



88500

INFORME DE GESTIÓN 2006

1 ANTECEDENTES

El año 2006 se presentó con muchas incertidumbres porque era un año electoral y por lo tanto las condiciones del mercado no eran muy ciertas. Se inició actividades de manera efectiva, luego de la Junta de Socios del 15 de mayo de 2006, por las razones ya conocidas por todos. En medio de esas condiciones con decisión, fortaleza e ilusión enfrentamos el reto de ubicarle a CENCASEL en el mercado nacional.

Para cumplir este cometido nos planteamos algunas políticas:

- *Enfrentar la capacitación técnica de los profesionales de las empresas del sector eléctrico desde la ciudad de Quito.*
- *Convertimos en una fuente de capacitación para profesionales del sector privado que se encuentran relacionados al sector eléctrico como agentes del mercado.*
- *Abrir una oferta alternativa de capacitación a técnicos y profesionales de las industrias del sector privado nacional.*
- *Desarrollar propuestas técnicas de proyectos de distribución, generación, transmisión para el sector eléctrico e industrial.*

2 GESTIÓN

Para el cumplimiento de las políticas establecidas, se diseñaron y aplicaron estrategias centradas en los siguientes campos: Capacitación, Proyectos Eléctricos, Proyectos Industriales, Venta de Material Eléctrico y Servicios a CICE.

2.1 CAPACITACIÓN

En este campo se obtuvo mayor desarrollo y fruto de la experiencia de quienes estamos al frente, se ejecutaron tres eventos:

- **Análisis de Fallas a través de índices de confiabilidad.** Se desarrolló en el Hotel Marriott, el 16 y 17 de agosto y asistieron 34 participantes. Fue dirigido por dos prestigiosos doctores Ph.D, profesores de la Escuela Politécnica Nacional y funcionarios del CENACE.
- **Coordinación de Protecciones.** Se ejecutó en el Hotel Four Points Sheraton, el 27, 28 y 29 de septiembre, asistieron 42 participantes y fue dirigido por un profesional de TRANSELCTRIC.



CENCASEL Cía. Ltda.

Ingeniería Eléctrica y Capacitación

- **Pruebas de Rutina de Transformadores de Potencia.** Se desarrolló en el Hotel Crown Plaza, el 13 y 14 de diciembre y asistieron 29 participantes. Fue dirigido por ex-funcionarios de INECCEL con experiencia en el tema, además de un profesional de una casa representante de equipos de prueba.
- **Es necesario destacar que para la organización y ejecución de la convocatoria, inscripción y control de los eventos, se han desarrollado procesos de alto nivel metodológico.**

Con estos eventos se cubrió un amplio espectro del mercado nacional público y privado.

2.2 PROYECTOS ELECTRICOS

- **Se presentó una oferta para efectuar el mantenimiento del Edf. Belmonte de propiedad de TANASA logrando obtener el contrato respectivo y durante los meses de enero y febrero se trabajó en la reparación y revisión de las instalaciones de alumbrado interior.**
- **Con la finalidad de especializar a la compañía en estos servicios, se presentó ofertas para el Sistema de Alumbrado Público del Parque Metropolitano de Nueva Loja, Instalación de cableado estructurado en el Municipio de Morona Santiago. En los dos casos, fueron otras empresas las que ganaron los concursos.**
- **Se compraron las bases para participar en el Diseño de dos líneas de Sub-transmisión de la Empresa Eléctrica Regional Sur. Se elaboró la oferta y luego de analizar el presupuesto referencial que disponía la Empresa se decidió no presentar porque nuestra oferta era muy superior, además que la póliza de seriedad de oferta no podía ser entregada a tiempo pues, CENCASEL no estaba calificada.**
- **Se presentó una oferta para realizar las pruebas de descargas parciales en motores de alto voltaje de una petrolera pero están a la espera de la época de mantenimiento para que sea ratificada.**
- **Finalmente HIDROSIBIMBE nos solicitó una batería de pruebas de aislamiento de su transformador de potencia, transformadores de potencial y corriente de su central, línea de transmisión y cables subterráneos, ejecutándose el trabajo en diciembre.**

2.3 PROYECTOS INDUSTRIALES

Es un área que está en proceso de desarrollo y está orientada a la oferta de servicios tales como auditorías energéticas, instalaciones y otros.



2.4 VENTA DE MATERIAL

- *Se diseñó y presentó una oferta a los constructores del Hospital de SOLCA de la ciudad de Ambato. Sin embargo, decidieron comprar al detal pese a que se les sugirió comprar a distribuidores.*
- *Actualmente se tiene una excelente relación con una empresa italiana para la representación de medidores. En este campo se intentó participar en los concursos promovidos por la Empresa Eléctrica Quito S.A., Milagro, CATEG. Se tienen varias dificultades: los montos son muy elevados y las garantías, consecuentemente altas; se requiere disponer de un muestrario de equipos para presentarlos en los laboratorios de las empresas; y, finalmente se requiere estar calificados como representantes de las marcas y como proveedores de las empresas eléctricas.*
- *De la misma manera, con la misma empresa italiana se contactó y se presentó una oferta a HIDROZAMORA, para la construcción de la turbina, provisión del generador y equipos adicionales para una pequeña central. La adjudicación y construcción están en suspenso por cuanto se han presentado situaciones que no han respetado disposiciones de la Contraloría General del Estado.*

2.5 SERVICIOS A CICE

Se acordó con la Fundación CICE que de los contratos de revisión de medidores que se han venido firmando con la Empresa Eléctrica Quito S.A. exista una participación de CENCASEL y en este sentido ha existido la colaboración de nuestra compañía en tres contratos.

3 ADMINSTRACIÓN

Se ha funcionado de acuerdo a la estructura orgánica aprobada sin embargo que las tareas han tenido que ser enfrentadas por las dos autoridades de la Compañía, la contadora contratada y con el apoyo eventual de las señoras Ligia Chasi y María Pozo (en especial en los cursos de capacitación).

No se ha podido crecer en personal porque se requieren mayores recursos para disponer de un equipo administrativo de planta que ayude a enfrentar las actividades que se realizan. En un futuro próximo de acuerdo al incremento de las ventas permitirá, de acuerdo a las reales necesidades de la organización, prever su incremento.



CENCASEL Cía. Ltda.

Ingeniería Eléctrica y Capacitación

Además, las condiciones de trabajo es decir la infraestructura física en la que se desarrolla nuestra actividad no tiene las condiciones de funcionalidad adecuadas porque como todos conocen en la misma oficina que ocupamos funciona un aula del colegio CICE. Se espera que haya mayor regularidad en los ingresos económicos para decidir mudarnos. En este mismo aspecto la infraestructura informática utilizada es de propiedad individual hasta que se puedan adquirir los equipos con recursos propios para CENCASEL.

Se sabía que estos eran los retos que se debían enfrentar y se lo ha hecho de la mejor manera a fin de que los socios puedan tener un rendimiento de sus aportes. En este sentido todos deben saber que los recursos con los que se iniciaron las actividades no eran suficientes y que había que jugarse en el mercado para poder obtener un ingreso que permita mantener el funcionamiento de nuestra compañía.

En cuanto a los recursos económicos, estos han sido administrados de manera austera lo que se demuestra en el informe económico que se adjunta.

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 *La capacitación y los servicios a CICE son los productos que mejor rendimiento han tenido por tanto se desarrollará un mayor número de eventos para lo cual será necesario un estudio de mercado que proporcione los datos y temas más requeridos.*

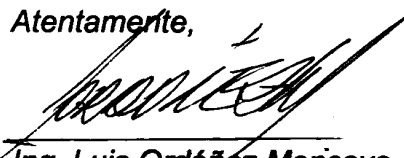
4.2 *En cuanto a la ejecución de proyectos eléctricos es necesario que se califique a CENCASEL en la Empresa Eléctrica Quito S.A. y otras más para constar en la lista de compañías que prestan servicios de diseño y construcción de obras de distribución*

Otro tipo de ofertas se tienen en carpeta como son: mantenimiento de subestaciones y centrales. Se recomienda que la Compañía apruebe la posibilidad de adquirir equipos de prueba, necesarios para estas labores.

4.3 *El área de venta de material eléctrico habrá que mantenerla latente y en la medida que se presente la oportunidad dar el impulso necesario que estas tareas ameritan.*

Quito D.M., 13 de abril de 2007

Atentamente,


Ing. Luis Ordóñez Moricayo
GERENTE