

INFORMES DE GERENCIA – AÑO 2016
SOLUCIONES DE INGENIERÍA Y TECNOLOGÍA HORUSINTEC CÍA. LTDA.

1. SITUACIÓN ECONÓMICA PAÍS:

El año 2016 se presentó con escenarios políticos y económicos inciertos para el normal desempeño empresarial en el Ecuador:

- Desde mediados del año 2016 se inició el proceso electoral para Presidente de la República y Asamblea Nacional generando grandes movimientos sociales alrededor de los líderes políticos.
- La incertidumbre política más una situación económica en recesión impide el desarrollo normal de los negocios, de inversiones y disminuye presupuestos en las empresas. Esperamos que luego de las elecciones, vuelva la dinámica normal en las empresas públicas y privadas ya que repercutirá directamente en mayores ventas de nuestros servicios.
- Se firmó el tratado comercial con la Unión Europea. Esto ha generado grandes expectativas para el comercio nacional e internacional, con posibilidades de que llegue inversión extranjera y provoque un impacto positivo en el empleo y en dinamizar la economía del país. Esto se podrá evidenciar desde los inicios del año 2017.
- La inflación anualizada al 31 de diciembre de 2016 es de 1,12%, índice bajo en comparación al plan del gobierno y las estimaciones de expertos. En parte puede ser generada por una menor demanda de los consumidores.
- Desempleo a diciembre de 2016 terminó en el 6,52%. Un incremento importante de 1,5% del desempleo a finales del 2015. Aunque sigue siendo una cifra baja en comparación con la región, se aprecia un aumento del desempleo en el país producto de la recesión que inició en el 2015. Para el 2017 se espera revertir esta tendencia.

2. VENTAS DE SERVICIOS:

Como empresa nueva y en formación, se inició el proceso de difusión de la empresa y de los servicios que brinda a través de los contactos personales y el trabajo comercial de Gerencia. Buscando cerrar contratos en empresas públicas y privadas. Nuestro enfoque va hacia cualquier tipo de empresas sin importar su tamaño.

Por medio de Gerencia se concretó un primer contrato importante que permitió conseguir la difusión de nuestros productos y servicios. Se anhela renovar este contrato en el siguiente año, dando un buen servicio y ofreciendo productos de calidad.

También se realizó varias presentaciones comerciales a diferentes empresas públicas. Se percibió gran interés y esperamos que tomen la decisión concretar tratos con nosotros.

Se logró realizar varios trabajos de filmación, fotografía, y reparaciones a clientes que se encuentran en varias partes del país.

Están caminando posibles contratos con algunas entidades públicas y GADs, con las cuales se tienen los primeros contactos, se envió proformas y se buscará concretar acuerdos a mediados del 2017.

3. PLAN DE VENTAS PARA EL PRÓXIMO AÑO:

Para el 2017 se continuará con la difusión de la empresa por varios medios:

1. CONTACTOS: A través de contactos personales, difundir nuestra empresa y nuestros servicios. Provocando reuniones, asesorías, presentación comercial de nuestros servicios a los directivos de las empresas.
2. DIGITAL: Difusión de la página web www.dronelab.com.ec, utilización de la página de Facebook Dronelab EC, difusión por redes sociales (Youtube, Instagram, Vimeo).
3. CONTRATAR PERSONAL COMERCIAL: Se busca incorporar una persona comercial para que realice la preventa y venta de nuestros servicios a una base de datos empresarial. Se determinará el perfil del candidato(a), presupuesto, objetivos y planes de ventas.

El objetivo mínimo es conseguir al menos dos contratos nuevos cada mes. Se buscarán bases de datos de empresas pequeñas y medianas.

4. CONVENIOS:

Se realizó un convenio con el Colegio BRIGHAM YOUNG SCHOOL, para la realización del programa de participación estudiantil, en el cual HorusIntec estaba a cargo del tema de innovación con drones.

Se espera concretar varios convenios con algunas universidades en Quito, para trabajar en conjunto en el desarrollo de nuevas tecnologías y aplicaciones.

5. INVERSIÓN:

Como activos de la compañía y como parte de inversión inicial para la operación de la empresa están: tres computadoras portátiles, una impresora, dos aeronaves no tripuladas y muebles de oficina.

6. CARTERA:

A diciembre de 2016 no hubo problemas de recaudo. No quedaron facturas pendientes de cobro.

7. RESULTADO P&G:

Debido al inicio reciente de las operaciones, en los resultados aún no se reportan utilidades.

Se está cumpliendo con los pagos y declaraciones de impuestos al SRI, IESS.

Los gastos de ventas son bajos debido a que aún no se inicia el plan comercial.

En próximos meses se espera concretar varios contratos, incrementar las ventas y cumplir el plan de utilidades planteados por los socios.



Ing. Marco Robles Erazo
Gerente General HorusIntec