



## PROPIEDADES COMERCIALES

### **Una universidad de Texas aprende una lección acerca del verdadero costo del tratamiento de agua**

#### **Problema**

Una universidad en Texas, que opera con un presupuesto anual, tiene la política de conceder los contratos de servicio al mejor postor. Garratt-Callahan, que fue contratada durante un año para abastecer el tratamiento de agua, perdió el contrato, que se otorgó a un rival que ofreció un precio más bajo. Sin embargo, en la revisión de presupuesto de la universidad, al año siguiente, quedó claro que el cambio había conducido a costos por equipos más altos, eficacia reducida y costes energéticos crecientes en los sistemas del vapor y de enfriamiento de agua de la institución.

#### **Solución**

Para devolver los sistemas a al buen estado y funcionamiento, la universidad contrató de nuevo a Garratt-Callahan. El representante a largo plazo de Garratt-Callahan diseñó un plan para limpiar y normalizar los sistemas que ahora están produciendo eficientemente y a costos energéticos más bajos. Él también entrenó al personal de mantenimiento de la universidad, a comprobar y mantener el sistema por ellos mismos.

#### **Resultados**

Regresando a la calidad y servicios sin compromiso de Garratt-Callahan, la universidad ha ahorrado cerca de \$60,000 por energía y costos de mantenimiento, sin mencionar la mayor longevidad que puede esperar de sus calderas y sistemas de enfriamiento por agua.

#### **Conclusión**

Como aprendió este cliente de tratamiento de agua, un contrato barato no es lo mismo que uno verdaderamente económico, de la alta calidad que Garratt-Callahan dispensa.

**Garratt-Callahan: Maestría en el tratamiento de agua y servicios inmejorables.**