

CONSTYMOM CIA. LTDA.

INFORME ANUAL 2013

GERENCIA GENERAL

ING. JÓRGE MIÑO BATALLAS

INDICE.-

1. ANTECEDENTES
2. PROYECTOS CONSTYMOM AÑO 2013
 - 2.1 PROYECTOS DE TANQUES Y MONTAJES TRADICIONALES
 - 2.2 PLANTAS DE TRATAMIENTO DE RESIDUOS SÓLIDOS DOMICILIARIOS
3. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE PERSONAL
4. ASPECTOS FINANCIEROS
5. PERSPECTIVAS AÑO 2014

INFORME DE GESTIÓN DE LA GERENCIA GENERAL AÑO 2013

CONSTYMMOM CIA. LTDA.

Señores Accionistas.-

A continuación sirvanse encontrar para su revisión y aprobación el Informe de Gestión de la Gerencia General de CONSTYMMOM CIA. LTDA. Correspondiente al año 2013.

Este informe recoge los principales aspectos y actividades desarrolladas en el año 2013 así como mis comentarios, recomendaciones y las perspectivas de la Empresa para el futuro.

1. ANTECEDENTES.-

Con la fecha de constitución de CONSTYMMOM el 27 de febrero de 2012, iniciamos las actividades operativas de la compañía.

En Asamblea General de Socios se me encargo la Representación legal de la Empresa y la función de Gerente General de la misma.

Por la relación profesional existente en esa fecha del Ing. Carlos Merchán y mía con Acero de los Andes, se logró un acuerdo preliminar para que CONSTYMMOM sea la Empresa encargada de realizar los montajes en campo de tanques y equipos que contratara Acero de los Andes.

Así se realizaron los primeros contratos de CONSTYMMOM, ejecutando el montaje de 3 tanques de 11,000 Bbs para Petroamazonas (PAM) en USO y el desmontaje de un tanque colapsado y montaje de un nuevo de 17,000 Bbs. Para SIPLC en la estación Paraíso.

Parte del acuerdo con Acero de los Andes establecía que en un mediano plazo CONSTYMMOM pase a tener participación accionaria en Acero de los Andes, con el objetivo de alinear los esfuerzos e intereses de las dos empresas. Para el efecto se mantuvieron varias reuniones con los accionistas de IAA, reuniones en las que participo el Sr. Gonzalo Cejudo como socio y Presidente de CONSTYMMOM, en las cuales se discutieron el porcentaje de participación y costo de estas acciones, llegando incluso a un acuerdo final en precio y condiciones para la compra de las acciones. Sin embargo cuando se debían realizar los aportes económicos por parte de CONSTYMMOM, surgieron inconvenientes con los detalles de este acuerdo lo cual reversó la negociación.

El no concretar el traspaso accionario con Acero de los Andes generó un replanteo de las condiciones de la Empresa pues era evidente que la contratación de Acero de los Andes de los montajes de tanques y equipos para CONSTYMMOM se vería afectada como también la relación profesional de los Ings. Merchán y Miño existente con ellos.

2. PROYECTOS CONSTYMMOM AÑO 2013.-

Para una mayor clarificación de los proyectos desarrollados en el año 2013 los voy a clasificar en dos líneas de productos:

- Proyectos de Tanques y montajes tradicionales
- Plantas de Tratamiento de residuos sólidos domiciliarios

2.1. PROYECTOS DE TANQUES Y MONTAJES TRADICIONALES.-

Estos contratos se realizaron mediante subcontrataciones de Acero de los Andes, en los cuales ellos tenían el contrato principal. Los proyectos de montaje desarrollados fueron:

- 3 Tanques 11,000 Bts. para PAM años 2012 y 2013
- 1 Tanque 12,000 Bts. para SIPEC años 2012 y 2013
- 1 Tanque e evado de 14 m³ para ANDEC año 2013.
- 2 Tanques 11,000 Bts. para FAM año 2013

Los aportes y resultados económicos de estos proyectos están reflejados en el Estado de Resultados y Balances Generales del año 2013, si hay que mencionar que las principales afectaciones que tuvimos en la ejecución fueron la falta de pagos por parte de Acero de los Andes, pues hasta la fecha tenemos importantes valores en cuentas por cobrar.

2.2. PLANTAS DE TRATAMIENTO DE RESIDUOS SÓLIDOS DOMICILIARIOS.-

Por intermedio del Sr. Gonzalo Coello, Presidente de CONSTYMMOM, se obtuvo el contacto con el Sr. Nader Toro, Gerente General de ECORLYMEDY, empresa que estuvo trabajando con varias Municipalidades del país, planteando proyectos para mejorar el tratamiento de los residuos domiciliarios urbanos.

Inmediatamente, visualizamos la potencialidad de este negocio, y a través de la empresa Ecoremedy logramos contactar con el Ing. Juan Hidalgo, Representante Legal de E&I, quienes estaban construyendo el Complejo Ambiental en Santo Domingo de los Tsáchias para la Municipalidad de esta ciudad.

Luego de un proceso de negociación logramos contratar con E&I el suministro de las Plantas de Clasificación y Tamizado para el Complejo Ambiental en Santo Domingo. Se firmó el contrato en junio del 2013 por un monto de USD 1'100.000,00 + IVA estableciéndose un plazo de entrega de 180 días para la adquisición y montaje de estas Plantas.

Para la ejecución del contrato de las Plantas de Clasificación y Tamizado, buscamos alianzas estratégicas con empresas del extranjero que tengan la suficiente experiencia y prestigio en este tipo de desarrollos. Contactamos con la empresa colombiana MATEC, quien ya había cotizado este proyecto y conocía todos los antecedentes, y a la empresa argentina DE SA.

Con MATEC no llegamos a un entendimiento principalmente por el resentimiento que tenían por no haber sido los ejecutores directos del proyecto. Con la empresa DEISA encontramos inmediatamente una apertura y predisposición para llegar a un acuerdo, indicando además que ellos se conocían el merrano ecuatoriano y tenían identificados algunos proyectos en el país.

Luego de visitas mutuas a Ecuador y Argentina, llegamos a un acuerdo para el soporte técnico y suministro de componentes para el proyecto Santo Domingo, con la intención de llegar a firmar un acuerdo definitivo de asistencia y participación para otros proyectos. En concreto se obtuvo de DEISA la ingeniería de fabricación para la Planta de Clasificación, el suministro de la Planta de Tamizado desde Argentina y el suministro de componentes especiales como los tableros eléctricos y rodillo magnético.

Con la ingeniería de DEISA se procedió a fabricar los equipos en empresas como Acero de los Andes, Beecons, Neumac, Talleres Vega, Conepsa, entre otras. Las cuales proveyeron los diferentes componentes de las Plantas.

La enfardadora, uno de los principales equipos de la Planta de Clasificación fue adquirido e importado de IMABE España. Esta importación más la de la Planta de Tamizado comprada a DEISA en Argentina condujo a que CONSTYMMOM obtuviera sus licencias y permisos de importación, actividades que fueron realizadas a satisfacción con el apoyo de personal especializado en estos trámites.

El montaje a cargo de CONSTYMMOM inició a finales de Diciembre del 2013, con la expectativa de completarlo hasta febrero o marzo del 2014.

3. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE PERSONAL.-

La Empresa operó en el año 2013 bajo la administración mía como Gerente General, con el apoyo del Ing. Carlos Merchan como Gerente de Proyectos, Fernando Proaño como Administrador General y Eugenia Bustillos como Contadora General de la Empresa conformando la plantilla fija de la empresa. Para la ejecución de los proyectos se contrataron Ingenieros, Técnicos especialistas y mano de obra calificada bajo la modalidad de contratación por obra, personal que fue liquidado una vez concluidas las actividades de estos proyectos.

Para finales de año y dado el crecimiento de las actividades de la Empresa, principalmente por la ejecución del proyecto en Santo Domingo, tuvimos la necesidad de contratar personal para crear las áreas de compras y archivo los cuales pasaron a formar parte del rol de la Empresa.

La Empresa durante el año 2013 ha cumplido con sus obligaciones patronales a cabalidad, pagando utilidades a los trabajadores y empleados así como las liquidaciones de ley a las personas desahentadas. No existen contingentes laborales en el periodo.

4. ASPECTOS FINANCIEROS.-

De acuerdo al Estado de Resultados y Balance General de CONSTYMOD correspondientes al año 2013 se generó una utilidad neta en el periodo de USD 48,804.14. Repartíendose a Empleados y Trabajadores que colaboraron en el periodo USD 8,612.67

Esta utilidad representa el resultado obtenido en la ejecución de los proyectos antes mencionados

Si bien los Balances y Estado de Resultados reflejan una utilidad contable, si analizamos el flujo de la empresa la situación cambia radicalmente. Las cuentas por cobrar a Clientes supera a medio millón de dólares, lo que ha implicado tener que utilizar crédito con proveedores, endeudamiento bancario y préstamo de socios para poder operar la compañía.

Las cuentas por pagar de la empresa con proveedores suman USD 557,083 teniendo como principales acreedores a empresas de suministro de Pintura, y las que proporcionaron equipo y mano de obra para la ejecución de los proyectos.

En el rubro préstamo de socios consta el aporte de USD 102,037.55 por parte del Ing. Carlos Merchán, a quién se le realizara abonos periodicos para pagar esta deuda mas los intereses respectivos.

Con Instituciones Bancarias tenemos la Carta de Crédito con el Banco Internacional por un monto de USD 117,000.00 más intereses, que fue abierta al momento de realizar la importación de la Planta de Lamizaje - DF SA Argentina

Estos valores deberán ser cancelados con los pagos de Clientes. Acuerdo de los Andes y Consorcio L&F. En este punto hay que resaltar el incumplimiento en pagos de Acuerdo de los Andes, con quienes pese a la relación existente y al cumplimiento de nuestras obligaciones contractuales, no hemos tenido una respuesta satisfactoria por la liquidez que atraviesa L&A

Por lo anterior evidentemente no hay recursos disponibles para reparto de utilidades a los accionistas, por lo que recomiendo que los socios resuevan al igual que lo acontecido con las utilidades del año 2012 por tener una situación similar, no repartir utilidades hasta que exista la liquidez y solidez suficiente en la empresa, como fue lo acordado por los socios al momento de crear la empresa.

Respecto a las Garantías que mantiene vigentes la empresa, quiero mencionar que en el contrato con la Empresa L&F se establecía la presentación de una garantía por cumplimiento del contrato y otra por buen uso de anticipo, las cuales se obtenían con el soporte financiero de Transportes Coello, empresa de propiedad de Sr. Gonzalo Coello, Presidente y socio de CONSTYMOD. Al momento de efectivizar estas contragarantías en el Banco, Transportes Coello no respaldó esta operación, lo que obligo a presentar garantías personales de los socios Ings. Merchán y Miño para cumplir el compromiso contractual de la Empresa. Esto ocasionó un retraso en el cobro del anticipo de más de dos meses, lo cual puso en serio riesgo el cumplimiento de plazo de entrega del proyecto Santo Domingo.

5. PERSPECTIVAS AÑO 2014.-

El principal reto de CONSTYMOD para el año 2014 radica en consolidar la empresa logrando contratos en los diferentes sectores que estamos participando.

Las elecciones seccionales a principios de año retardarán los procesos de licitación y contratación de las Plantas de tratamiento de residuos domiciliarios, sin embargo con la designación de las nuevas autoridades existirá todo un periodo para negociar y cerrar los contratos.

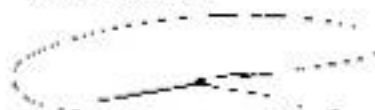
Para esta línea se debe consolidar los acuerdos con DEISA y ECOMEDU, quienes por el lado tecnológico y comercial respectivamente son fundamentales para concretar estos proyectos.

Encontrar un grupo de inversionistas para estos proyectos es otra de las asignaturas por cuanto la mayoría de las municipalidades contactadas requieren financiamiento externo.

En el área petrolera e industrial se van a desarrollar grandes proyectos de inversión los cuales van a demandar construcción y montaje de tanques y equipos de proceso, ante lo cual debemos prepararnos para enfrentar adecuadamente estos requerimientos.

A la espera que el presente informe satisfaga los requerimientos de información de los accionistas, solicito su aprobación.

Atentamente,



Ing. Jorge M. P. O.
Gerente General
CONSTYMOD Cía. Ltda.