

160137

|                           |                          |                             |                     |
|---------------------------|--------------------------|-----------------------------|---------------------|
| <b>Q CODEQUALITY S.A.</b> | <b>INFORME EJECUTIVO</b> | Código: CQGG-IE-2000-001-08 |                     |
|                           |                          | Pag.: 1 de 3                | Edición N°: 1       |
|                           |                          | Rev. N°: 0                  | Date:<br>28/04/2009 |

**GERENCIA GENERAL  
INFORME EJECUTIVO  
MAY-2008 A DIC-2008**

**PRINCIPALES ACTIVIDADES  
REALIZADAS DURANTE EL AÑO  
2008:**

**INICIACION DE LA GESTIÓN  
ADMINISTRATIVA Y OPERATIVA:**

Una vez culminado el proceso legal, a partir del mes de mayo del 2008, Como parte del proceso de formación de CODEQUALITYS.A., fue importante definir los lineamientos generales en que se sustentará el desarrollo y crecimiento de la empresa para los próximos años.

**ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL:**

1. Se estructuró la parte organizacional de la empresa, conformándola de la siguiente manera:

- a) Directorio
- b) Gerente General
- c) Gerencias operativas:
  - Gerencia de Calidad
  - Gerencia Operacional
  - Gerencia Comercial
  - Gerencia Administrativa
  - Financiera
- d) Departamentos y Secciones.

2. Se diseñaron y elaboraron los siguientes documentos los mismos que han permitido el normal funcionamiento de la empresa:

- a) Manual de Organización y

- Funciones.
- b) Reglamento Interno.
  - c) Manual de Salud y Seguridad.
  - d) Plan de Contingencias.
  - e) Plan de manejo de desechos.
  - f) Código de ética.

3. Se proporcionó capacitación al personal en los siguientes temas:

- a) Programa de seguridad industrial.
- b) Normas ISO 9000.
- c) Código ASME.
- d) Servicio al cliente y motivación.

4. Se definió la política de la empresa así como sus objetivos estratégicos.

**ESTRATEGIAS DE MEJORAMIENTO  
APLICADAS:**

- ✓ Capacitación permanente al personal a través de cursos, talleres y programas de capacitación que ha permitido desarrollar habilidades y destrezas dentro del desarrollo de la cultura de calidad.
- ✓ Elaboración 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.
- ✓ Implantación del Control de documentos y datos dentro sistema de calidad. Todo documento tiene como identificación un código.
- ✓ Garantizar la calidad de todo producto elaborado en la

Juan Barrezueta N° 76-180 y Juan de Selis  
Mail: [codequality@codequality-sa.com](mailto:codequality@codequality-sa.com)

**SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS**

Telefax (593 2) 2474528 - 6012 248 - 6012 249  
Web: [www.codequality2000.com](http://www.codequality2000.com) Quito - Ecuador

**OPERADOR 4**

M

|                           |                          |                             |                     |
|---------------------------|--------------------------|-----------------------------|---------------------|
| <b>Q CODEQUALITY S.A.</b> | <b>INFORME EJECUTIVO</b> | Código: CQGG-IE-2000-001-08 |                     |
|                           |                          | Pag.: 2 de 3                | Edición N°: 1       |
|                           |                          | Rev. N°: 0                  | Date:<br>28/04/2009 |

empresa.

- ✓ En Proceso Certificación ASME e ISO 9000, lo que garantizará que nuestros procesos estén debidamente estructurados y controlados.

### **PROGRAMA DE POSESIONAMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN:**

Se realizaron las siguientes actividades:

1. Se creó la página web de la empresa la misma que dispone de la información adecuada para que los clientes puedan conocer un poco más de la empresa accediendo a la dirección: [www.codequality-sa.com](http://www.codequality-sa.com).
2. Se conformó una base de datos con 200 potenciales clientes de empresas petroleras, agua potable, industriales de la construcción y otras, a los cuales se les entregó personalmente una carta de presentación.
3. Nos calificamos como proveedores del sector público y como proveedores para PetroEcuador.

### **CONTRATOS EJECUTADOS**

Aun cuando participamos en algunas invitaciones y concursos públicos, convocados por PetroEcuador, no fuimos favorecidos con ninguno de los concursos.

Sin embargo pudimos ir desarrollándonos y tomando experiencia como una empresa del sector metalmecánico con la participación en los siguientes proyectos:

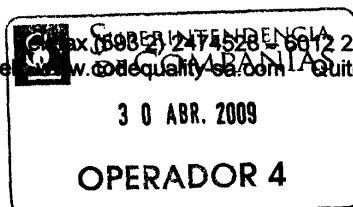
1. SEMAICA, Elaboración de puertas metálicas para el conjunto Ciudad Jardín.
2. SEINSA, se participó como subcontratista en los siguientes proyectos:

- a) Estudios y especificaciones técnicas para determinación de accesorios de sensores de densidad en el Oleoducto Transecuatoriano.
- b) Sensores de densidad By-Pass.
- c) Suministros de materiales mecánicos necesarios, para la instalación de transmisores de presión. Temperatura y flujo de aceite en las diferentes estaciones de bombeo de PetroEcuador.
- d) Elaboración de soportes, tableros y pedestales
- e) Soportes para actuadores de válvulas del sistema SOTE de PetroEcuador.

### **ACTIVIDADES NO CUMPLIDAS**

Considero que no hay actividades pendientes o que hemos dejado de hacer, este año hemos realizado todo el esfuerzo para que la empresa sea conocida en el mercado nacional como una empresa de ingeniería metalmecánica y servicios petroleros.

Nos encontramos en la fase de calificación con el sector petrolero privado, específicamente con las empresas: SANTOS CMI, Petro Amazonas, Azul, Petróleos y Servicios, Conduto, entre otras.



*[Handwritten signature]*

|                                                                                   |                          |                             |                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|-----------------------------|---------------------|
|  | <b>INFORME EJECUTIVO</b> | Código: CQGG-IE-2000-001-08 |                     |
|                                                                                   |                          | Pag.: 3 de 3                | Edición N°: 1       |
|                                                                                   |                          | Rev. N°: 0                  | Date:<br>28/04/2009 |

Algo que queda pendiente es la conformación de un departamento completo de comercialización.

**PRINCIPALES ACTIVIDADES Y ESTRATEGIAS A ACUMPLIR EN EL AÑO 2009:**

Durante el año 2009 hemos considerado las siguientes actividades:

1. Conformar el Departamento de ventas de la empresa.
2. Realizar la Planificación estratégica de la empresa.
3. Participar en los concursos públicos e invitaciones de empresas públicas y privadas.
4. Implantar el sistema ISO – ASME de la empresa.
5. Incremento del 60 al 70% de las ventas en relación al año anterior.

Atentamente,

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

