

**INFORME DE GERENTE A LOS SOCIOS
GONZALO ARIAS ROMERO INGENIEROS & ASOCIADOS CIA. LTDA.
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO DEL AÑO 2018**

I. ASPECTOS GENERALES

En el ejercicio del 2018 nos dedicamos casi exclusivamente a servicios de consultoría para los clientes: ORJAVESA y PRONACA.

Nuestro Arquitecto Master en Energías Renovables y Arquitectura Sustentable realizó una campaña mercantil en busca de clientes para este nuevo nicho de mercado.

Hemos retomado el dictar cursos o seminarios de Refrigeración, así como de Sustentabilidad, con el objeto de hacernos visibles para futuros clientes.

Consultorías:

Hemos realizado pequeñas consultorías con relación a estructuras y en especial para los diseños civiles de pisos de cámaras frigoríficas.

Para I.EVAPAN se realizaron varios estudios preliminares; pues en vista de que ya no se verán obligados por asuntos medio ambientales a moverse de su sitio actual al sur de Quito, debemos solucionarles la operación con las mejores opciones posibles que se puedan ejecutar modificando y realizando nuevas construcciones. Este proyecto fue aceptado y aprobado y se iniciará a principios del 2019.

El cliente PRONACA este año no ha desarrollado con nosotros proyectos importantes de Ingeniería; únicamente consultorías frigoríficas para su planta de aves en Valle Hermoso, así como también el rediseño del área de túneles de congelamiento de su planta de aves en Yaruquí.

Refrigeración:

Es el puntal fundamental para nuestro propósito comercial con relación a las empresas que elaboran alimentos; para éstas continuamos brindando servicios de: diseños, 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 esta especialidad.

Construcciones y estructuras metálicas:

No se han realizado trabajos en estos campos.

Consultorías varias:

Seguimos, como ya lo decidimos anteriormente, una política comercial de empresa, el seguir realizando consultorías promocionales, especialmente en temas de dificultad tecnológica, pues esto afianza el que nuestros clientes nos sigan considerando como consultores de problemas difíciles, lo que nos potencia para ser tomados en cuenta en proyectos de mayor tamaño.

2. ESTRATEGIAS

Como se había mencionado se amplió nuestra oferta de servicios a temas de Arquitectura y Sustentabilidad.

Hemos decidido brindar servicios integrales de diseño y construcción en vista de que el mercado por estar tan deprimido, no está dispuesto a invertir en diseños independientes.

En vista de que los nuevos proyectos son cada vez más escasos debemos concientizar a nuestros clientes que es indispensable para ellos la planificación temprana de sus proyectos, así como la optimización.

Nuevamente nos vemos en la necesidad de posponer nuestras estrategias de expansión, por lo que:

a.- No contrataremos más personal.

b.- En lo posible continuaremos trabajando con nuestros clientes y consultores haciendo uso de tecnología para reducir el tiempo, el costo de viajes y visitas.

c.- Mantendremos una política de no participación en proyectos públicos.

d.- Volveremos a brindar servicios de construcciones especialmente civiles y de preferencia inmobiliarias.

e.- Fortaleceremos nuestros servicios para 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; pues 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, los clientes han requerido que la ingeniería de detalle y documentación técnica sea realizada por una firma local, tal como la nuestra.

f.- Seguiremos manteniendo el servicio que nos brindan nuestros consultores externos, pues su prestigio y experiencia es una garantía que aprecian nuestros clientes a la hora de seleccionar una empresa consultora.

g.- Nos enfocaremos en conseguir acercamientos con la nueva élite empresarial que está surgiendo y es distinta de la tradicional.

h.- Nuestra esperanza con relación a la eficacia de nuestra página Web no funcionó, por lo que buscaremos estrategias más directas a través de medios enfocados a nuestro tipo de clientes. Esta página se seguirá manteniendo en la nube pues también se la confeccionó pensando en los proveedores extranjeros de servicios de ingeniería, y que requieran soporte o ayuda de empresas locales como G.A.R. & Ings. Cia. Ltda.

i.- A pesar de que nuestra filosofía es no ofrecer soluciones "llave en mano", seguiremos participando con esta modalidad en los proyectos que así lo prefieren los clientes.

j.- Así como en años anteriores, nuestra política seguirá siendo el servicio personalizado, flexible y continuo, pero cuidando la competitividad; por lo que mantendremos el precio bajo de los mismos,

a pesar de que consideramos que están por debajo de lo correspondiente a nuestra experiencia y al tipo muy particular de servicio que brindamos.

3. INFRAESTRUCTURA

No ha habido incremento de infraestructura.

4. ACTIVIDAD DE LA EMPRESA Y RESULTADOS

En el período 2018 la Empresa ha sufrido un golpe fuerte en el desarrollo de sus actividades, lo único que hemos mantenido son los trabajos de asesoría con una facturación de USD 32.919,00 dólares que no alcanzan ni para cubrir las necesidades básicas de la empresa por lo que hemos recibido un ingreso de los socios por un monto de USD 60.000,00 que esperamos recuperar en los próximos 5 años para compensar este aporte y sobre todo que nos permita mantener a la empresa a flote y en el sitio que merece por todo el trabajo demostrado. Desde hace 2 años la empresa no ha notado ningún crecimiento, hemos obtenido una utilidad bruta de USD 1.604,00 que es producto no de una mala gestión empresarial sino de la situación económica del país.

Lamentablemente nuestros costos por movilización y refrigerios siguen siendo un rubro muy fuerte pero que no podemos bajar ya que por la naturaleza de la empresa debemos mantener una relación directa con los clientes actuales y futuros clientes y nos obliga a tener atenciones con ellos que no siempre garantizan el cierre de un negocio de manera inmediata sino que puede llevar su tiempo antes de tener resultados favorables.

El monto de sueldos asciende a USD 27.405 y en el período 2019 únicamente tendremos 3 empleados fijos y los trabajos necesarios para proyectos se hará con personal bajo la modalidad de honorarios profesionales.

Esperamos que el 2019 mejore la estabilidad económica del país aunque sabemos que nos esperaban épocas difíciles no esperábamos que GAR Ings. & Asociados resulte golpeada de una manera tan fuerte, sin embargo seguiremos adelante con nuestros conocimientos y servicios aportando como siempre al desarrollo del país.

Los datos detallados se reflejan en los Balances del ejercicio fiscal 2018.

Gonzalo Arias Romero Ingenieros & Asociados Cía. Ltda.



Gonzalo Arias Romero
Ingeniero Mecánico
Gerente General

Quito, 15 de Abril del 2019