

1

**INFORME DE GERENTE A LOS SOCIOS
GONZALO ARIAS ROMERO INGENIEROS & ASOCIADOS CIA. LTDA.
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO DEL AÑO 2014**

I. ASPECTOS GENERALES

El año 2014 fue un año básicamente dedicado a los servicios de consultoría para nuestro cliente principal PRONACA, para el que desarrollamos algunos proyectos entre pequeños y grandes.

Como en años anteriores fuimos mayormente dependientes de este cliente.

El último semestre nos decidimos a conseguir nuevos clientes, se presentaron varias opciones interesantes para las que ofertamos, finalmente esta búsqueda rindió frutos concretos a finales del año.

Se detectó la necesidad de incrementar nuestro personal fijo para potenciar nuestra capacidad de respuesta en tiempo y para aceptar nuevas obras. Sin embargo no se lo hizo; en vista de la inseguridad y los repetidos y cada vez mayores y más exigentes requerimientos estatales para incorporar personal de planta.

El año pasado se evidenció la necesidad que tienen nuestros clientes de presupuestos, acompañamiento para selección de contratistas y servicios de fiscalización, nicho de mercado para el cual ya estamos ofreciendo nuestros servicios.

En virtud de las normativas cada vez más exigentes con relación a salud ocupacional y por requerimientos específicos de procesos industriales, hemos visto que el mercado tiene un potencial para servicios de ingeniería de ventilación. En esta especialidad hemos atendido sub-proyectos como parte de los diseños globales.

Se ha hecho evidente que la supervivencia de nuestra empresa va a depender en alto grado de su capacidad para adaptarse a la incorporación y a los cambios de las nuevas normativas técnicas legalmente exigidas y a su uso expedito en nuestros diseños, pues el año pasado se hizo palpable que la ingeniería y la arquitectura en el Ecuador es cada vez más legista, lo cual es conveniente pues nos protege de la competencia extranjera.

Consultorías:

PRONACA: El proyecto de diseño de la nueva planta de mortadelas que se inició a fines del año pasado, se concluyó a mediados de este año. Este proyecto se desarrolló en una nueva modalidad que fuera traída por consultores daneses y adoptada por el cliente; lo que nos obligó a desarrollar nuevas aptitudes y a brindar otros servicios complementarios. Sin embargo de que estamos convencidos que la metodología local para enfrentar este tipo de proyectos es superior, consideramos a la experiencia como positiva pues nos entrena para poder internacionalizar nuestros servicios.

Paralelamente, se terminaron los servicios de ingeniería y de dirección técnica para el proyecto de hamburguesas y horneados congelados. Proyecto novedoso y único hasta la fecha en el país.

Para complementar varios proyectos, se realizaron servicios de asesoría y análisis técnicos de ofertas para contratación de sistemas y equipamientos, así como varios diseños puntuales de especialidad mecánica.

Es relevante el hecho de que como parte del proyecto de la planta de mortadelas, se desarrolló toda una metodología de: definición de muestreos para caracterización de aguas residuales, análisis de resultados y extrapolación de datos; con el fin de predecir los requerimientos de la planta de tratamiento de efluentes para el servicio de las varias tipologías productivas del Centro de Operaciones Pifo. Metodología y análisis que consideramos un nuevo know-how de nuestra empresa.

OTRAS: El último trimestre nos confirmaron los diseños arquitectónicos y de ingenierías de especialidad para la nueva planta industrial que la empresa LEVAPAN construirá en el Valle de Los Chillos. Proyecto que por su magnitud ocupará nuestros recursos hasta mediados del próximo año y con el potencial de extender nuestros servicios consultivos en las posteriores fases de dirección técnica de todas las especialidades o de la fiscalización general.

Refrigeración:

Tal como lo comentamos el año pasado, esta especialidad es uno de los puntales comerciales para que las empresas que elaboran alimentos, nos busquen para sus proyectos.

El año pasado continuamos brindando servicios de: diseños y cálculos de refrigeración, de tiempos de congelamiento, así como ingeniería para la definición de sistemas, análisis de idoneidad técnica, selección de equipos y evaluación técnico-económica de ofertas.

Servicios brindados básicamente a las empresas del grupo PRONACA en Pifo, PLUMROSE en Guayaquil y nuestro cliente EDPACIF en Pedernales.

Molinería: No se ha realizado ningún trabajo en este campo.

Construcciones y estructuras metálicas: No se han realizado trabajos en estos campos.

Consultorías varias: Consultorías de pequeña magnitud realizadas para los clientes de confianza que nos suelen requerir para solucionar problemas puntuales. Consultorías que las realizamos muchas veces sin facturar, pues las consideramos como promocionales y las realizamos especialmente en temas de dificultad tecnológica, lo que ha hecho que nuestros clientes nos sigan considerando como consultores de

proyectos difíciles y esperando que éstas nos prestigien y nos potencien para que seamos tomados en cuenta en proyectos de mayor tamaño.

En vista de la dificultad de nuestros clientes para contratar servicios consultivos de pequeña magnitud por asuntos de: calificación de proveedores, elaboración de contratos, garantías, etc.; hemos tenido que brindarles servicios de intermediación tecnológica con nuestros proveedores.

2. ESTRATEGIAS

A pesar de que hemos logrado romper nuestra dependencia de un solo cliente, debemos continuar ampliando nuestra cartera de clientes. Ya se realizó un contacto muy importante en la ciudad de Manta, quien está incubando un proyecto de magnitud y GAR Ingenieros & Asociados tiene muy buenas posibilidades de ser favorecida con el diseño. Deberemos continuar promocionándonos en esta plaza.

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

En vista del potencial de expansión que hemos logrado debemos:

- a.- Incorporar al ingeniero eléctrico que se planificó contratarlo en el año 2014.
- b.- Dentro de los límites convenientes, invertir en tecnología computacional y visual, así como en capacitarnos para, en base de tecnología, poder trabajar con nuestros clientes y consultores de la manera menos presencial posible para minimizar el tiempo de viajes y visitas.
- c.- Seguir actualizando nuestros equipos de computación para que tengan la mayor velocidad que se pueda conseguir en el mercado local.
- d.- Adquirir otro vehículo para la Gerencia con el fin de que el actual preste sus servicios al personal técnico de la empresa.
- e.- A pesar de lo apretado de nuestro tiempo, deberemos asistir a por lo menos dos seminarios por persona, especialmente en lo referente al uso de normativas, códigos locales y nacionales y metodología de fiscalización, costos, manejo de conflictos y negociación.
- f.- Si deseamos mantener nuestra posición en el mercado y por propósitos comerciales y técnicos debemos, para el personal clave, planificar al menos un viaje anual a ferias o congresos de tecnología de alimentos, refrigeración o construcciones.
- g.- Para mantener la fidelidad del personal clave, continuaremos manejando un sistema de compensaciones en base a los resultados finales.

h.- Mantendremos nuestra política de no participación en proyectos públicos.

i.- Gracias a nuestro nuevo arquitecto se ha abierto un potencial para poder volver a brindar servicios de construcciones tanto metálicas como civiles.

j.- Fortaleceremos nuestros servicios en la elaboración de documentos técnicos exigidos por las instancias gubernamentales, así como nuestros conocimientos y aplicación de códigos requeridos por los diversos municipios y entes de control, pues ésta es una herramienta que impide la invasión a nuestro nicho por parte de empresas extranjeras; ya que hemos visto que en ciertos proyectos a éstas les ha sido encomendado el realizar la ingeniería conceptual y básica, pero en vista de la necesidad de cumplir códigos locales, las empresas contratantes han requerido que la ingeniería de detalle y documentación técnica sea realizada por una firma local, tal como la nuestra. Estrategia de contratación de ingeniería que cada vez es más aplicada por los industriales.

Para romper la dependencia del servicio que brindan nuestros consultores externos, que por su calidad están cada vez menos disponibles y a precios incrementados, se hace evidente la necesidad de crecer en espacio y en personal propio que labore en nuestras oficinas; situación que debemos analizar este año, en vista del mayor riesgo legal por los continuos cambios y mayores exigencias de las políticas gubernamentales en el campo laboral, que hacen cada vez más costoso, complicado y legalmente riesgoso el crecimiento en personal.

También deberemos estar atentos al entorno político pues está afectando los planes de inversión y crecimiento de nuestros clientes y por ende a nuestro negocio.

Continuaremos manteniendo nuestra política de servicio personalizado, flexible y continuo, pero cuidando la competitividad, lo ofreceremos a precios acordes con nuestra experiencia y con el tipo muy especial de servicio que brindamos.

3. INFRAESTRUCTURA

Se realizaron algunas inversiones en infraestructura tecnológica: 4 tablets de la mejor capacidad, nuevos teléfonos smart para el personal, una computadora de última tecnología, una nueva impresora multifunción y nuevos teléfonos para la oficina.

4. ACTIVIDAD DE LA EMPRESA Y RESULTADOS

En el período 2014 el país desaceleró su crecimiento económico en un 3,8% a nivel global, así como también la tasa de crecimiento de la industria manufacturera presentó una caída del 2,2%; con estos antecedentes es fácil entender porqué este año GAR Ingenieros & Asociados no presentó ninguna facturación por otros conceptos y el 100% de la facturación de este año fue gracias a los trabajos de consultoría realizados a PRONACA cuyo monto ascendió a USD 264.180,80 reflejando un incremento del 64%

en relación al periodo anterior que fue de USD 160.988,25, para conseguir este resultado GAR Ingenieros & Asociados incorporó a su staff un nuevo colaborador que ha contribuido con ideas frescas y un nuevo potencial comercial.

Como es política de la empresa contribuimos con el desarrollo del país pagando al día nuestros impuestos, este año logramos disminuir el crédito tributario, este valor nos permitirá cubrir los impuestos de la facturación proyectada para el 2015.

De igual manera, fieles a nuestra política de reciprocidad al trabajo y fidelidad de nuestros colaboradores, al final del periodo se entregó un bono por cumplimiento de objetivos; distribuido a todos los empleados, ya que gracias a su entrega y dedicación GAR Ingenieros & Asociados mantiene su posición sólida y estable pese a la crisis que se ha presentado en algunos sectores del país.

En este periodo hemos recibido un anticipo de clientes que se va a liquidar en el primer trimestre del 2015, lo que garantiza también ingresos fijos en el siguiente periodo.

Con los resultados del 2014 y si los socios continúan en la posición de capitalizar los resultados GAR Ingenieros & Asociados mantendrá un capital de USD 85.043,00 que va consolidando la solvencia y respaldo con el que cuenta la empresa.

En este año no se logró actualizar el vehículo de la Gerencia General pero está planificado hacerlo durante el primer trimestre del 2015, en lo que se ha invertido es en tecnología ya que ésta constituye la principal herramienta de la compañía y ésta cambia de una manera tan acelerada que necesitamos avanzar a su mismo ritmo.

Nuestros costos por movilización y refrigerios siguen siendo un rubro muy fuerte pero que es necesario realizar ya que nuestra presencia y visitas continuas, fortalecen, comprometen y garantizan un buen servicio que construye y mantiene la buena relación y la fidelidad de los clientes.

Esperamos que el 2015 sea bueno y que logremos rescatar y continuar con los otros productos que ofrece la Empresa.

Los datos detallados se reflejan en los Balances del ejercicio fiscal 2014.

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



**Gonzalo Arias Romero
Ingeniero Mecánico
Gerente General**

Quito, 27 de Febrero del 2015