

INFORME ANUAL DE GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA HEROENG CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2017

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

INTRODUCCION

HeroEng Cía Ltda. entra en su tercer 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 2017 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. La participación fue baja debido a inconvenientes que se arrastraron desde finales 2016 con nuestro cliente y la funcionalidad de ciertas piezas, lo que causó un aumento considerable del stock para finales del 2017, a Marzo del 2018 el año se proyecta bastante prometedor con 3 Ordenes de servicio y un acercamiento efectivo a Andes Petroleum.

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 2018 alcanzar contratos importantes con Repsol y Andes Petroleum así como diversificar la cartera de servicios apuntando a la programación y automatización y así tener mas cobertura y clientes importantes en industrias petro químicas, agua potable y minería.

Atentamente,



Ing. Christian Lourido
Gerente General



