



## INFORME EJECUTIVO

Código: CQGG-IE-2000-001-16

Pag.: 1 de 3

Edición N°: 1

Rev. N°: 0

Date:  
27/04/2016

### INFORME DE GERENCIA GENERAL PERIODO 2015

#### PRESENTACION:

Por medio de la presente y en ejercicio de mis funciones como GERENTE de la Compañía denominada CODEQUALITY S.A., y conforme a las Disposiciones de la Superintendencia de Compañías, la Gerencia presenta el informe de Labores durante el ejercicio económico por el período comprendido entre el 1 de Enero del 2015 al 31 de diciembre del 2015 con el siguiente contenido.

En el cual se ha trabajado en equipo, los Directivos, personal Administrativo y personal de Taller por lo que les agradezco su valiosa colaboración y su gran espíritu de lucha por alcanzar un objetivo común que es el verle a la empresa en sitios importantes.

Hemos atravesado difíciles momentos y siempre he contado con su apoyo eso no tiene precio mi agradecimiento eterno.

#### GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y OPERATIVA:

1. Con estrategias implementadas, hemos logrado que la empresa sea más conocida a nivel nacional.
2. Seguimos calificados como proveedores de AGIP una gran empresa, y la cual ofertamos directamente, fue una GRAN satisfacción, que la adjudicación sea directa a nuestra empresa. Y será muy beneficioso para el 2016.
3. Se ratificó por 2 años más al Gerente General y al Presidente de la Compañías.
4. Se realizó un convenio

administrativo para el pago de planillas de aportes IESS que no se pudieron cancelar, ya que el cobro de cartera no fue éxito en el último trimestre del año, en cuanto al SRI, Superintendencias de Compañías nos mantenemos al día en nuestras obligaciones.

5. Se sigue contratando o a la empresa CDOQ Consultores para capacitaciones permanentes al personal.
6. Se aplicó con éxito las NIFF dentro de nuestro sistema contable

#### ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL:

1. Se actualizaron los documentos que permiten el normal funcionamiento de la empresa y son:
  - a) Manual de Salud y Seguridad Industrial, se encuentra en proceso de aprobación por el MRL.
  - b) Calificación con la SGS, para ingresar como contratistas para AGIP.
  - c) Manual de Reglamento Interno de Trabajo aprobado por el Ministerio de Relaciones Laborales
2. Se capacito al personal en los siguientes temas:
  - a. Trabajo en equipo-Equipo de alto desempeño.
  - b. Motivación al Personal.
  - c. Costos de producción.
  - d. Seguridad Industrial
  - e. Prevención de Incendio



## INFORME EJECUTIVO

Código: CQGG-IE-2000-001-16

Pag.: 2 de 3

Edición N°: 1

Rev. N°: 0

Date:  
27/04/2016

3.- Hemos tratado que se cumpla con los objetivos planteados en el ejercicio económico del 2015. Se nos ha complicado por la baja del precio del petróleo y también por las salvaguardias ya que en el último trimestre del 2014 hicimos ofertas para las Empresas ECUAPET y FOPECA antes de las salvaguardias, a la hora de hacer importaciones para estos proyectos en el 2015 la gran mayoría de insumos y materiales vinieron hasta con un 50% más de lo presupuestado.

### ESTRATEGIAS DE MEJORAMIENTO APLICADAS:

- ✓ Capacitación permanente al personal a través de talleres y cursos.
- ✓ Aplicación de Manuales de Calidad bajo Normas ASME e ISO 9000.
- ✓ Aplicación de reglamentos internos, Código de ética, Manual de Salud y Seguridad industrial, Planes de contingencia, etc.
- ✓ Instalación de Programas computarizados necesarios para mejorar el desempeño de nuestros trabajadores
- ✓ Continuamos garantizando la **Calidad** de todo producto elaborado en la empresa. Aplicando todos los procedimientos implantados.
- ✓ Se procedió a ejecutar procesos de evaluación a los empleados con el objetivo de corregir problemas que se reflejaban en el desempeño de las actividades. Como se puede analizar seguimos con las mismas estrategias de los

años anteriores pues son parte determinante para el Mejoramiento de nuestra empresa.

- ✓ Optimización a lo máximo de personal, reducción de horas extras, reducción de bonos.
- ✓ Utilizar lo que más se pueda de materia prima producida en el país para evitar importar con aranceles muy elevados.

### PROGRAMA DE POSESIONAMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN:

Se realizan las siguientes actividades:

- a) Manteniendo a nuestros clientes antiguos y a la vez incorporando nuevos clientes, la empresa está siendo reconocida en el mercado ya que cuidamos que nuestros productos sean fabricados con calidad, además que reúnan todos los requerimientos que el cliente solicite y que los trabajos se entreguen a tiempo. Para CODEQUALITY S.A. es importante que nuestros clientes queden satisfechos.
- b) Hemos interviniendo en proyectos muy grandes.

### CONTRATOS EJECUTADOS

Hemos podido desarrollarnos como una empresa de servicios petroleros y sector metalmecánico con la participación en los siguientes proyectos

- a. Inspección, limpieza y reparación en SKIMMER TANK "A" Agip Oil Ecuador.
- b. Fabricación de estructura para empresas de la industria

	<b>INFORME EJECUTIVO</b>	Código: CQGG-IE-2000-001-16	
		Pag.: 3 de 3	Edición N°: 1
		Rev. N°: 0	Date: 27/04/2016

- Alimenticia (Biohuerto Karintia).
- c. Construcción de Obras Civiles Mecánicas Eléctricas de 14 Bombas Refinería Esmeraldas-Ecuapet.
- d. Contrato para modificación de Poliducto Santo Domingo Macul de 10" en el P.K. 114 (puente elevado). Quevedo Fopeco 2014-2015.

### ACTIVIDADES NO CUMPLIDAS

Por motivos económicos que es de conocimiento público la baja de petróleo ha incidido la poca producción de trabajo por lo que hemos tenido grandes pérdidas y no hemos podido cumplir con pago a proveedores y empleados. Estamos trabajando para poder cumplir con todos los objetivos no cumplidos. Hemos presentado muchas complicaciones por cartera vencida.

### PRINCIPALES ACTIVIDADES Y ESTRATEGIAS A CUMPLIR EN EL AÑO 2016:

- Durante el año 2016 hemos considerado las siguientes actividades:
1. Seguir manteniendo una excelente relación comercial con nuestros clientes.
  2. Terminar los proyectos en el tiempo establecido para general utilidad.
  3. Realizar alianzas estratégicas con más empresas
  4. Incrementar el departamento de Ventas y de Ingeniería.
  5. Seguir participando en los concursos públicos e invitaciones de empresas Públicas y privadas, como

- contratistas directos.
6. Incremento de las ventas en relación al año anterior.
  7. Seguimiento de clientes nuevos como antiguos y mantener una atención personalidad con cada uno de ellos, para lo cual se asignará un presupuesto.
  8. Incrementar la lista de proveedores.
  9. Recuperar nuestra cartera vencida que nos ha causado graves problemas económicos a nuestra Empresa.
  10. Mejorar los procesos y técnica en cada una de las áreas: Administrativa, contables y producción.
  11. Ampliar nuestros servicios y productos.
  12. Realizar nuevas estrategias para introducirnos en nuevos mercados.
  13. Actualizar la página Web.
  14. Poner énfasis para recaudar cartera vencida que nos ha ocasionado graves problemas económicos en la empresa.
  15. Reducción al mínimo de costos de producción como es: trabajar en jornada normal de 8 horas, compra de materia prima e insumos de producción nacional en lo posible.
  16. Poner a la venta materiales e insumos sobrantes de todos los proyectos realizados desde la creación de la empresa.

Atentamente,



Lcda. Myrian Benalcázar A.  
**GERENTE GENERAL**