuestras barras PEPU2. Los costos administrativos y de ventas han sido controlados sin incrementos. En cuanto al overhead de la planta, tenemos todavía una importante capacidad sub-utilizada que nos erosiona el margen de utilidad. Es por lo tanto importante incrementar el volumen de producción para mejorar la dilución de estos costos fijos de la planta.

PARA EL 2019:

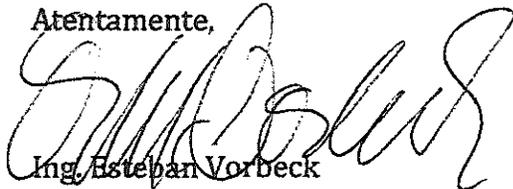
La operación de DELINATURA sigue siendo importante para CORP CODAN por el desarrollo que nos ha permitido tener con las mezclas industriales (aprox. 44,000Kg o +/- US\$200,000 de facturación para CODAN).

Adicionalmente al lanzamiento de barras que hicimos en el 2018, en el 2019 pensamos ampliar de 4 a 8 los sabores de barras, y también pensamos lanzar una línea de proteína en polvo.

Como se ve ya en el pequeño cuadro que adicioné, Barras contribuyo ya US\$76,000 o el 27.6% de la facturación total de DELINATURA, sobrepasando ya la facturación de galletas del 2018 en solo aproximadamente 6 meses de re-compra de nuestros principales clientes, y en un numero limitado de locales. Por lo tanto, las perspectivas de crecimiento que tenemos para la marca PEPU2 son muy alentadoras.

Concluyo este informe agradeciendo a todo el personal de Delinatura por su dedicación y colaboración en la operación diaria de la compañía.

Atentamente,



Ing. Esteban Vorbeck