

INFORME DE COMISARIO

A.- ANTECEDENTES.-

- Oficio 2006-144-HDINE-AJ de 15 de mayo del 2006 mediante el cual la Presidencia Ejecutiva del Holding nombra Comisario Principal de la Compañía PROTEAS DEL ECUADOR S.A.
- Informe de Comisario de fecha 14 de Noviembre del 2006.
- 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 PROTEAS DEL ECUADOR 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.

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 2006, son de responsabilidad de los administradores de PROTEAS; 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)

Las recomendaciones han sido cumplidas por la empresa. La diferencia existente entre el anexo de ventas y libros se refleja en el balance de comprobación, en donde estas diferencias han sido enviadas a una partida denominada "diferencia contenedores".

2.- PROCESO ADMINISTRATIVO Y DE RECURSOS HUMANOS.-

Respecto a la nómina de personal de la empresa, ha ingresado un trabajador al área de cultivo, en el periodo Octubre-Diciembre/2006. No existe personal tercerizado.

Los formularios de descripción de cargo no están elaborados en concordancia con el funcional de la empresa. La Gerencia dispondrá la inmediata rectificación.

El plan de capacitación de la empresa no obedece a las necesidades de los funcionarios para mejorar su conocimiento en el área de trabajo. La Gerencia dispondrá una revisión del plan para el año 2007.

De la revisión de contratos para la prestación de servicios a la empresa se desprende que estos no cumplen con los requerimientos que este tipo de documento debe contener para garantizar el trabajo contratado. La Gerencia solicitará a la Asesoría Jurídica de la Matriz el asesoramiento correspondiente a fin de establecer formatos tipo que le faciliten al área administrativa su elaboración.

El proceso de ingreso y egreso a bodega de los diferentes ítems que se utilizan en el proceso administrativo y operativo de la empresa, no está bien estructurado. La Gerencia dispondrá la inmediata revisión del proceso y tomará los correctivos correspondientes.

Revisada la nómina de personal y su rol de pagos correspondiente al cuarto trimestre, se detecta que los funcionarios administrativos perciben mensualmente un pago de horas extras no sustentado en ningún documento. La Gerencia tomará los correctivos necesarios y dispondrá que este pago se realice observando los procedimientos mediante los cuales, la actividad extra este documentada y aprobada por el jefe directo y la gerencia. En el caso del personal operativo, es necesario que el jefe de producción sustente el pago de horas extras realizado a dicho personal. El rol de pago mensual mantiene un porcentaje promedio del 6% de pago de horas extras.

El BSC de la empresa no se encuentra actualizado. A la presente fecha no existe información del mes de Diciembre; en tal virtud, no se puede realizar una evaluación de gestión del mismo. La Gerencia deberá poner especial atención en la capacitación del personal y sobre todo en la concientización del personal en el manejo de esta herramienta.

3.- PROCESO DE PRODUCCION.-

La producción del cuarto trimestre asciende a 763.200 tallos, lo que representa un cumplimiento del 101% de lo presupuestado. El costo de producir esta cantidad asciende a la suma de US\$ 156.392,91 de los cuales, el 30% corresponde a mano de obra, el 11,6% a materia prima, el 7,68 a costos indirectos, el 22,12% a gastos de ventas, el 22,76% a gastos administrativos; y, el 5,26% a gastos financieros. De acuerdo a los porcentajes ha subido el costo de la materia prima en un 3.3% y los gastos de ventas en 5%, respecto del anterior trimestre.

El costo de producción unitario promedio del trimestre es de 0,204 por tallo que es superior al del trimestre pasado en 0,076 centavos.

El desperdicio, sin que exista un adecuado control en su determinación, sino únicamente comparando lo producido con lo vendido alcanza a 45.251 tallos, lo cual significa un 6%; cifra que es el 3% menos que el trimestre anterior.

En el año 2006 la producción total alcanzó a 2.711.646 de unidades. El desperdicio esta en el orden de 316.000 unidades, lo que representa un 12% promedio, el mismo que se considera alto.

Al no existir una trazabilidad de la producción en cuanto a determinar la procedencia de los tallos, no es posible determinar que parte de la finca tiene problemas de calidad. No hay registros de producción y de los pocos que existen, la información no esta siendo utilizada en beneficio de mejorar la misma. La planificación de producción esta de acuerdo al plan de ventas presentado. La Gerencia organizará en forma adecuada el proceso de producción, a fin de conseguir la mayor información posible, que le permita

mejorar el mismo. La observación es recurrente en los informes presentados por el Comisario de la empresa.

4.- PROCESO DE COMERCIALIZACION.-

La venta total del trimestre fue de US\$ 158.128,41 que representa un 105% de lo planificado. El valor promedio de venta por tallo es 0,22 centavos, mayor en 0.024 centavos al trimestre pasado.

El valor vendido en el año 2006 alcanza a la suma de US\$ 484.468,03, con un valor promedio por tallo de 0,20 centavos.

La cartera de clientes con respecto al informe anterior no ha mejorado; se presentó un total de 45 clientes. Al Japón se ha destinado el 34% de las ventas; el 19% a Holanda; 19% a E.U. La cartera de clientes internos no es significativa, apenas alcanza a un 1%. De acuerdo a lo expresado por comercialización, su cartera de ventas no puede crecer si no se aumenta la capacidad de producir tallos.

Se ha presentado un plan de ventas para el año 2007, el mismo que se encuentra en proceso de aprobación.

5.- PROCESO FINANCIERO CONTABLE.-

Hasta el 31 de diciembre/06 la empresa administró un capital de trabajo negativo de US\$ - 461.532,87 que no le permitió atender los egresos corrientes de la actividad propia de la empresa. El activo corriente es del 29,63%. El disponible alcanza un 13,92%, lo que significa un 4% más que el período anterior. Las cuentas por cobrar alcanzan a un 13% del activo total, de las cuales el 4,82% corresponden a cartera vencida de más de 91 días. La compañía NBV-UGA que mantiene una cuenta por cobrar de US\$ 8.239 desde diciembre del 2005 ha remitido una propuesta de liquidación con fecha 6 de agosto del 2006 en la cual asume ventas por US\$ 5.183,44, de las cuales cobra comisiones y fletes y reclama una deuda de US\$ 5,23. La Gerencia no se ha pronunciado sobre este asunto hasta la presente fecha. En forma inmediata deberá dar solución a fin de sanear esta cuenta que permanece desde el año 2005.

Asimismo, tiene un valor en inventarios de US\$ 12.555,25 que representa el 1,65% del activo corriente.

El pasivo corriente alcanza a US\$ 681.472,43 que constituye el 90% del total de los activos.

En las cuentas por pagar sus principales acreedores son los accionistas con un 86,75%.

El patrimonio es US\$ 75.503,30, habiendo pasado de un negativo de US\$ 319.468,90 constante a diciembre del 2005, por efecto de la capitalización de sus deudas, entrega del terreno y utilidad registrada en el presente año.

El índice de liquidez representa 0,33 veces, lo cual indica que la empresa tiene dificultades para atender sus obligaciones corrientes.

El índice de solidez es del 89%, lo que implica que el 11% de los activos están financiados con recursos propios. Para mejorar este índice debería acercarse al 50%.

A

6.- ESTADO DE RESULTADOS

El costo de ventas en el periodo Enero-Diciembre es del 41,54%, el mismo que estaría dentro de un margen adecuado para este tipo de empresa. Los gastos administrativos alcanzan el 17,96% y el gasto de ventas el 17,61%, ambos valores son mayores a los presentados el trimestre anterior. La Gerencia no ha realizado una adecuada revisión de los gastos administrativos, a pesar de la recomendación realizada el trimestre anterior.

La utilidad neta es de US\$ 14.971,97 que corresponde al 3% de las ventas totales, lo que significa haber revertido una utilidad neta negativa del 15,74% del año anterior; sin embargo, este porcentaje esta lejos de los límites que deben ser conseguidos por una buena gestión empresarial. Estos valores determinan un ROA del 2% y un ROE del 20%; sin embargo, analizado el pasivo de la empresa, se determina que este esta financiado por los accionistas con un préstamo de US\$ 656.694 que sumado al Patrimonio da un total de US\$ 732.198. Lo anterior nos leva a concluir que el ROE es realmente de un 2%.

Es cuanto me permito informar a la Junta General de Accionistas de la Empresa PROTEAS DEL ECUADOR S.A.

Quito, 01 de marzo del 2007.



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