

INFORME DE COMISARIO

A.- ANTECEDENTES.-

- Oficio 2006-146-HDINE-AJ de 15 de mayo del 2006 mediante el cual la Presidencia Ejecutiva del Holding nombra Comisario Principal de la Compañía DINECOM'S C.A.
- Informe de Comisario correspondiente al tercer trimestre.
- Directiva para las labores de fiscalización societaria y Supervisión Empresarial.

B.- INFORME DE COMISARIO.-

En cumplimiento al Art. 274 y 279 de la Ley de Compañías y a la designación de Comisario Principal según el antecedente expuesto en el presente informe, se ha procedido a realizar el análisis de los procesos administrativo, financiero y comercial de la empresa DINECOM'S, en sujeción a la Ley de Compañías, Ley de Régimen Tributario, Estatutos y Resoluciones del Directorio; así como a las normas ecuatorianas de contabilidad y principios de contabilidad generalmente aceptados.

Las acciones de carácter administrativo y comercial ejecutadas por la empresa y las cifras expresadas en los estados financieros cortados al 30 de Diciembre del 2006, son de responsabilidad de los administradores de DINECOM'S; mientras que, como Comisario se expresa una opinión sobre la razonabilidad de los hechos y datos que se consignan en los estados financieros, archivos y más documentos que han servido de base para este análisis, de una manera selectiva, evidenciada e imparcial.

1.- Seguimiento de recomendaciones.-

a.- Del auditor externo BDO (2005).-

- A la presente fecha se ha dado cumplimiento a todas las recomendaciones constantes en el informe del auditor externo del año 2005.

b.- Del Informe de Comisario (Año 2005)

1).- Presentar una alternativa de mejor uso o destino del mobiliario y artefactos utilizados en las cadenas de tiendas que mantenía la empresa.

- En este período se ha procedido a la venta de especies al Complejo Fabril Fame por un valor de US\$ 639,80.
- Se entregó a la fundación Virgen de la Merced, un valor total en especies de US\$ 4.221,91.
- Se vendió mediante remate público en el mes de noviembre del 2006, la cantidad de US\$ 43.354,56.
- Se dio de baja, previo el cumplimiento de los requisitos legales y actas correspondientes, especies por un valor de US\$ 3.027,15.

Se da por cumplida la recomendación.

2).- Examen especial a facturación e inventarios del punto de venta Ponce Enríquez.-

- No se ha adelantado nada en este punto, a pesar de haber tomado a su cargo el caso el Asesor Jurídico del Complejo. Para su solución y cobro del seguro de la mercadería por US\$ 10.000 se requiere del informe legal de la fiscalía de Santa Isabel. Se recomienda a la Gerencia contratar los servicios profesionales en un estudio jurídico de Cuenca, y en base a la evaluación del costo beneficio de su contratación resolver.

Recomendación pendiente de atender.

3).- Clasificar y determinar con precisión los gastos de ventas y administrativos de la línea de hierro.

- La recomendación ha sido cumplida.

c.- Del Informe de Comisario correspondiente al tercer trimestre del año 2006.-

- Se ha remitido a la Gerencia de Servicios el orgánico estructural y funcional de la empresa para su estudio y aprobación.
- De acuerdo a disposición de Presidencia y hasta no culminar con el proceso del BSC, el plan de capacitación en otras especialidades esta suspendido.
- El área de comercialización sigue siendo débil. No hay un titular en ese cargo y ejerce las funciones el auxiliar de ventas.
- Se ha elaborado y aprobado el instructivo para el comité interno de adquisiciones de la empresa.

Se da por cumplidas las recomendaciones de Comisario, reiterando la necesidad de organizar el departamento de comercialización.

2.- PROCESO DE ADMINISTRACION Y RECURSOS HUMANOS.-

Al 30 de diciembre del 2006 la empresa registra un total de 16 funcionarios, incluido el Gerente General. En el área de comercialización hay una sola persona, la misma que ocupa el cargo de asistente de Comercio Exterior. El área de ventas mantiene un jefe y dos vendedores; y, en el área administrativa 12 funcionarios que atienden las áreas de finanzas, recursos humanos, secretaría y varios servicios. Para la estructura actual de la empresa, existe demasiado personal en el área administrativa, lo cual debe ser revisado por la gerencia.

El proceso de planificación y alineamiento estratégico, a partir del traspaso de las líneas de negocio referidas a explosivos, municiones y chatarra a las empresas dueñas del producto, se ha paralizado, producto de lo cual, los indicadores de gestión a nivel de BSC, en estas líneas de negocio han quedado sin metas para diciembre del año 2006. En la reformulación de la planificación estratégica, iniciada en el último trimestre y que hasta la presente fecha no ha culminado, deberá considerarse una reducción importante de los indicadores de gestión (38 kpi's), así como la revisión de metas y objetivos referenciados al año 2010.

En el área de remuneraciones se ha cumplido con el aumento presupuestado, una vez que fue autorizado por la matriz.

La Gerencia deberá continuar en el proceso administrativo para la venta del terreno de San Carlos.

3.- PROCESO DE COMERCIALIZACION.-

A partir del mes de agosto del 2006, el proceso de comercialización se encuentra en espera de una reformulación del plan estratégico de la empresa, excepto la línea de hierro que es manejada directamente por el Jefe de ventas de dicha línea. En virtud de lo anterior, en este proceso no existe planificación; por consiguiente, tampoco hay una ejecución ni metas a ser alcanzadas.

Las relaciones contractuales con las empresas Andec, FMSB y Explocen han sido cerradas a través de la firma de actas de liquidación de producto terminado, así como, de inventarios físicos entregados como parte de este proceso. Queda pendiente el traspaso de los activos, con sus respectivos valores, de las instalaciones del Centro de Distribución Sur, en lo que corresponde a la línea de Chatarra.

La empresa ha contratado los servicios de la consultora Conmarketin, con la finalidad de establecer un nuevo modelo de negocio que gire alrededor del producto hierro. Revisado el contrato se determinó que el plazo se encuentra vencido y no hay registros adecuados sobre las reuniones de trabajo, informes periódicos y otras actividades que evidencien el trabajo de la empresa consultora. La Gerencia dispondrá de inmediato las medidas que permitan precautelar la inversión en la contratación de la empresa.

La situación actual de la empresa es de espera hasta la presentación del nuevo plan de negocio al Directorio y su consiguiente aprobación. La Gerencia conjuntamente con Operaciones, División Servicios elaborará un plan de actividades que permita hasta fines del presente mes concluir con el estudio y conocimiento del mismo por parte del Directorio.

Como parte de la actividad en Comercio Exterior, se trabajó durante el último trimestre en la importación de juguetes para la Fuerza Terrestre, una vez que la empresa fue adjudicada el contrato para compra de 12.000 vajillas, por un monto total de US\$ 456.120,00

La empresa no cumplió con el plazo de entrega de los juguetes, debido al retraso en la llegada de los mismos a puerto. Los 13 días de retraso implicará el pago de multas a la Fuerza Terrestre por un valor de US\$ 5.929,56

El contrato de transporte de la mercadería con la firma Mabualme y Asociados no fue cumplido en el plazo estipulado, existiendo un retraso de 17 días, lo que implica una multa de US\$ 166,26. La Gerencia tomará en cuenta a futuro para este tipo de contratos, que los riesgos de incumplimiento de la intermediaria mantenga una adecuada relación con lo estipulado en el contrato principal.

El reclamo realizado por la Gerencia a la firma Mabualme y Asociados por incumplimiento de normas de calidad en el embalaje, isotipos y logotipos de la vajilla, determinó que el fabricante reembolse a Dinecom's la cantidad de US\$ 122.992

Durante el trimestre, las ventas presupuestadas fueron de 6.650 toneladas de hierro. Se ejecutó 7.362,98 ton para un cumplimiento del 110%. La variación con respecto al mismo periodo del año anterior es del 158%.

No existe un proceso para medir el grado de satisfacción del cliente a la entrega del producto. La Gerencia dispondrá se coordine con la Matriz, a fin de recibir asesoramiento en la elaboración de encuestas.

4.- PROCESO DE FINANZAS Y CONTABILIDAD.-

En lo referente a los procesos que deben ser observados para el trámite contable, estos cumplen con lo establecido en las normas generales para una buena administración empresarial.

Al 31 de Diciembre del 2006 la empresa administró un capital de trabajo de US\$ 1.009.629 que permitió atender sin problema los egresos corrientes de la actividad propia de la empresa. El activo corriente representa el 97% del activo total. El disponible e inversiones alcanza un 55%, 4% más que el valor registrado al término del tercer trimestre.

Las cuentas por cobrar alcanzan a un 31% del activo corriente (US\$ 422.995) y corresponde básicamente a la deuda de la Fuerza Terrestre por concepto del contrato de vajilla; sin embargo, se mantiene una cartera incobrable cercana a los US\$ 136.000 que sobrepasa los 365 días. El valor en inventarios ha disminuido del 8,58% al 0,38% del activo corriente, producto de las liquidaciones realizadas con las empresas del HOLDINGDINE. Las cuentas de incobrables se mantienen por demasiado tiempo y no se ha reflejado una disminución importante de las mismas.

El pasivo corriente alcanza a US\$ 301.713,00 que constituye el 22% del activo corriente. La estructura de financiamiento por terceros es del 25%, siendo los principales acreedores la DINE y el HOLDINGDINE.

El patrimonio alcanza a US\$ 1.047.520

El índice de liquidez es de 4,35 veces. La empresa se mantuvo en condiciones adecuadas para atender sus obligaciones corrientes.

El índice de solidez es del 22%, lo que indica que el 78% de los activos están financiados con recursos propios. El indicador debería acercarse a 50%

5.- ESTADO DE RESULTADOS

El costo de ventas en el periodo Enero-Diciembre/06 alcanza al 76,95%, el mismo que estaría dentro de un margen adecuado para este tipo de empresa. Los gastos administrativos alcanzan el 3,57%, mayor al presentado en Septiembre/06 (2,86%), al haber sido afectado por el incremento de sueldos realizado en Octubre/06. El gasto de ventas subió de 5,76% a 6,29% al finalizar el año.

La utilidad neta es de US\$ 322.941,00 que corresponde al 4,65% de las ventas totales, ligeramente superior en porcentaje a lo alcanzado en el trimestre anterior (4,37%).

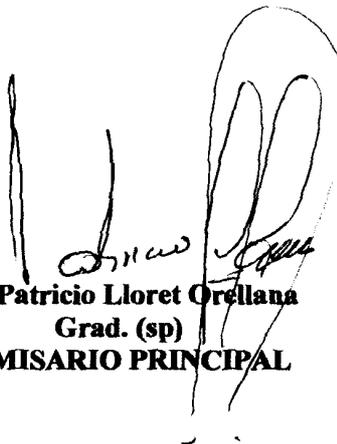
Estos valores determinan un ROE del 31% y un ROA del 24% que están dentro del margen esperado para esta empresa.

Las inversiones temporales alcanzan a un 24,5% del activo corriente, lo cual determina una liquidez elevada al final del periodo.

La empresa ha observado la ley respecto a intermediación laboral y tercerización de servicios. La administración dio cumplimiento a las recomendaciones del Comisario, Inspectoría y Directorio de la empresa, en los términos expresados en el presente informe.

Es cuanto me permito informar a la Junta General de Accionistas de la empresa Dinecom's.

Quito, 16 de febrero del 2007.



Ing. Patricio Lloret Orellana
Grad. (sp)
COMISARIO PRINCIPAL