

**INFORME DE GERENTE A LOS SOCIOS
GONZALO ARIAS ROMERO INGENIEROS & ASOCIADOS CIA. LTDA.
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO DEL AÑO 2013**

I. ASPECTOS GENERALES

La política de mantener precios bajos de nuestros servicios nos ha permitido el afianzarnos en el mercado a tal punto que todo el tiempo trabajado ha sido productivo sin tener necesidad de dedicar nuestros esfuerzos a labores comerciales ni publicitarias.

Seguimos siendo dependientes en gran medida de un solo cliente, el grupo PRONACA, casi no hemos realizado labores para otros clientes.

En el último trimestre del año hemos recibido solicitudes para brindar nuestros servicios de diseño en variados proyectos, los que hemos tenido que rechazar en vista de nuestra actual y limitada capacidad de respuesta.

Hemos detectado la gran necesidad que tienen nuestros clientes de presupuestos para invertir con seguridad en sus proyectos grandes, así como de la importancia para ellos en el acompañamiento para selección de contratistas de ejecución y para fiscalización técnico-económica. Servicios adicionales que deberemos satisfacer con solvencia para cuidar y mantener nuestro nicho de mercado.

Consultorías:PRONACA: Se concluyeron proyectos importantes tal como el llamado GEMINI que fuera muy complicado en vista de que había que realizar los trabajos sin parar la producción, fue de gran importancia y acierto la planificación que desarrollamos y que fuera cumplida al pie de la letra por los ejecutores.

Se concluyó el proyecto del nuevo bloque de vestidores.

Igualmente se concluyó la construcción de la planta de lasañas y platos listos.

Se iniciaron los diseños de la ampliación de platos listos para incorporar una línea de hamburguesas "fullycook".

Se concluyeron además los estudios y los diseños para los sistemas de ventilación de toda la planta de COMNACA.

Después de una selección en la que participaron empresas consultoras grandes, locales y foráneas, fuimos favorecidos para los diseños de ingeniería y de detalle de la nueva planta de embutidos de CARNASA.

Refrigeración: Esta especialidad ha sido determinante para la adjudicación de contratos a nuestra empresa, en vista de que somos uno de los pocos que ofrecemos consultoría independiente en este campo.

Hemos brindado servicios para la definición de sistemas, análisis de idoneidad técnica, selección de equipos y ofertas, campo que vemos tiene mucho potencial.

Nos hemos posicionado fuertemente como calculistas de refrigeración y de tiempos de congelamiento, a tal punto que en varios proyectos hemos tenido que rectificar las propuestas y cálculos de proveedores foráneos.

Molinería: No se ha realizado ningún trabajo en este campo, pero aparentemente nos requerirán para brindar servicios de diseño y/o fiscalización.

Construcciones y estructuras metálicas: No se han realizado trabajos en este campo.

Consultorías varias: Consultorías de pequeña magnitud realizadas para los clientes de confianza que nos suelen requerir para solucionar problemas puntuales.

2. ESTRATEGIAS

Deberemos realizar esfuerzos para romper nuestra dependencia de un solo cliente.

Es cada vez más importante satisfacer los servicios para planificación temprana y optimización en las diversas empresas, por lo que deberemos ofertar estos servicios para en vista de nuestra experiencia, crear un nuevo nicho de mercado.

En vista del potencial de expansión que hemos logrado debemos:

- a.- Incrementar nuestro personal incorporando un ingeniero eléctrico y un arquitecto, debido a la creciente necesidad de servicios de fiscalización en estas áreas.
- b.- Invertir en tecnología para poder trabajar en línea y en la "nube" con nuestros consultores externos.
- c.- Cambiar equipos de computación ya obsoletos por su baja velocidad.
- d.- Adquirir otro vehículo.
- e.- A pesar de lo apretado de nuestro tiempo deberemos asistir a por lo menos tres seminarios por persona.

f.- Si deseamos mantener nuestra posición en el mercado y por propósitos comerciales debemos, para el personal clave, planificar al menos dos viajes anuales a ferias o congresos de tecnología de alimentos y refrigeración.

g.- Para mantener la fidelidad del personal clave, haremos un esfuerzo para mejorarles sus ingresos y compensaciones.

En vista del creciente problema de pagos del Estado a constructores y consultores privados, nos congratulamos de mantener nuestra línea alejada de proyectos públicos.

Continuaremos manteniendo nuestra política de servicio personalizado, flexible y continuo, pero cuidando la competitividad, la ofreceremos a precios acordes con la experiencia y con el tipo de servicio que hay por hoy, sabemos somos los únicos en el mercado nacional.

3. INFRAESTRUCTURA

No se realizaron inversiones importantes en infraestructura tecnológica, excepto por la adquisición de una nueva copiadora, otra impresora de planos A3 y adicionalmente otra computadora de última tecnología para el desarrollo de proyectos y maquetas virtuales arquitectónicas.

Se adquirió un nuevo vehículo tipo Jeep y se cambió el vehículo de la Gerencia a otro similar tipo Jeep.

4. ACTIVIDAD DE LA EMPRESA Y RESULTADOS

En el periodo 2013 continuamos con una facturación alta en el tema de Consultoría y Asesoría con un valor de facturación de USD 160.988,25, hemos logrado una utilidad de USD 17.074,66, menor a la del periodo anterior en un 23%, si hemos mantenido un buen lugar en el mercado no es el resultado esperado, pero hemos aprovechado para realizar el cambio vehicular de la Gerencia General y la adquisición de otro, ya que son herramientas básicas en el desarrollo de nuestras actividades de empresa; hemos cumplido no sólo con nuestros proveedores, sino también con el pago puntual de nuestras obligaciones tributarias y laborales.

No logramos bajar nuestro crédito tributario sino mas bien este año se ha incrementado en un 110%. A través de un incentivo económico anual para el personal lo hemos mantenido motivado y comprometido.

No se han realizado ajustes que afecten al Patrimonio de la Empresa manteniendo éste en los USD 47.168,30, sin considerar el resultado del presente ejercicio, siendo éste un indicativo de la solvencia económica de GAR Ings. & Asociados.

La inversión en nuestro personal ha llegado a los USD 4.400,00 dólares ya que los cambios tecnológicos nos obligan a estar actualizados día a día.

Nuestro rubro por movilización y refrigerios del personal fue de USD 16.875,00 ya que éste es un gasto necesario para mantener la buena atención y fidelidad de los clientes.

Esperamos que el 2014 permita ingresar a más mercados y sobre todo que nos permita mantener la estabilidad laboral del personal que nos apoya, tenemos planificado la inversión en capacitación del personal buscando siempre tenerlo motivado y competitivo trabajando día a día por el desarrollo y crecimiento personal de la Empresa y sobre todo del país.

Los datos detallados se reflejan en los Balances del ejercicio fiscal 2013.

p. Gonzalo Arias Romero Ingenieros & Asociados Cía. Ltda.



**Gonzalo Arias Romero
Ingeniero Mecánico
Gerente General**

Quito, 15 de Abril del 2014