



INFORME DE GESTIÓN – 2016

1. ANTECEDENTES

Las actividades desarrolladas durante el año 2016 que se detallan en presente informe arrojan un saldo positivo del ejercicio.

2. GESTIÓN

La gestión se concentró en las siguientes áreas: Capacitación y Servicios a CICE.

2.1. CAPACITACIÓN

En el año 2016, el rubro de servicios es el que mayores ingresos produjo. En Capacitación se hicieron solamente cursos de Licencias de Prevención de Riesgos Eléctricos, debido a que la capacitación técnica ha tenido dentro del mercado, un bajo requerimiento. Se espera que el 2017 se incremente la actividad.

2.2. SERVICIOS A CICE

CENCASEL continúa prestando servicios de Dirección Técnica en proyectos con empresas eléctricas, Alquiler de camioneta y alquiler de equipos de proyección.

Sin embargo, durante el 2017 las expectativas con respecto a Dirección Técnica, no se ven tan halagadores pues los servicios técnicos se han visto afectados porque los procesos de compras públicas han tenido precios referenciales bajos y una gran competencia por parte de ingenieros jóvenes o empresas artesanales.

3. ADMINISTRACIÓN

Con la misma estructura administrativa del año anterior se ha logrado mantener los servicios que presta CENCASEL en el mercado ecuatoriano.

A pesar de la responsabilidad que significa la representación legal de la Gerencia, durante el 2016 no se ha facturado valor alguno, en espera de que las condiciones de nuestra actividad mejoren. Sin embargo, se ha mantenido por razones legales y de continuidad con el SRI, el servicio de Contabilidad.



4. PERSPECTIVAS

La situación de iliquidez nacional se ha convertido en un grave problema para los servicios que presta la compañía.

La alianza que se mantiene con CICE, ha permitido disponer de ingresos por los servicios que le prestamos.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Como se ha informado en años anteriores, la alianza estratégica con la Fundación CICE sigue siendo una excelente fuente de crecimiento en el accionar de CENCASEL por lo cual, demás está decir que la misma debe continuar y fortalecerse.

5.2. Del análisis de la situación del país y del mercado, durante el 2017 no se tiene claridad en lo que vaya a pasar. Habrá que estar atentos para tener los elementos que nos permitan dirigir los servicios de CENCASEL hacia los sectores que puedan generar mayor rentabilidad.

5.3. En el interés de tener mejores resultados para el 2017 deberá pensarse en la búsqueda de nuevas alternativas de negocio, considerando que cualquier decisión pasa por disponer de liquidez y posiblemente, se deba contratar personal.

Atentamente,



Ing. Luis Ordóñez
GERENTE

Quito D.M., 21 de diciembre de 2019