

INFORME ANUAL DE GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA HEROENG CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2018

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

INTRODUCCION

HeroEng Cía Ltda. entra en su cuarto año de funcionamiento con el objetivo de poder ejecutar varios proyectos con Repsol, PIL Ecuador y Andes como sus principales clientes, 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 2018 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, hemos enfocado recursos en capacitación para compras públicas e implementado las bases para poder digitaliza la contabilidad y emitir facturación electrónica, todo esto nos da herramientas y solidez interna para poder enfocarnos en mejores estrategias comerciales. Tenemos una mejor proyección para 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 brindar servicios de la mejor calidad a Repsol Ecuador, cliente que ha sido vital en nuestro proceso de crecimiento y con el cual hemos alcanzado un nivel de confianza considerable, el siguiente paso lógico con ellos sería el de asentar dicha confianza de proveedor cliente en un contrato. Hemos hecho un acercamiento y generado suficiente interés en Andes Petroleum y en PIL con los cuales se proyecta generar fuentes de ingreso en el corto plazo.

DIFICULTADES

Entre las mayores dificultades que enfrentamos en el 2017 fue la falta de un flujo financiero estable que nos permita proyectar de mejor manera gastos fijos y un colchón financiero que nos permita atender cualquier proyecto que se presente a lo largo del año, ahora confiamos en la calidad de nuestro servicio.

RESPUESTAS A LAS DIFICULTADES

Debemos encontrar una fuente de ingresos mas dinámica y lo haremos por medio de expandir nuestra cartera de clientes, conjuntamente con un manejo mas dinámico de órdenes de servicio daremos alcance a las necesidades financieras que la empresa necesita para consolidarse como una empresa sólida.

PROYECTOS PLANEADOS PARA EL PROXIMO PERIODO

Planificamos para el 2019 alcanzar un contrato marco con Repsol y posiblemente con Andes Petroleum, así como empezar a tener nuevos proyectos en el sector público y privado con empresas prestadoras de servicios petroleros. De igual manera mejoraremos procesos internos de contabilidad y manejo de clientes

Atentamente,



Ing. Christian Lourido

Gerente General