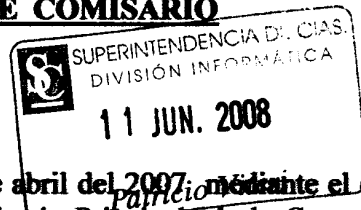


**INFORME DE COMISARIO****A.- ANTECEDENTES.-**

- Oficio 2007-191-HDINE-AJ de 30 de abril del 2007, mediante el cual la Presidencia Ejecutiva del Holding nombra Comisario Principal de la Compañía DINECOM'S C.A.
- Informes de Comisario emitidos en forma trimestral.
- 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 S.A. 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. El período que abarca el presente informe corresponde al año 2007.

Las acciones de carácter administrativo y comercial ejecutadas por la Empresa y las cifras expresadas en los Estados Financieros cortados al 31 de Diciembre del 2007, son de responsabilidad de los administradores de DINECOM'S S.A.; 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.-****Del Auditor externo:**

Todas las recomendaciones generadas en el informe de Auditoría Externa correspondiente al año 2006 han sido cumplidas por la Empresa.

**De los informes de Comisario emitidos durante el año 2007.-**

El vehículo Freighligner fue vendido con fecha 3 de diciembre del 2007.

La reestructuración del orgánico estructural y funcional de la empresa, el despliegue del BSC a los diferentes niveles de la organización, el plan de capacitación de los funcionarios para el año 2007; y, la tabla de comisiones para la fuerza de ventas de la empresa no se han completado en sus procesos administrativos, debido a la falta de respuesta de la matriz a los diferentes oficios generados por la empresa.

A partir del mes de noviembre del 2007 se modificaron los horarios del personal de almacén, para hacerlo en forma rotativa y disminuir el costo de las horas extras.

El resto de recomendaciones generadas por el Comisario principal han sido cumplidas

**2.- PROCESO DE ADMINISTRACION Y RECURSOS HUMANOS.-**

Mediante oficio HDINE-AJ-664 de 20 de Diciembre del 2007, la Presidencia Ejecutiva, en cumplimiento a las resoluciones tomadas por el Directorio de la Empresa, dispone cerrar las operaciones de la misma y entrar en un proceso de inactividad a partir del 1 de Enero del 2008, hasta culminar con la entrega recepción a la Gerencia de Logística de la Corporación; para tal efecto, se ha presentado un cronograma de actividades que concluiría el 30 de marzo del 2008.

Los procesos internos de administración y recursos humanos han sido bien llevados durante el año 2007.

Durante el año han presentado su renuncia dos asesores comerciales; de tal manera que la lista de personal al 31 de diciembre del 2007 está constituida por un funcionario bajo la modalidad de servicios profesionales y 16 en nómina de la empresa.

Se ha procedido a la renovación de las pólizas de Ramos Generales con Seguros Colonial.

**3.- PROCESO DE COMERCIALIZACION.-**

Para el cuarto trimestre la empresa presupuestó la venta de 6.893 toneladas de hierro en la zona 4 asignada por Andec; vendió un total de 6.535 toneladas, para una ejecución del 95% de lo presupuestado, a pesar de la restricción de venta del producto impuesto por Andec a partir de Diciembre, debido al proceso de ampliación de la planta.

Durante el año 2007 la empresa vendió un total de 24.969 toneladas de hierro, que representa un incremento de 644 toneladas con respecto al año 2006 y un cumplimiento del 88% de su planificación.

Las ventas valoradas del trimestre como presupuesto fueron de US \$5.387.131; recaudó un total de US \$5.411.365, lo cual representa una ejecución del 100,4% y un aumento de US \$343.414 dólares respecto del trimestre anterior. Durante el año 2007 las ventas valoradas alcanzaron la suma de US \$19.852.440 cumpliendo en un 99,9% su planificación.

La comisión por venta de hierro en el cuarto trimestre alcanzó a la suma de US \$213.098 deducidos los descuentos realizados por Andec y la empresa a sus clientes, lo cual determina que el promedio por comisión alcanzó a 3,64% en el trimestre. Durante el año 2007, la empresa recibió por concepto de comisión un total de US \$697.880,49; en el año 2006 la comisión por ventas de hierro alcanzó a US \$603.049,21

La cartera de clientes en hierro no ha variado a lo largo del año 2007; en el cuarto trimestre se ha mantenido con 73, lo cual significa que no existió un adecuado trabajo en la fuerza de ventas. De este número, el 19% corresponde a volúmenes de 72 a 1080 toneladas, el 33% está entre 20 y 64 toneladas; y, el 48% restante entre 1 y 20 toneladas. El Cuerpo de Ingenieros se convirtió en el segundo cliente más importante de la empresa.

En lo que corresponde a la cartera vencida del CEE, hasta la presente fecha alcanza a US \$962.361,82 la misma que fue trasladada a los funcionarios de Andec para su cobro.

En la línea considerada como complementarios de materiales de construcción compuesto por: sanitarios, grifería, pegamentos, cerámica y PVC, el presupuesto para el cuarto trimestre fue de US \$120.045, habiéndose vendido US \$48.877 lo cual representa un 41% de ejecución y un incremento de US \$1.045 con respecto al trimestre anterior. El producto de menor salida sigue siendo la tubería PVC.

En el año 2007(a partir de mayo) se planificó vender en productos complementarios un total de US \$786.228; sin embargo, al término del año se concretó US \$109.005,54; es decir, apenas el 14%.

De los datos anteriores se deduce que la única línea de negocio que mantuvo a la empresa es el hierro.

Al igual que el año anterior, la empresa fue adjudicada para proveer juguetes a la Fuerza Terrestre, sin que esa sea su línea de negocio; sin embargo, se ha querido aprovechar la experiencia adquirida. El monto del contrato para juguetes fue de US \$1.293.953,24 y para artefactos de US \$987.078,02. La comisión total producto de este contrato alcanzó un margen de utilidad del 9%. Se encuentra en proceso de elaboración las actas de entrega recepción con la Fuerza Terrestre.

#### **4.- PROCESO DE FINANZAS Y CONTABILIDAD.-**

Al 31 de diciembre del 2007 la empresa administró un Capital de Trabajo de US \$443.658; esto significa US \$9.020,77 menos que en el trimestre anterior; sin embargo, la empresa atendió con holgura los egresos corrientes de su actividad. Con respecto al año anterior, el capital de trabajo se redujo en US \$565.971

El activo corriente representa el 98% del activo total. El disponible e inversiones alcanzan un 43% del activo corriente. Las inversiones alcanzan los US \$250.000 dólares depositados en Dineros. Las inversiones respecto al trimestre anterior han disminuido en US \$324.849,21; con respecto al 2006 su disminución ha sido de US \$80.244

Las cuentas por cobrar alcanzan a US \$618.820 que constituyen el 52% del activo corriente, habiéndose incrementado con respecto al trimestre anterior en US \$403.844,46. Existe una provisión por cartera incobrable de US \$111.018.

El 72% de la cuenta por cobrar corresponde al Holdingdine, por la comercialización de MP4 para la Fuerza Terrestre y la comisión por el contrato de juguetes; el 21% corresponde a Andec por comisión de hierro; y, el 7% corresponde a cartera de materiales complementarios de construcción. Con respecto al 2006 existe una variación de US \$195.825 en más

El valor en inventarios alcanza a US \$33.833 y corresponde en su mayor parte a materiales complementarios de construcción; representan el 2,9% del activo corriente.

Los activos fijos representan el 2% del activo corriente; respecto del año anterior han decrecido en un 21% debido a la venta del trailer y baja de activos sobrantes.

El pasivo corriente respecto del trimestre anterior ha aumentado en US \$147.479 alcanzando un total de US \$725.699 que constituye el 61% del activo corriente; los principales

acreedores son Holdingdine y DINE por asistencia técnica y repartición de dividendos. Los proveedores se refieren especialmente a productos complementarios.

El patrimonio disminuyó en US \$6.541,66 respecto del trimestre anterior, y alcanza a US \$471.801 que significa el 39% del total de activos.

Existen variaciones importantes en las cuentas del activo y del pasivo. Respecto al presupuesto maestro del año 2007, el decrecimiento es de un 56%, debido al incumplimiento del plan de ventas en el área de productos complementarios para la construcción.

El índice de liquidez bajó de 1,78 a 1,61 veces respecto al trimestre anterior. La empresa se mantuvo en condiciones adecuadas para atender sus obligaciones corrientes. El índice del 2006 fue de 4,35

El índice de solidez paso del 55% al 61% respecto al trimestre anterior, lo que indica que el 39% de los activos están financiados con recursos propios. En el año 2006 este índice estuvo en el 22%

## **5.- ESTADO DE RESULTADOS**

Las ventas totales al 31 de diciembre del 2007 alcanzan a US \$1.211.249 que constituye el 11% del plan de ventas maestro; y, 123% del establecido en el forecast (9+3). El hierro constituye el 58%, contrato de juguetes el 33%; y, el 9% en materiales de construcción.

El costo de ventas alcanza al 24,52%, a diferencia del año 2006 que fue del 76.95%. El margen operacional al final del periodo alcanza a US \$914.284, el mismo que representa el 75,48% de las ventas netas. En el 2006 el porcentaje fue del 23.05%

Los gastos administrativos alcanzan un total de US \$205.946 que constituye el 17% de las ventas del periodo. En el año 2006 los gastos alcanzaron al 3,57%

El gasto de ventas alcanza a US \$188.529 que representa el 15,56% de las ventas netas. En el año 2006 este porcentaje alcanzó a 6,29%.

En otros ingresos y egresos constan los intereses por inversiones, los mismos que alcanzan a US \$34.000; asimismo, la venta del terreno de San Carlos, el cobro a Andec por mejora de las instalaciones del Centro de Distribución Sur; y, la venta del trailer Freighliner. Entre los egresos su principal rubro es la asistencia técnica del Holdingdine por US \$270.000

La utilidad neta es de US \$218.849,12 que corresponde al 18% de las ventas totales. Estos valores determinan un ROE del 50% y un ROA del 20%. En el año 2006, el ROE y ROA alcanzaron el 31% y 24% respectivamente. La utilidad neta fue de US \$322.941

El flujo operativo de caja durante el año terminó con US \$68.512 El flujo de caja neto de actividades de inversión alcanzó a US \$253.280

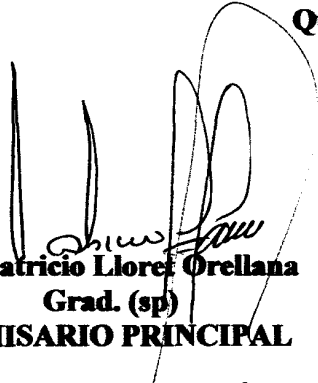
Los principales indicadores empresariales traducidos en el ROA, ROE y flujo de caja demuestran que la empresa ha sido eficiente en sus operaciones.

---

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 al Directorio de la empresa Dinecom's.

Quito, a 7 de febrero del 2008.



**Ing. Patricio Llores Orellana**  
**Grad. (sp)**  
**COMISARIO PRINCIPAL**