

INFORME ANUAL DE GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA HEROENG CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2016

A los señores socios de
HEROENG CIA. LTDA.
Quito - Ecuador

INTRODUCCION

HeroEng Cía Ltda. entra en su segundo año de funcionamiento con el objetivo de poder ejecutar varios proyectos con Repsol como su principal cliente, donde el primer año de investigación, desarrollo y esfuerzo comercial tenga sus frutos. Identificamos un incremento significativo en la facturación y en nuestra relación con proveedores.

DESARROLLO

Durante el periodo fiscal 2016 HeroEng pudo acceder a varios proyectos y consolidó su imagen como un proveedor serio, puntual y pro activo por mejorar la calidad de sus servicios constantemente, hemos trabajado en conjunto con cliente y proveedores para mejorar la calidad, funcionalidad y tiempo de vida de los elementos mecánicos que hemos recuperado. También pudimos acceder a provisión de partes con las que se espera un excelente tiempo de vida y con la que podemos consolidar una relación a largo plazo con Repsol, empezamos a analizar el panorama de abrir nuestra cartera de clientes con mejor gestión comercial y estandarizar nuestros procesos internos. Esto en conjunto con una imagen corporativa sólida nos ayuda también como marca a ser mas sostenibles en el tiempo, velando por los socios y colaboradores por igual. Hemos puesto especial énfasis en mantener constante comunicación y servicio post venta, dado que la retro alimentación es esencial para poder desarrollar el siguiente paso.

RESULTADOS

Dentro de la gestión realizada en el año se enfocó principalmente en resolver ciertos problemas que nuestro cliente presentó con las últimas recuperaciones y en el desarrollo que permitió la resolución de las mismas. Participamos en varias licitaciones promovidas por nuestro principal cliente Repsol y ganamos 4 de las 5 ofertas que participamos poniendo nuestra facturación en una posición saludable respecto al 2015. Aún así, la proyección para el 2017 es baja debido al incremento de presupuestos y el incremento en el costo de desarrollo para atacar ciertos problemas de resistencia de elementos rotativos.

DIFICULTADES

En el cuarto trimestre tuvimos información verificable que existía un problema de resistencias lo cual nos lleva a poner en riesgo la relación comercial con nuestro cliente principal, de igual forma el desarrollo de una solución óptima va a involucrar una inversión de nuestra parte que empezamos a ejecutar, en análisis de laboratorios y pruebas con proveedores lo cual involucra también aumentar un stock que puede nunca ser utilizado.

RESPUESTAS A LAS DIFICULTADES

Para atacar las dificultades presentadas en el último trimestre del 2016, decidimos invertir en análisis de partes utilizadas en anteriores recuperaciones para encontrar exactamente la estructura química de los insertos y poder desarrollar una mezcla de materiales ideal para cada fluido que maneja nuestro cliente y las presiones a las que se someten nuestras partes. Adicionalmente encontramos un nuevo proveedor con quien haremos nuevas pruebas las cuales entrarán en rotación en el 2017 de los cuales esperamos resultados optimistas, aún así, jugamos con cierta incertidumbre sobre el resultado final.

PROYECTOS PLANEADOS PARA EL PROXIMO PERIODO

Planificamos para el 2017 concluir el período de prueba con Repsol como nuestro principal cliente, seguir participando en licitaciones del mismo pero enfocar recursos en la calificación de nuevos clientes con nuestro servicio estrella y la carta de presentación de trabajar constantemente con Repsol.

Atentamente,



Ing. Christian Lourido
Gerente General



