

Quito, 30 de Marzo del 2012

Señores
Accionistas
Presente.-

Pongo a su consideración el Informe de Labores y de Estados Financieros de CONSTRUCCIONES Y TECNOLOGIA - CONSTECNO S.A. al 31 de Diciembre del 2011.

Para situar el desarrollo de Constecno S.A. durante el pasado año 2011, debemos enmarcar este dentro del ambiente desarrollado en este período:

Como se previó al inicio del período, y continuando con la tendencia anterior, el principal agente en la economía ecuatoriana fue el mismo Estado mediante sus múltiples empresas; fue el motor indiscutible de la industria tecnológica en todo sentido. En el área de telecomunicaciones que es en la que Constecno S.A. se desempeña con mayor énfasis, se han realizado importantes inversiones de empresas estatales que están en franco crecimiento.

Este desarrollo de las empresas estatales se da en escalas importantes, lo que significa que los contratos consideran montos altos, para los cuales se necesitan garantías e infraestructura que responda a estas características, lo que filtra la lista de empresas que puedan enfrentar contratos llave en mano. A esto se le debe adicionar el hecho de que la contratación mediante subasta inversa se haya extendido a todo tipo de producto y/o servicio, lo que significa que la competencia en la parte económica es muy fuerte y las empresas que logran cumplir los requisitos para estar en la subasta, deben reducir al mínimo sus márgenes. Esto da como resultado que los contratos importantes se los ganen empresas grandes que reparten los trabajos y los bajos presupuestos a empresas más pequeñas, lo cual hace que las empresas pequeñas tengan que competir entre sí para lograr algún subcontrato a pesar de las circunstancias. Lamentablemente el factor más importante para esta competencia, no es la calidad sino el precio, lo que hace que las empresas reduzcan sus márgenes al mínimo sin dejar espacio para errores o imponderables. Esta situación incómoda se acentúa cuando en el área de telecomunicaciones sobre todo, existe casi un monopolio de empresa que acapara todos los contratos y con la que se debe negociar bajo esos parámetros.

Este sistema ha sido complicado para Constecno S.A. pues a pesar de haber logrado contratos por montos importantes, los resultados han sido negativos, fundamentalmente por el poco espacio para la negociación que existe, cuando el 80% del mercado está en manos de una sola empresa. Esto ha significado que hemos tenido que aceptar las condiciones no favorables, expuestas por el cliente. Unido esto al hecho indicado anteriormente de la reducción de márgenes de ganancia, de error y de imponderables, ha desembocado en contratos que significan no sólo ganancias ínfimas sino pérdidas reales para la empresa.

RECEBIDO
QUITO
MAYO 2012
COMPTON

OK

El año 2011 ha significado para Constecno S.A. un año, en su mayor parte, dedicado a la ejecución y entrega de obras, lo que ha restado esfuerzo y tiempo a la parte de venta y búsqueda de nuevos negocios y oportunidades. Esto se debe, sobre todo, al esquema de recurso humano que maneja Constecno S.A., el cual involucra una mínima cantidad de personal administrativo que es el encargado tanto de ejecutar los proyectos como de buscar nuevos contratos.

Esto es parte del aprendizaje normal de una empresa joven, lo cual significa que Constecno S.A. filtrará mejor los contratos futuros y sobre todo buscará nichos de mercado poco explorados por la competencia, donde los resultados sean mejores y con menos riesgo que en servicios del tipo commodity. En este sentido, Constecno S.A. ha mantenido en lo posible su alianza con marcas de equipos con valor agregado diferenciado y ha trabajado en áreas no exploradas anteriormente como la administración e implementación de parqueos, importación y venta de accesorios y cables.

Otra de las enseñanzas de este año, es la necesidad de contratar directamente con el Estado y no a través de empresas intermediarias, por lo que se busca alianzas con empresas que tengan know how en áreas en las que Constecno S.A. sea deficiente, a fin de formar frentes de ataque competitivo ante empresas monopólicas grandes, y así lograr contratos rentables de montos altos y en forma directa con el Estado.

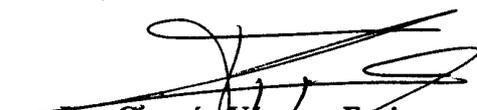
Como se puede ver en el Estado de Resultados al 31 de Diciembre del 2011, las ventas han sido por un monto de USD 608.118,06 que indica una merma en este rubro respecto al año anterior en un 40% e iguala los niveles del 2009, esto se explica por el enfoque que hemos tenido en la desarrollo de proyectos grandes, dejando del lado la búsqueda de nuevas oportunidades como ya lo hemos explicado. Siendo estos proyectos en los que nos hemos enfocado, además de difíciles de ejecutar, no rentables, se explica la pérdida en el año que asciende a USD 33.843,19.

Estos resultados significan además que Constecno S.A. ha tenido que contraer deudas importantes y tiene cuentas por pagar con proveedores, por lo cual el año próximo se presenta muy complicado y con la prioridad de cancelar todos estos pasivos.

Debemos mencionar que la compañía ha cumplido con las obligaciones y normas legales tanto de la Junta General de Accionistas como de los organismos de Control como son la Autoridad Fiscal SRI, Municipio, Superintendencia de Compañías y las obligaciones con los empleados.

Lamentamos profundamente el resultado de este año y agradecemos el apoyo de los accionistas en este tiempo difícil, lo cual nos compromete en gran manera para enmendar los errores y trabajar intensamente por revertir el resultado.

Muy atentamente,


Ing. Germán Vázquez Espinosa
GERENTE GENERAL

