

**INFORME DE GERENTE GENERAL DE DINACAF S.A.  
CORRESPONDIENTE AL AÑO 2.017 A LA JUNTA GENERAL DE  
ACCIONISTAS.**

Señores

**ACCIONISTAS DE DINACAF S.A.**

Ciudad. -

De mis Consideraciones:

En cumplimiento de lo dispuesto en los Estatutos de la compañía, pongo a consideración de los accionistas el siguiente informe anual correspondiente al ejercicio económico del periodo 2017

**1.- Entorno.** - En este 2017 hemos crecido en ventas y por primera vez hemos superado la barrera de los US\$ 100'000.- anuales lo que cambia nuestro status de Micro Empresa a Pequeña Empresa

Este es un paso importante a nivel bancario, SRI y Superintendencia de Compañías y otros.

a.- Ha sido un año difícil en lo que a cobranzas se refiere. Se nota la falta de liquidez económica en el mercado.

b.- Esta falta de liquidez ha provocado que la competencia ha comenzado a hacer grandes promociones para mantener sus volúmenes de ventas.

c.- Esto último ha provocado un deterioro del margen de utilidad por producto.

d.- El gobierno de Lenin Moreno ha implementado a través de la SENAE un nuevo impuesto a la importación llamado **Tasa de Servicio de Control Aduanero** que nos perjudica el costo en nuestras importaciones, y que no puede ser trasladado al cliente debido a los precios bajos de la competencia y la situación económica de nuestros clientes.

Todos estos factores han influido tanto en las ventas como en los cobros del año comercial 2017.

**2.- Metas y Objetivos.** - En este periodo 2.017 la empresa ha introducido la gama IK FOAM, la cual ha generado sobre todo ventas online con mayor margen a la cual vemos un futuro promisorio en el mercado automotriz y limpieza de tapices. También tenemos un distribuidor en Quito de la línea IK.

Hemos logrado cumplir con las metas de ventas en el 2.017 así también como la reducción de los gastos generales.

Lo que más nos ha ayudado a cumplir estas metas son las ventas de las cintas de injertar Buddy Tape que hoy hacen el 50% de las ventas, con un margen superior al 40%. No tenemos en este caso una competencia con una cinta idéntica a la Buddy Tape, sin embargo, la cinta de AMC es bastante más económica y en la situación actual muchos la prefieren.

También la línea IK FOAM con la cual no tenemos competencia interna, actualmente tiene márgenes atractivos márgenes del 26% en 1.5 litros y en la 9 litros un margen 65.21%

La línea Goizper agrícola debido a la competencia de los dos otros competidores con el mismo producto nos está erosionando los márgenes que tratamos de compensarlos con un mejor servicio pre y post venta pero que también nos llevan a crear promociones más agresivas para mantener ventas.

	2016	2017	DIFERENCIA	
VENTAS	\$ 59.353,69	\$ 119.490,41	\$ 60.136,72	101,32%
COBROS	\$ 65.553,59	\$ 127.855,56	\$ 62.301,97	95,04%
GASTOS	\$ 40.844,55	\$ 33.535,61	(\$ 7.308,94)	-17,89%
DEVOLUCIONES	\$ 7.238,26	\$ 1.862,77	(\$ 5.375,49)	-74,26%
MARGEN \$	\$ 22.031,21	\$ 56.431,38	\$ 34.400,17	156,14%
MARGEN %	34,50%	42,00%	7,50%	21,74%
UTILIDAD BRUTA	\$ 474,70	\$ 10.721,82	\$ 10.247,12	2158,65%
PATRIMONIO + PASIVO	\$ 115.209,05	\$ 118.674,54	\$ 3.465,49	3,01%

Este 2017 hemos limpiado todo tipo de cartera que se arrastraba desde los inicios, como consignaciones a clientes y otras a largo plazo.

A inicios de marzo se procedió a vender la Berlingo del año 2014 de placas GSK 3524 que ayudo a disminuir gastos y el capital se usó para una importación adicional de Buddy Tape que nos deja buen margen.

Este 2017 realizamos 2 importaciones directas de Japón facturadas por Tec AgroMed vía aérea, lo cual acorta considerablemente el tiempo de envío y riesgos.

**3.- Cumplimientos de Disposiciones.** - Se ha cumplido estrictamente todas las resoluciones adoptadas por la Junta General de Accionistas.

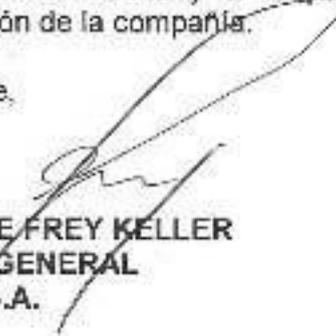
**4.- Aspectos Operacionales.** - Los Resultados de la Operación constan en el Balance General y en el Estado de Resultados que se ajustan a este informe.

**5.- Situación Financiera.** - Del análisis del Estado de Resultados por el año 2017 se ha obtenido los resultados que constan en el Balance General que se anexa y que se desprende de los números arriba indicados.

**6.- Futuro.** - Para el cuarto trimestre del 2018, si logramos mantener nuestro incremento en ventas pudiésemos pensar en contratar un vendedor para la región Sierra sobre todo en el segmento de las florícolas.

Agradezco la confianza y el respaldo brindado por los accionistas, en la administración de la compañía.

Atentamente,



**ING. ANDRE FREY KELLER**  
GERENTE GENERAL  
DINACAF S.A.