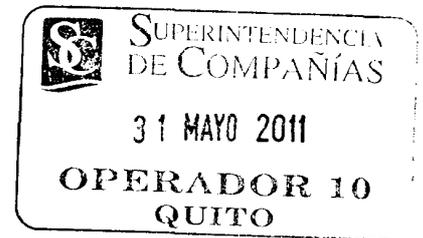


INFORME DE GERENCIA

Quito, 23 de mayo de 2011



Señores Accionistas:

En atención al mandato de la Ley de Compañías, de los estatutos de CAGMINSA y del Reglamento correspondiente de la Superintendencia de Compañías, me es grato presentar a su consideración el informe de las labores desarrolladas por la compañía durante el año 2010 y que podemos resumirlo de la siguiente manera:

1.- ASPECTOS GENERALES

Como es de conocimiento general al gobierno actual al disponer de recursos económicos suficientes debido al precio alto del petróleo pudo poner recursos para que se desarrollen proyectos de Electrificación Rural y entregó a las Empresas Eléctricas fondos para que se lleven a cabo todos aquellos proyectos que estaban ya aprobados. Debido a que las adjudicaciones se realizaban a través del INCOP hubo muchas ofertas con precios más bajos de los que nosotros podíamos ofrecer y es así que si bien participamos en los 2 primeros llamados, no hemos podido conseguir una adjudicación en los mismos. Para el tercer llamado por iniciativa mía reuní a los demás ingenieros calificados por EEQ y propuse que cada uno escoja un capítulo y participemos con los precios que teníamos acordados con los técnicos de EEQ es decir sin bajarnos los precios para ganar el concurso. Esta idea funcionó bastante bien y se evitó en gran parte la competencia. Así para el segundo semestre logramos captar una obra grande que nos dividimos con otros tres ingenieros habiéndonos correspondido un 25% de la obra Cocaniguas – Mar de la Tranquilidad que pasó de los cien mil dólares. Con esto ya tuvimos trabajo en el segundo semestre e incluso una parte final se lo realizó a comienzos del año en curso.

1.2.- METAS ALCANZADAS

La ventas en el 2010 solamente alcanzaron el valor de 170.828,00 que comparadas con los 260.419,83 del 2009 representan apenas el 66% del monto anterior, es decir que las ventas bajaron en un 34%, esto debido a que durante el primer semestre no se pudo construir ninguna obra importante porque no ganamos los concursos debido a los precios bajos que ofrecía la competencia.

Por otro lado el sistema como trabaja EEQ al no dar anticipos en las obras, nos perjudicó notablemente pues nuevamente nos tocó recurrir a prestamistas particulares con elevados intereses para poder financiar la obra. Sin lugar a dudas la única posibilidad de que salgamos de una vez por todas de esta situación es que se venda la

propiedad de Pedro Vicente Maldonado negocio en el que no hemos tenido suerte hasta hoy, pues se ha hecho conocer la propiedad a varias personas y solamente hemos recibido ofertas irrisorias o no les ha interesado por cuanto el carretero no llega a la casa ni a la cascada.

Se adjunta una lista de obras que se lograron ejecutar el año anterior con los valores de cada una de ellas.

1.3.- CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DIRECTORIO

Hemos estado empeñados en la venta de la propiedad que es la única recomendación que recibimos de la Junta de Accionistas y realmente la única oferta en concreto fue del Sr. Pedro Miranda vecino de la propiedad que propuso que se venda hasta la mitad, hasta el Río Tatalá con lo que tenía acceso al río en todo su recorrido y a la cascada misma. Hizo una irrisoria oferta de 30.000,00 dólares por la mitad de la propiedad.

1.4.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LEGALES Y LABORALES.

Durante el año 2010 CAGMINSA contó con el siguiente personal de planta:

Ing. Andrea Coba – Gerente General
Dra. Margarita Córdova – Gerente Administrativa
Sra. Gladis Estrada – Secretaria
Ing. Raúl Taimal – Asistente Técnico
Sr. Lenin Espín – Chofer del camión grúa
Sr. Wilmer Loaiza – Ayudante de la grúa

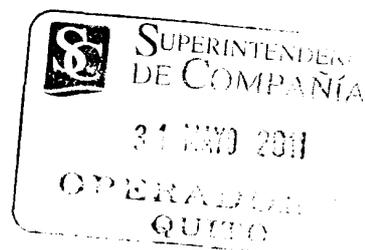
Desde septiembre del 2010 comenzó a laborar también el Ing. André Córdova quien fue llamado por quien suscribe para reactivar la línea de venta de materiales y equipos que estaban olvidados por no disponer de personal suficiente.

En general las relaciones con el personal han sido buenas y el único inconveniente que tal vez se tenga es que no siempre podemos pagar los sueldos a tiempo.

1.5.- ASPECTOS OPERACIONALES

El sistema con que se ha venido trabajando en años anteriores era que se subcontrataba con el Sr. Manuel Herrera o con el Sr. Víctor Haro los cuales nos suministran el personal, equipos y herramientas para realizar los trabajos. Nosotros ponemos únicamente el camión – grúa y los operadores. Este sistema mantiene bajos los costos de operación de la Empresa.

1.6.- ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA



Los resultados del ejercicio fiscal pueden observarse en los balances de la Empresa que se ha entregado a los señores accionistas.

En general se puede observar que la iliquidez de la Empresa empeora día a día por los altos intereses que pagamos a los prestamistas por lo que cada vez es más imperativo que se venda la finca.

Una vez más se solicita a los señores accionistas ayudar a avisar de la venta de la propiedad y de las acciones que posee la propia empresa, pues las deudas se nos llevan todas las utilidades y más aún este año ya produjo pérdidas.

1.7.- DESTINO DE LOS RESULTADOS

Al no haber utilidades los señores accionistas deberán sugerir lo que se debe hacer con los resultados que se ha obtenido.

1.8.- RECOMENDACIONES

Entiendo que está muy claro que la única posibilidad cierta para salir de esta crisis que mantenemos por varios años es vender los activos improductivos esto es acciones en poder de CAGMINSA y la finca de la cascada, aunque sea por partes, pues la venta de toda la propiedad ha resultado muy complicado por el alto costo que representa, pues la tierra año por año va subiendo de valor lo que ventajosamente va a su vez cubriendo los altos gastos y aún pérdidas que se vienen generando.

De los Señores Accionistas, Muy atentamente.



**ING. ANDREA COBA
GERENTE GENERAL**

