



INFORME ANUAL DE GERENCIA

PERÍODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

SEÑORES ACCIONISTAS: A continuación me es grato poner en consideración el Informe de Gerencia de la compañía TECHNoproject S.A. DE C.V., por el año de 2013.

CUMPLIMIENTO DE LAS METAS Y OBJETIVOS DURANTE EL EJERCICIO ECONÓMICO:

Uno de los objetivos de este periodo se basó en la búsqueda de Clientes locales a nivel Público, para este efecto se realizaron todas la calificaciones en el sistema de Compras Públicas y se participó en varias Licitaciones Públicas conociendo así, el comportamiento del mercado local a nivel público.

En sectores estratégicos como el hidroeléctrico, se ha dado apoyo a nivel técnico y científico bajo el estándar más alto de ingeniería, caso puntual la participación en el Proyecto Hidroeléctrico Coca Codo Sinclair.

Se trabajó en la reestructuración de los procesos en la ejecución de los proyectos dando óptimos resultados gracias a los esfuerzos de todos los que conformamos la compañía.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y DE LA JUNTA GENERAL.

En cumplimiento a las decisiones de la Junta éstas han sido acatadas, y respetadas ya que siempre han estado encaminadas hacia el buen funcionamiento de la empresa y su crecimiento racional y bien sustentado.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORAL Y LEGAL

En el aspecto, laboral, legal y administrativo hemos cumplido todas las normas establecidas en el Ecuador.

La participación laboral nacional aumentó determinadamente, contribuyen al desarrollo y ejecución de los proyectos antes mencionados.

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

La empresa se encuentra en un momento lleno de éxito, obtuvimos rendimientos y niveles de ventas conforme a lo proyectado, gracias a la colaboración del equipo que conforma Technoproject S.A. de C.V. Sucursal Ecuador.



RECOMENDACIONES RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO.

Como recomendaciones me permito sugerir para consideración de la junta de accionistas las siguientes actividades.

1. Búsqueda de nuevos Clientes a nivel privado.
2. Participación en futuras Licitaciones con Clientes a nivel Público.
3. Mantenimiento de los Clientes que se tienen a nivel público y la ampliación de este portafolio.
4. Creación y búsqueda de patner o aliados estratégicos para el fortalecimiento de los negocios a nivel local.
5. Dar crecimiento a las áreas operativas y administrativas, considerando de vital importancia hacer nuevas inversiones para lograr nuevos Contratos y subir los proyectos de ejecución que nos hemos establecido para el próximo año.
6. Dar seguimiento a nuestro proceso de aseguramiento de Calidad.

Atentamente,

Ing. Raúl Castellanos Martínez
Apoderado General
Technoproject S.A. de C.V.