

**CONSTRUCCIONES CUEVA CIMENTACIÓN Y PUENTES CONCUCIP CIA. LTDA.**  
**INFORME DE GERENCIA**  
**CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2008**

Señores socios (as) reciban un cordial saludo, en mi calidad de Gerente General cuyo cargo lo he venido desempeñando desde la Constitución de la Empresa gracias a su confianza y reiterado apoyo, me corresponde informarles que todas las acciones y actividades ejecutadas por esta administración, han estado y estarán encaminadas a lograr el desarrollo integral de Concucip Cia. Ltda. , cumpliendo siempre los preceptos establecidos en el Estatuto, los reglamentos y la legislación nacional vigente.

CONCUCIP CIA. LTDA., desde su constitución ha logrado proyectarse como una compañía que brinda Servicios Especializados de Construcción para el área petrolera esencialmente en las siguientes líneas estratégicas.

- Hincado de Pilotes
- Obras Civiles
- Obras Mecánicas
- Construcción y Montajes de Puentes
- Alquiler de Equipos.

Si hacemos un poco de memoria podemos asegurar que a través del tiempo, la empresa ha evolucionado y diversificado sus servicios orientados siempre a la satisfacción del cliente, iniciamos con el hincado de pilotes que fue nuestro producto estrella, hemos incursionado en obra civil y actualmente lo estamos haciendo en obras mecánicas, esto ha dotado a la empresa de una capacidad de respuesta ante la exigencia de nuestro segmento de mercado y ha sido posible básicamente a que hemos logrado:

- Ser una empresa joven que reunimos en nuestro equipo de trabajo la mejor y mayor experiencia real y claramente demostrable en el sector que operamos.
- Ser especialistas en Hincado de Pilotes.
- Ser competitivos en calidad y costos.
- Contar con una capacidad de adaptabilidad y respuesta a las necesidades de nuestros clientes.
- Garantizar el servicio que brindamos.
- Contar con una infraestructura adecuada.

Por lo que respecta a nuestro posicionamiento, puedo decir que la competencia promete lo que nosotros ofrecemos, pero no existen auténticos especialistas que puedan ofrecer garantía de sus trabajos y esto es nuestro aval.

La relación con nuestros clientes y lograr su fidelización, son uno de los objetivos sobre los que debemos fundamentar nuestro éxito y diferenciarnos de nuestros posibles competidores; la eficacia en la resolución de problemas que afecten a nuestros clientes debe ser un elemento clave de nuestro posicionamiento.

En el campo legal salvo el cumplimiento de la legislación vigente respecto a cuestiones societarias, tributarias y laborales, la empresa no tiene obligaciones especiales sin resolver.

Debemos estar conscientes que no hay negocio sin riesgo, pero también debemos considerar que nuestro riesgo es un riesgo controlado, debido a que contamos con una competencia no especializada, un mercado no represado pues constantemente estamos ofertando, falta de liquidez o capital de trabajo que hemos podido afrontarlo con financiamiento externo, perfectamente asumible por la Compañía, la dependencia de nuestra fuerza de ventas en un solo cliente es un riesgo que debemos considerarlo como un reto y enfrentarlo estratégicamente, buscando nuevos nichos de mercado o diversificando nuestros clientes, pues tenemos experiencia y capacidad de reacción.

Los ingresos del 2008 ascendieron a un total de \$ 2.609.937.32, los mismos que se constituyeron en la fuente que financia los costos de proyectos, gastos de administración y campamento por un total de \$ 2.667.524.83, dejando una utilidad neta de \$ 1.468.66. La obra civil constituye el 66.85% del total de los Ingresos y este rubro así mismo demanda mayor inversión en costos directos e indirectos, el hincado de pilotes representa el 19% del total de Ingresos y este rubro no demanda mayor inversión al igual que el Ingreso por Alquiler de Equipos que es el 6%.

Al realizar un análisis histórico de la estructura del gasto en relación al ingreso desde el año de inicio de la empresa, podemos observar en porcentajes que los gastos de operación han crecido desde el año de arranque y en los últimos tres años su tendencia se ha mantenido igual, partiendo de la base del total de ingresos en el 100%. El porcentaje de los gastos administrativos ha fluctuado del 26 al 30% a excepción del 2004. La rentabilidad del negocio no ha logrado los niveles satisfactorios para los socios.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
INGRESOS	100	100	100	100	100	100	100	100
GASTOS PROYECTO	50,95	73,88	68,7	74,82	91,63	71,24	72,52	70,02
GASTOS ADMINISTRACION	29,43	22,17	26,14	32,76	8,3	26,21	26,33	29,92
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS	19,62	3,96	5,16	-7,58	.07	0,91	1,15	0,06
UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTOS	14,18	1,53	3,28		.05	0,58	0,86	0,04

La estructura de la Compañía, podemos observarla de acuerdo al siguiente detalle: Podemos observar como está formado el Activo, Pasivo y Patrimonio en el año de mi informe:

**CONUCIP CIA. LTDA.**  
**ANÁLISIS DE TAMAÑO COMÚN**

RUBROS	%
	31 - DIC - 08
ACTIVO CIRCULANTE	66.92
ACTIVO FIJO NETO	32.76
OTROS ACTIVOS	0.32
TOTAL ACTIVOS	100,00
PASIVO CIRCULANTE	56.81
PASIVO LARGO PLAZO	11.88
PATRIMONIO	31.31
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	100,00

Los proyectos que ejecutamos requieren de financiamiento debido a factores como el corto plazo en el que se desarrollan, el tiempo que transcurre desde la inversión hasta la recuperación del efectivo y en ciertos casos, los montos altos de los proyectos que se ejecutan, nuestra empresa necesita de un activo corriente significativo, para el presente año ocupó casi las dos terceras partes del activo total, sin embargo se mantiene en los mismos niveles de los dos últimos años.

El Activo Fijo se mantiene en un promedio del 30.00% con respecto del activo total, al igual que los últimos tres años, pero debemos considerar que la Maquinaria y Equipos ya necesitan una renovación y el mantenimiento de los mismos es un alto costo que la empresa está enfrentando en la actualidad, constituyéndose esto en un rubro que merma el margen de rentabilidad.

El análisis financiero es una herramienta que busca determinar la viabilidad financiera de una inversión que permita que quienes hayan invertido obtengan un valor de recuperación que incluya: el capital invertido, el costo de oportunidad y un adicional que cubra el diferencial de riesgo asumido, esto lo podemos observar a través de las razones financieras.

También nos ayuda a evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con el pago de sus obligaciones, inmediatas o a corto plazo tanto con los proveedores, empleados y entidades financieras.

En el análisis del año de mi informe podemos indicar que la empresa no ha alcanzado los niveles óptimos de liquidez, sin embargo puede solventar sus obligaciones.

RAZONES FINANCIERAS

CONCEPTO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	TENDENCIAS		
								↑	=	↓
<b>LIQUIDEZ</b>										
RAZON DEL CICULANTE	0,84	0,91	0,56	1.05	1.01	1.60	1.17			X
PRUEBA ACIDA	0.23	0.18	0.26	0.41	0.32	0.23	0.82	x		
<b>APALANCAMIENTO</b>										
DEUDA A PATRIMONIO	2.64	3.09	27.67	25.50	2.46	1.57	2.19	X		
DEUDA A ACTIVO TOTAL	0.73	0.76	0.97	0.96	0.75	0.61	0.68	X		
ACTIVIDAD DE LAS CUENTAS POR COBRAR	3.23	4.31	4.62	8.23	8.00	5.02	7.91	X		
ROTACION CUENTAS POR OBRAR EN DIAS	112.90	84.72	79.07	44.35	45.64	72.73	45.5			X
ROTACION DEL ACTIVO TOTAL	1.92	1.91	1.69	2.98	2.12	1.92	2.07	X		
<b>RENTABILIDAD</b>										
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0.18	0.26	-	0.04	0.04	0.10	-			X
RENTABILIDAD SOBRE ACT. TOTAL	0.05	0.06	-	0.001	0.01	0.04	-			X
MARGEN NETO SOBRE VENTAS	0.03	0.03	-	0.0000	0.01	0.02	-			X
DUPONT	0.0024	0.004	-	0.0000	0.002	0.0014				X

Al analizar únicamente los indicadores de liquidez y realizar una comparación entre estos, se observa claramente que cada vez más la empresa se está financiando en el largo plazo sobre sus activos no corrientes, mientras que el endeudamiento en el corto plazo es bastante más elevado que los años anteriores, por lo que se están analizando medidas para mejorar el capital de trabajo y su uso.

Lo antes dicho se reafirma en el crecimiento de la rotación de cuentas por cobrar en días, lo que ha obligado que la empresa cambie su política de pago a proveedores de 30 días a 45 y 60 días con el fin de apalancarnos en ellos, esto es un fenómeno que se ha observado con todos nuestros clientes, y se debe en parte a la inestabilidad que se ha dado en el sector petrolero, donde las inversiones han caído durante el último año a causa de la falta de claridad en las políticas del gobierno.

Una debilidad de la empresa es nuestro escaso capital de trabajo \$126.947.65, si consideramos que éste nos permite solventar las operaciones del negocio en los meses siguientes y nos da la

capacidad para enfrentar los pasivos corrientes, esta falta de liquidez la hemos podido solventar con financiamiento de largo plazo en la banca y en otras fuentes alternas, en montos perfectamente manejables por la empresa, a fin de contar con liquidez para hacer frente a la inversión en los proyectos, en vista de que nuestros clientes no manejan la política de dar anticipo para la ejecución de los mismos.

Otra causa de la falta de liquidez se debe al pago de los pasivos que la empresa contrajo para el mejoramiento de nuestros activos productivos tales como leasing y compras de activos a crédito.

Los índices de endeudamiento:

- **Apalancamiento.** Dentro del apalancamiento vemos que los proveedores y acreedores siguen siendo quienes más dinero han aportado en la empresa a una razón de 2.19, es decir que nuestro patrimonio está comprometido 2.19 veces con los acreedores.
- **Endeudamiento.** Esta razón nos indica que por cada dólar de Activos el \$.68 está financiado por los acreedores.

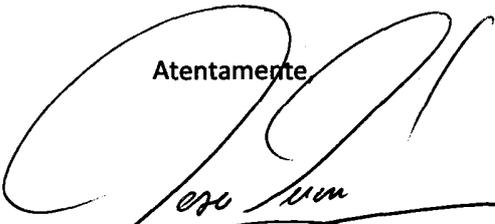
En la actualidad las condiciones micro y macroeconómicas, continúan no siendo propicias para realizar nuestro trabajo, lo que constituye un reto para la Gerencia de CONUCIP, mi compromiso y mi esfuerzo será consolidarla técnica y económicamente, para ello debemos fijarnos como objetivo principal para el presente año la diversidad de actividad, la eficiencia en el manejo de los costos y maximización de los recursos, impulsar el desarrollo organizacional como estrategia de calidad, implantar herramientas idóneas que nos ayuden a generar información oportuna y veraz en relación a costos y evaluación de proyectos, así como impulsar el sistema de administración de la seguridad industrial, salud y ambiente y dar cumplimiento de la legislación ecuatoriana y acuerdos internacionales adquiridos por el Ecuador en esta materia ya que esto se ha convertido en una ventaja competitiva sobre nuestra competencia y constituye un aval frente a nuestros clientes.

Nuestras metas para el 2009 serán, lograr que la empresa funcione bajo un esquema de planeación y no de reacción, abrir nuevos nichos de mercado, incursionar en el sector minero pese a las dificultades políticas del momento en este sector, invertir adecuadamente para hacer crecer nuestro negocio y buscar siempre el mejoramiento continuo de nuestros procesos, respetar las normas de seguridad y medio ambiente a fin de lograr la satisfacción de nuestros clientes.

Frente a la crisis anunciada, nos debemos preparar para establecer alianzas estratégicas que complementen nuestros servicios, nos ayuden a fortalecernos y aseguren nuestra permanencia en el mercado

Por lo expuesto, dejo constancia de mi agradecimiento por la confianza depositada por ustedes y les invito a seguir uniendo esfuerzos para lograr que CONUCIP, se desarrolle y se transforme en una compañía sólida.

Atentamente



Ing. César Cueva Salazar  
~~GERENTE GENERAL~~



91069



Quito, 25 de Mayo del 2009

Señores  
Superintendencia de Compañías  
Presente.-

De mi consideración:

Adjunto al presente, se servirá encontrar la copia de la Declaración del Impuesto a la Renta, enviada al Servicio de Rentas Internas mediante Formulario 101 impresa y en CD y el Informe de Gerencia correspondiente al año 2.008, a fin de cumplir con las disposiciones legales vigentes.

Por su amable atención, me suscribo de ustedes.

Atentamente,

~~Ing. César Cueva Salazar~~  
GERENTE GENERAL.