

## INFORME DE GERENCIA POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO FISCAL 2006

### **PARA TODOS LOS ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA “ASESORES Y PROFESIONALES DE SERVICIOS ASEPROVI S.A.”**

Durante el año 2006, la compañía se ha dedicado a la prestación de servicios a la “Corporación para la Administración Eléctrica de Guayaquil” mediante la suscripción de un **“Contrato para Gestión de Cobranzas de la Cartera Vencida”**.

Para cumplir con este contrato se ha mantenido el mismo sistema de trabajo desde que nos iniciamos, es decir, la contratación de personal técnico para formar las Unidades de Trabajo, las mismas que están compuestas por Un vehiculo, Un Jefe de Unidad y un Electricista, esto, con el fin de poder prestar un servicio eficiente a nuestro cliente.

Este Contrato contempla el pago de una tarifa por parte de la CATEG de \$ 3.80 por cada Reconexión del Servicio a los clientes que paguen su deuda, después de haberse suspendido el servicio por falta de pago.

ASEPROVI S.A. decidió pagar a sus unidades de trabajo la siguiente tarifa:

- |                      |         |
|----------------------|---------|
| • Vehiculo Alquilado | \$ 0.90 |
| • Jefe de Unidad     | \$ 0.70 |
| • Electricista       | \$ 0.60 |
| • TOTAL POR UNIDAD   | \$ 2.20 |



Con las tarifas señaladas, ASEPROVI S.A. se mantiene en \$ 1.60 (Diferencia entre la tarifa pagada por la CATEG y el valor pagado a nuestras Unidades), con esta diferencia tarifaria cubrimos el pago al personal de Supervisores, personal Administrativo, Gastos Administrativos y las utilidades para la compañía.

El 23 de Enero del 2006 se venció el contrato que teníamos firmado con la CATEG, en esa misma fecha volvimos a firmar un nuevo contrato por un año que se venció el 23 de Enero del 2007.

Hasta el mes de marzo del 2006 la CATEG contaba con tres contratistas para el trabajo de cortes y reconexiones dentro de los cuales estaba ASEPROVI S.A.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Roddy Constante L." or a similar variation.

A partir de Abril del 2006 LA CATEG contrata a cinco nuevas compañías, esto hizo que nuestros ingresos bajaran considerablemente.

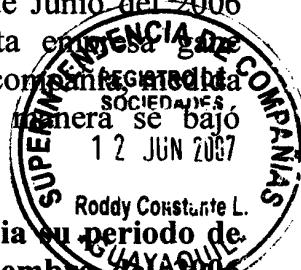
Ante esta circunstancia, tuve que tomar algunas medidas de tipo operativo y financiero, para lo cual se eliminaron cinco unidades de trabajo.

Abril del 2006, ASEPROVI S.A reduce el pago de honorarios al personal administrativo, esto con el fin de paliar los bajos ingresos que tuvo la compañía desde el mes de Abril hasta Junio del 2006.

Mayo del 2006, la CATEG dispone que toda la información que se envie a los contratistas lo hagan a traves del Internet, esto nos obligó en ampliar nuestra capacidad y poner en red nuestros equipos de computación con el fin de procesar la información de una manera adecuada y eficiente, esto elevó nuestros gastos administrativos.

Junio del 2006, con el fin de seguir bajando los gastos, tuve que terminar el contrato de trabajo con la Señorita Jackeline Pluas Zambrano empleada administrativa, y con la Ing. Sugey Espinoza Godoy, Contadora de ASEPROVI S.A, los trabajos de oficina fueron asumidos por la señorita Mariana Dueñas Calvache y la contabilidad fue asumida por el suscrito.

Para evitar que la compañía siga perdiendo a partir de Junio del 2006 dispuse que todo el personal que laboraba en esta empresa ~~gane~~ solamente una tarifa de acuerdo a la producción de la ~~compañía~~ ~~medida~~ ~~sociedades~~ que a mi criterio fue muy acertada porque de esa manera se bajó considerablemente los gastos administrativos.

  
Roddy Constante L.  
**A partir del mes de Junio del 2006 la compañía inicia su periodo de recuperación económica con lo cual al 31 de Diciembre del año 2006 terminó con una utilidad liquida repartible de \$ 4.804.13.**

Considero importante hacerles conocer el hecho de que cada día se vuelve difícil la recuperación de cartera vencida en la CATEG, esto, debido a que las instalaciones de la Empresa son totalmente obsoletas y se prestan para que los usuarios realicen el hurto de energía a través de las instalaciones clandestinas.

Otro problema grave, no existe un control adecuado por parte de la CATEG para exigir que el cliente no caiga en mora.

Durante el año 2006 nuestro cliente ha tenido problemas de tipo administrativo, como es de publico conocimiento, a partir de Julio del



2006 se creó un nuevo Directorio formado por los gremios empresariales de la ciudad de Guayaquil.

A finales del mes de Diciembre del 2006 con el Comisario de nuestra compañía Ing. German Huayamave León, iniciamos los contactos necesarios en la ciudad de Quito y en las Oficinas Administrativas de la CATEG con el fin de conseguir que nos renoven el contrato vigente y cuya fecha de vencimiento es el 23 de Enero del 2007.

Este objetivo no se ha podido cumplir hasta la fecha porque según el Administrador de aquel entonces, había disposiciones por parte del Directorio de no firmar contratos por más de un mes.

Con el fin de tener una evaluación más amplia de nuestra Empresa a continuación vamos a exponer un **Análisis** para entender mejor la situación de ASEPROVI S.A.

### **FORTALEZAS**

3. La compañía cuenta con el apoyo y la experiencia de los trabajadores Activos y Jubilados que han hecho posible que la Empresa Eléctrica del Ecuador Inc. Alcance la eficiencia y el prestigio que Guayaquil reconoce.

### **OPORTUNIDADES**

2. Tenemos personal calificado para prestar servicio al sector eléctrico del País, lo hemos demostrado desde que iniciamos nuestras labores. Con relación al contrato con la CATEG nuestra compañía brinda sus servicios con el único y exclusivo propósito de servir eficientemente al desarrollo de Guayaquil. Con ello garantizamos la estabilidad laboral y los derechos de los trabajadores Activos y Jubilados.
3. Dentro de los planes del actual gobierno está en crear dos empresas para administrar el servicio eléctrico de Guayaquil, el paquete accionario de estas empresas estarían conformados por los trabajadores Activos y Jubilados, el Gobierno y otros organismos.

### **DEBILIDADES**

3. Los Accionistas de ASEPROVI S.A. creemos tener preferencia ante la CATEG sobre los trabajos que son entregados a los contratistas, situación que nos es así, este se debe ganar por



experiencia, eficiencia y eficacia en el desenvolvimiento de nuestras funciones.

4. Tenemos un solo cliente, la "CATEG".

#### **AMENAZAS**

3. Las presiones políticas por conseguir los contratos de servicios en el sector eléctrico a favor de sus grupos económicos.

Finalmente mis agradecimientos a todos y cada uno de los Accionistas de ASEPROVI S.A. Por haber depositado su confianza al delegarme la responsabilidad para administrar a esta empresa, lo único que he hecho es poner todo mi esfuerzo y mi capacidad para cumplir con los objetivos que nos impusimos en la tarea de "Recuperación de Cartera Vencida".

Mis agradecimientos a los colaboradores de esta empresa que supieron cumplir con sus tareas, gracias a ellos hemos liderado entre el grupo de contratistas con los mejores porcentajes de recuperación.

Creo haber cumplido la filosofía que nos impusimos cuando constituimos ésta compañía:

5. Crear una oportunidad de trabajo para los compañeros Jubilados que desean volver a laborar.
6. Trasladar la mejor parte de los ingresos a nuestros colaboradores, prueba de ello es que entre los contratistas de Cortes y Reconexiones pagamos la mejor tarifa.
7. Generar una rentabilidad razonable para los Accionistas, objetivo que se ha cumplido.
8. Servir a nuestra noble ciudad de Guayaquil prestando un servicio de primera calidad en la "Gestión para la Recuperación de Cartera".

Guayaquil, Marzo 31 del 2007

Cordialmente,

Ing. Com. Hugo Coronel Quinde  
CPA. Reg. 14098

