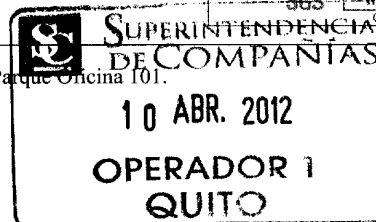


Alpallana E7-123 entre Diego de Almagro y Whymper - Edificio Camino del Parque Oficina 101.

Teléfono 02-3237 143 / 02-3237 797 Telfax: 02-3238 398

Email: consultoraia@ymail.com / iriasoc@uio.satnet.net

Quito, 4 de abril del 2012.



INFORME DE GERENCIA

La Empresa ha desarrollado actividades que en el ejercicio económico correspondiente al año 2.011 se puede sintetizar dentro de los siguientes aspectos:

1.- ENTORNO.-

-Aspecto Político.-

El Estado ha volcado esfuerzos y recursos hacia políticas de desarrollo social, tales como salud, vivienda, educación y vialidad, que efectivamente dinamizan un crecimiento económico y social medido en bienestar y trabajo. Precisamente, el sector de la vialidad ha requerido de servicios de constructoras y consultorias para la rehabilitación del sistema vial del país y desde luego, no podía exceptuarse nuestra Empresa que ha tenido la oportunidad de participar con su contingente en los procesos que se han convocado.

-Aspecto Económico.-

Como consecuencia de la estabilidad política antes descrita, se ha determinado una proyección económica generadora de oportunidades para las Empresas que están integradas a los sectores productivos; se puede afirmar que se ha logrado algún grado de proyecciones económicas medidas en oportunidades de trabajo y manejo de recursos, vale decir ventas, que han superado al del anterior año e incluso a la de los mejores años anteriores.

Claro está que los resultados económicos obtenidos también reflejan irregularidades que con carácter legal perjudican a la facturación que habiéndosela cursado en los últimos días del anterior año, vale decir activándose ingresos, en cambio y de manera efectiva, no se nos llegó a cancelar, teniéndose que declarar en el ejercicio una utilidad no ingresada.

2.- COMPETENCIA

Teniendo como objetivo tener un desempeño competitivo en los sectores en los que nos movemos, hemos procurado mejorar nuestra oferta de trabajo, incorporando nuevas tecnologías, ampliando nuestros servicios mejorando la imagen y actualizando metas que permitan combinar la experiencia con la excelencia en la satisfacción de los requerimientos del cliente; si bien es cierto que cada año se incorporan nuevos profesionales y nuevas empresas que posiblemente puedan estar orientadas hacia nuestras actividades, tampoco es menos cierto que el cliente cada vez es más exigente en sus demandas y esto solo se puede lograr con la experiencia, el conocimiento del mercado y la disponibilidad de herramientas y recursos.

Otro aspecto relevante es la de seleccionar también el cliente adecuado que esté a la altura de sus propias exigencias, pues el mercado está lleno de instituciones y personas naturales que perjudican al empresario porque no cumplen con las obligaciones que les corresponden, y entre ellas la de la retribución económica por los servicios prestados, generando graves problemas financieros a las empresas; es muy frecuente por ejemplo el incumplimiento de empresas estatales que como una derivación de la situación política-económica del país no cancelan oportunamente las planillas a sus contratistas, a pesar de que el contrato claramente establece la forma de hacerlo; esta realidad hace que la Empresa haga provisión de recursos para no trasladar inestabilidad e inseguridad a sus empleados o asociados, sin perjuicio de que contando con el respectivo asesoramiento legal tomar correctivos jurídicos en defensa de los intereses propios de

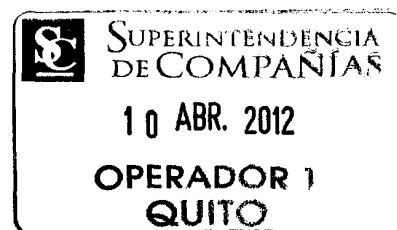


la Empresa, que cuando no se lo hace con la debida oportunidad, puede ser un factor que puede llevar a la quiebra y liquidarla.

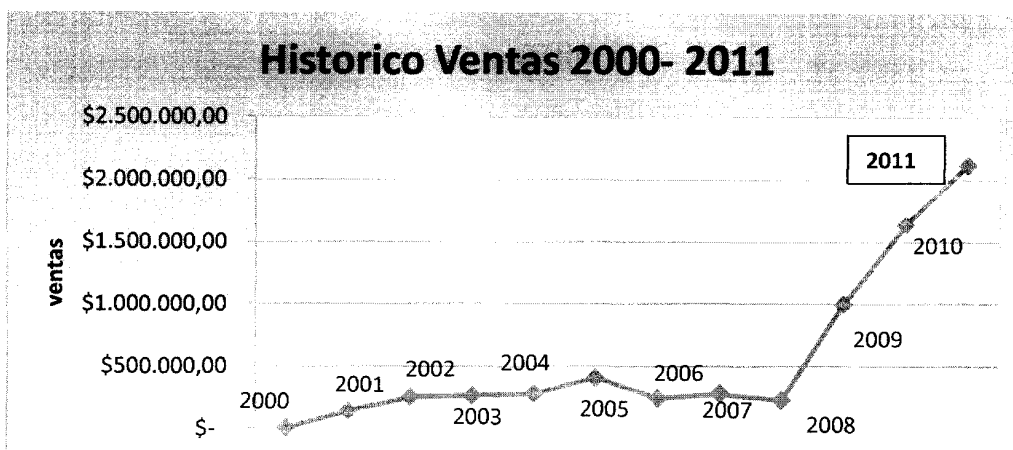
3.-REVISION DE RESULTADOS

Haciendo un análisis histórico de resultados reflejados en los respectivos balances de los últimos cinco años, podemos afirmar que hemos incrementado los montos de nuestros servicios, vale decir de ventas, así:

Año 2000	\$	10.193,18 (año de dolarización)
Año 2001	\$	141.088,62
Año 2002	\$	254.423,75
Año 2003	\$	267.037,49
Año 2004	\$	282.424,96
Año 2005	\$	409.162,72
Año 2006	\$	245.605,88
Año 2007	\$	279.237,68
Año 2008	\$	229.850,03
Año 2009	\$	988.267,28
Año 2010	\$	1'640.308,62
Año 2011	\$	2'118.585,40



El siguiente gráfico permite apreciar la evolución histórica de las ventas:



El incremento de actividad y ventas que se puede apreciar, permite interpretar que ha habido un incremento de actividad y siempre con tendencia al alza; las expectativas son de superarlas en el próximo ejercicio.

Entre las razones de estos resultados, creemos que está también reflejándose un incremento de la calidad de los servicios prestados, no de otra manera se explica por ejemplo que el Ministerio de Obras Públicas y Petroamazonas hayan invitado sucesivamente a la Empresa para participar en ofertas de prestación de servicios.

En cuanto al aspecto financiero, se han reflejado saldos positivos importantes, que en todo caso reflejan la solvencia de la Empresa. No está por demás resaltar el apoyo de los Ings. Marco y

Guillermo Irigoyen cuando han hecho aportes para futuras capitalizaciones en previsión de que se requiera provisionar recursos.

4.-CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

4.1- ANALISIS DE RESULTADOS

Así mismo haciendo un ejercicio de análisis de los objetivos propuestos, los resultados indican que estando lejos de ser los óptimos, han sido satisfactorios desde el punto de vista de que ha existido un sensible incremento de la producción, lo que hace pensar que ha existido un cumplimiento de objetivos propuestos y por consiguiente una razonable respuesta de los miembros de la Empresa encargados de ellos.

En el presente año esperamos tener un volumen de ventas con ciertas proyecciones al incremento en el sector Público, en cambio en el sector privado se ha generado una disminución de recursos porque el sector financiero y bancario no ha impulsado inversiones y créditos a personas naturales y jurídicas que son nuestros potenciales clientes; en consecuencia, creemos que la producción de la Empresa durante el presente ejercicio al menos se mantendrá en indicadores similares al del anterior período.

4.2-PRODUCCION

Creemos que podemos mantener nuestro nivel de productividad en base a ventas o servicios partiendo de la asociación con otras empresas o profesionales que nos permitan incrementar nuestra participación en el sector privado en previsión de que en el sector público se reduzcan posibilidades de servicios. Hacemos hincapié en esta última posibilidad porque son esos proyectos los que por sus mayor envergadura generan más ventas y por un tiempo más prolongado; precisamente este análisis se deriva de los resultados obtenidos de años anteriores porque y sólo para ilustrar a manera de ejemplo, mientras la participación en la construcción de un edificio toma un tiempo de alrededor de doce a dieciocho meses, la construcción de una carretera demora varios años (alrededor de cuatro) aunque en principio se hayan considerado plazos menores.

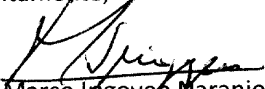
5.-DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO

Siendo como es, una empresa en la que los miembros del directorio tienen una participación activa y directa, no solamente en la ejecución de los proyectos sino también en las decisiones que se toman en el directorio, las disposiciones han sido consensuales y cumplidas de manera unánime.

6.-HECHOS RELEVANTES.-

Especial relevancia tiene el hecho de haber recapitalizado a la Empresa, habiendo incrementado su capital social, debidamente autorizado por La Superintendencia de compañías; también es importante anotar que dando cumplimiento a sus disposiciones, hemos incorporado la normativa de las NIIF'S. Adicionalmente, como ya se ha indicado antes, un hecho de especial importancia que cabe relieves es que continuamos con las políticas de calidad exigidas por la certificación ISO 9000- 2008 que nos ha permitido evolucionar positivamente en los procesos en los que nos encontramos inmersos.

Atentamente,


Ing. Marco Irigoyen Maranjo
GERENTE GENERAL
Irigoyen y Asociados Cía. Ltda.

