



INFORME DE GERENCIA 2007

Señores
ACCIONISTAS
DINECOM'S C.A.

INTRODUCCION

El riesgo país durante el tercer trimestre del 2007 tuvo tendencia a la baja, las primeras dos semanas de septiembre del año en curso, fueron decisivas para el Riesgo País Ecuador, pues alcanzó niveles altos, llegando incluso a un tope máximo de 701 puntos, a partir del 10 de septiembre del Riesgo país mantuvo su tendencia a la baja, la cual se evidenció en las semanas siguientes, llegando a su punto más bajo el 26 de septiembre, con 614 puntos.

El Índice de Confianza Empresarial medido por Deloitte registró una caída del 9.8 con relación al mes anterior, el ICE alcanzó 84.5 puntos de 250 posibles, en agosto el ICE, se ubicó en 84.0 puntos de 250 posibles. En septiembre, se registró un 66% de incremento. El ICE alcanzó este mes 90 puntos de la caída de los meses de julio y agosto.

Respecto al cumplimiento de las Resoluciones de Directorio y de Junta General, se ha dado cumplimiento.

La utilidad neta (Bottom line) del período corresponde a USD 14 mil, que representa el 2.51% de las ventas totales. La rentabilidad sobre el patrimonio es del 2.86% (ROE) y la rentabilidad sobre la inversión (ROI) es de 1.30%

GESTIÓN DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

La gestión comercial de la línea de Hierro en el presente trimestre se llevó a cabo dentro de la planificación prevista, priorizando en primer término el mantenimiento de clientes antiguos y de ellos aquellos que para la línea constituyen clientes Estratégicos; segundo, identificando, localizando y contactando con gestión personalizada a nuevos prospectos, cuya labor, ha permitido incrementar nuestra cartera en un 10%; y tercero, la gestión comercial ha canalizado esfuerzos a la recuperación de clientes que por varios motivos se han alejado de la Línea.

Se ha impulsado al mejoramiento de la capacidad de gestión de nuestra Fuerza de Ventas, mediante la supervisión directa en campo, del Jefe Comercial de la Empresa y de la Línea y complementada con el asesoramiento directo de un Asesor Comercial con experiencia facilitado oportunamente por Andec.

También se han implementado planes complementarios para la supervisión semanal de la gestión y control de resultados para cada uno de los Asesores Comerciales, los mismos que han permitido monitorear semanalmente el avance de volúmenes de ventas a clientes por parte de los asesores.

Finalmente cabe añadir, que durante el periodo, la Fuerza de Ventas se vio disminuida por la renuncia de un asesor quien dejó la empresa por motivos estrictamente personales, actualmente se cuenta con tres asesores comerciales

GESTIÓN DEL PROCESO DE ADMINISTRACIÓN Y TALENTO HUMANO

REMUNERACIONES:

Se continúa cumpliendo el pago de comisiones a la línea ferretera en base a los presupuestos de venta y recuperación de cartera.

CAPACITACION:

Se continúa la capacitación sobre la administración del nuevo sistema ADAM, referente a gestión de nómina y de recursos humanos.

De acuerdo al aporte que el HDINE realiza a la ESPE, se obtuvo la capacitación virtual.

El personal involucrado en los diferentes procesos: Gerencia, Comercialización, Finanzas, Administración y todo el personal asistieron a

diferentes capacitaciones como Franquicias, Habilidades de Negociación, Educación virtual con la ESPE y capacitación a todo el personal de los productos que comercializamos y sobre las 5S

ROTACION:

En el mes de agosto salió un asesor comercial.

GESTIÓN DEL PROCESO DE FINANZAS

El total de la inversión a Septiembre del 2007 es de US 1.056 mil dólares. El activo corriente corresponde al 97.57% del total de activos, la liquidez de la empresa es elevada, ya que en bancos e inversiones temporales se concentra el 72.34% del total de activos. Las cuentas por cobrar comerciales (comisión hierro y comercialización de acabados) corresponden al 6.42%, cuyo principal deudor es ANDEC con el 52% del total de la cartera y los acabados de construcción con el 48%.

La variación del período frente a presupuesto es del 59.39%, esto se debe a que se proyectó la comercialización de cemento y pinturas que no fue ejecutada; la ejecución real de productos complementarios fue del 2% en relación al presupuesto original en base al proyecto de reorientación, lo que afectó directamente a las cuentas de efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

El inventario corresponde al 2.69% del total de activos, debido a que la empresa maneja un almacén casi virtual, los principales productos corresponden a proveedores de Edesa, Intaco, Aditec. Los otros activos corrientes corresponden al 16.12%, en el presente período se registra un anticipo entregado al proveedor de MP4 como parte de entrega de juguetes y artefactos en los que DINECOMS está realizando el servicio de agenciamiento. Los activos fijos netos de la empresa abarcan el 2.33%.

El financiamiento de la empresa corresponde al 54.72%, cuyo principal acreedor es HOLDINGDINE por el registro contable de la reducción de capital de US\$ 300 mil y provisión de asistencia técnica que acumulada al tercer trimestre corresponde a US\$ 188 mil. Los proveedores de acabados de construcción, impuestos por pagar y empleados ascienden al 5.82% del total de pasivos.

La principal desviación con el pasivo se debe a que en el presupuesto se consideró la inversión inicial del proyecto como una cuenta por pagar al accionista, lo cual no fue concretado al disminuir el monto de inversión por optar por arriendo en lugar de compra de instalaciones. Holdingdine realizó una disminución de capital que no se encontraba presupuestada.

El patrimonio de la empresa es del 45.28% del total de activos, la disminución del 57.87% con relación al período anterior se debe a la reducción de capital en US\$ 300 mil y por los resultados generados por el negocio.



4

ESTADO DE RESULTADOS

Al tercer trimestre del 2007 la comisión por venta de hierro corresponde al 89% del total de ingresos, en tanto que la venta de acabados de construcción asciende al 11% del total de ingresos.

El cumplimiento en comisiones de hierro se encuentra al 81% (US\$ 110 mil) la principal causa es el decrecimiento en el volumen de ventas originado en el último trimestre, a partir de julio la empresa concede descuentos adicionales a los clientes de hierro tomados de la comisión recibida por DINECOMS. Los acabados de construcción en relación al presupuesto original están al 2% de lo programado originalmente, no se comercializó cemento, ni pinturas cuyo impacto en los ingresos fue de US\$ 3.654 mil, las causas anteriores influyeron directamente en el costo de ventas.

El costo de ventas del 2007 corresponde al 12.05% principalmente por la compra de acabados de construcción y por el registro de comisión por agenciamiento de vajillas cuyo gasto real se efectuó en febrero del 2007. El margen de acabados de construcción se encuentra en el 7%, en tanto que la comisión de hierro no genera costo asociado.

Los gastos operativos a Septiembre del 2007 representan el 57.86% del total de ingresos generados. Los gastos administrativos corresponden al 51% del total de gastos operativos, la principal composición de estos gastos se encuentra en honorarios (36%), gastos de personal (34%) ya que en nómina original se encontraban 12 personas y actualmente se encuentran 6. Adicionalmente se han registrado gastos por adecuaciones a las nuevas instalaciones de DINECOMS por US\$ 11 mil, y el pago de patente del año 2006 para trámites de cambios estatutarios por US 6 mil.

Los gastos de venta corresponden al 49% del total de gastos operativos, la composición principal de estos gastos corresponde a nómina de ventas (50%), en adición al pago del 75% de la consultoría para la generación del proyecto del nuevo giro de negocio de DINECOMS, hasta septiembre del 2007 se encuentra generado un gasto por US\$ 12 mil correspondiente a gestiones realizadas por la importación de juguetes y artefactos eléctricos.

En otros ingresos financieros se registran intereses generados por la colocación de inversiones en las instituciones financieras que mantiene la empresa. Adicionalmente en otros ingresos se muestra la ganancia en venta del terreno de San Carlos y la factura realizada a ANDEC por mejoras efectuadas en el patio de chatarra por US\$ 47 mil. En otros egresos se registra la donación de activos fijos a la Fundación Virgen de la Merced por US\$ 10 mil, y destrucción de activos fijos por US\$ 4 mil adicional al registro de provisión por asistencia técnica del HOLDINGDINE por US\$ 188 mil.

Los beneficios antes de participación e impuestos es de US\$ 21 mil (3.94%) y el beneficio neto es de US\$ 14 mil (2.51%). En presupuesto se estimó una utilidad neta de US\$476 mil, realmente alcanzando una utilidad de US\$ 21 mil.

INDICES FINANCIEROS

El capital de trabajo de la empresa es de US\$ 453 mil, el índice de liquidez es de 1.78 veces. El índice de solidez está en el 55% el principal acreedor es Holdingdine por la reducción de capital efectuada en la empresa.

La utilidad neta (Bottom line) del tercer trimestre corresponde a US\$ 14 mil, que representa el 2.51% de las ventas totales. La rentabilidad sobre el patrimonio es del 2.86% (ROE) y la rentabilidad sobre la inversión (ROI) es del 1.30%.

CONCLUSIONES:

HIERRO

Las condiciones del mercado no han variado ya que se mantiene el precio y las políticas de comercialización inalterables

COMPLEMENTARIOS

La línea de complementarios está creciendo en ventas. Por esta gestión que se encuentra en incremento, Dinecom's está posicionándose en el mercado ferretero y de los acabados.

Al implementar el proyecto de los productos afines al hierro, las líneas actuales de complementarios se transformarías en líneas adicionales y la mayor parte del peso de la comercialización se le daría a los afines al hierro.

FINANZAS Y CONTABILIDAD

- El no cumplimiento presupuestario de acabados de construcción afectó directamente a las cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar.
- La comisión percibida de ANDEC por la venta de hierro ha decrecido por el otorgamiento de descuentos adicionales a los clientes de DINECOMS.
- Los gastos operativos son elevados porque se está iniciando la comercialización de los acabados de construcción.
- Se han generado ingresos extraordinarios provenientes de inversiones, mejoras realizadas al patio de chatarra y venta de activos improductivos.

- A pesar de que la operación del negocio está iniciando el gasto de asesoría técnica por parte del Holdingdine es elevada en \$270 mil anuales, lo que distorsiona a la última línea de utilidad.
- Los beneficios antes de participación e impuestos incluyendo la provisión de asistencia técnica es de US\$ 209 mil (38% del total de los ingresos).
- La empresa sigue manteniendo una liquidez elevada que ha sabido mantener desde que se le fue quitada las líneas de negocio tradicionales.

RECOMENDACIONES

- Que el Holdingdine apoye el proyecto que fue debidamente aprobado.
- Que el Holdingdine revise las políticas de comercialización de hierro en lo concerniente a otorgar más descuento a los clientes de DINECOMS.
- Que el Holdingdine revise el monto de asistencia técnica considerando el inicio del proyecto de reorientación.
- Que el Holdingdine evalúe la calidad en el servicio de agenciamiento para la importación de juguetes y artefactos eléctricos para que la utilidad permanezca en DINECOMS. ✓
- Que a través de la asistencia y apoyo de la Gerencia Corporativa de Administración y Capital Humano se continúen los proyectos previstos de los Subsistemas de Talento Humano.
- Que se continúe con la Capacitación virtual dirigido por la ESPE:


Gral. Cesar Alvarez V.
GERENTE