



INFORME EJECUTIVO

Código: CQGG-IE-2000-001-19

Pag.: 1 de 4

Edición N°: 1

Rev. N°: 0

Date:
30/09/2019

INFORME DE GERENCIA GENERAL PERIODO 2018

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 2018 al 31 de diciembre del 2018 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. Además se agregó a nuestro listado de clientes las empresas CONSTECOIN CIA. LTDA, TECTOTAL CIA. LTDA., DISEÑOS Y CONSTRUCCIONES S.A., SERVICES-CONAPEC

S.A., PROYECTOS MECANICOS PROMEC S.C.C., CONSTRUCCIONES Y PRESTACIONES PETROLERAS S.A. CPP.

3. Se ratificó por 2 años más al Gerente General y al Presidente de la Compañías.
4. Se realizó un convenio administrativo interno por mutuo acuerdo entre las dos empresas para una convalidación de la deuda total que la empresa ECUAPET CIA. LTDA., mantenía con CODEQUALITY S.A. con unos bienes que se detallan a continuación:
 - Camión marca Volkswagen, de placas XBA-4318, MODELO 2009, COLOR Rojo por el valor de \$60.000
 - Tanque de vacío, bomba de vacío y los componentes del camión Vacuum por el valor de \$30.000
 - Generador compuesto de un motor marca Caterpillar 3406 por un valor de \$25.000
 - Dos tanques horizontales de 500 barriles de capacidad con divisiones internas para tratamiento de lodos por un valor de \$17.500 c/u.

Como fue un acuerdo entre las dos partes no se hizo un avalúo por un perito acreditado por la Superintendencia de Compañías.

Por motivos financieros el saldo no recuperado de cartera de ECUAPET CIA. LTDA. Se estima que se iría amortizando aproximadamente por 10 años.



INFORME EJECUTIVO

Código: CQGG-IE-2000-001-19

Pag.: 2 de 4

Edición N°: 1

Rev. N°: 0

Date:
30/09/2019

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

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL:

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

3. Hemos tratado que se cumpla con los objetivos planteados en el ejercicio económico del 2018.

La actividad económica se ha complicado por la alta competencia, por el cual nos ha obligado a disminuir al mínimo el margen de utilidad y en algunos casos se ha trabajado para mantener los gastos.

La falta de inversión por parte del gobierno a la industria petrolera ha complicado a muchas empresas, las cuales solo se ha conseguido proyectos de montos pequeños.

4. Por cuestiones administrativas entre el Ministerio de Salud Pública, Cuerpo de Bomberos, Huawei y nuestro cliente CONSTECOIN CIA. LTDA., todavía no podemos recuperar cartera vencida desde el año 2017 por un monto de \$ 97.701, 17 ya que este valor el cliente no nos devuelve hasta que las entidades arriba expuestas hagan la entrega y recepción definitiva y formal al Ministerio de Salud Pública, este impago nos ha afectado en nuestra situación financiera y por este proyecto hemos tenido juicios de parte de proveedores, esperamos que para mediados de este año 2019 se tenga solución.

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

Juan Barrezueta N76-180 y Juan de Selis. Teléfono: 2474-528 / 6012-248

Mail: codequality@codequality-sa.com Web: www.codequality-sa.com Quito-Ecuador



INFORME EJECUTIVO

Código: CQGG-IE-2000-001-19

Pag.: 3 de 4

Edición N°: 1

Rev. N°: 0

Date:
30/09/2019

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:

- 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.

CONTRATOS EJECUTADOS:

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

- a) Diseño de Sistema de Ventilación Forzada en la Central de Generación de Crudo Bloque 12.
TECTOTAL CIA. LTDA.
- b) Adecuación de un Contenedor de 20 pies para cuarto de control de Tableros eléctricos en el Bloque 43.
DISEÑOS Y PROYECTOS

- TECNICOS DITEECS S.A.
- c) Fabricación de Tapas Cellars y Estructura Metálica con Grating para Ampliación de Pull Box.
INICOFY INGENIERIA Y CONSTRUCCIONES S.A.
- d) Construcción y Adecuación de dos Plataformas para Instalar el Sistema de Succión y Descarga para un Sistema de Inyección de Agua.
SERVICES-CONAPEC S.A.
- e) Fabricación, Pintura y Montaje de Estructuras Metálicas.
PROYECTOS MECANICOS
PROMECS S.C.C.

ACTIVIDADES NO CUMPLIDAS:

Por motivos económicos que es de conocimiento público, la crisis económica que afecta al país ha incidido en 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.

Y estamos a la expectativa que la Empresa CONSTECOIN CIA. LTDA. nos paguen el valor correspondiente a la garantía que nos tienen retenido hasta que haya la entrega definitiva de todas las empresas involucradas al Ministerio de Salud Pública, el valor que corresponde a la cifra de \$ 97.701,17.



INFORME EJECUTIVO

Código: CQGG-IE-2000-001-19

Pag.: 4 de 4

Edición N°: 1

Rev. N°: 0

Date:
30/09/2019

PRINCIPALES ACTIVIDADES Y ESTRATEGIAS A ACUMPLIR EN EL AÑO 2019:

Durante el año 2018 hemos considerado las siguientes actividades:

1. Seguir manteniendo una excelente relación comercial con nuestros clientes.
2. Terminar los proyectos en el tiempo establecido para generar 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 personal 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. 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.
15. Reducción de personal Administrativo y de Taller
16. Poner a la venta materiales e insumos sobrantes de todos los proyectos realizados desde la creación de la empresa.
17. Las perspectiva para el 2019 es poder contar con instalaciones propias para lo cual se está cotizando y conociendo terrenos en áreas idóneas donde podamos construir e instalar nuestro propio galpón.

Atentamente,

**Lcda. Myrian Benalcàzar A.
GERENTE GENERAL.**