



Quito DM, 20 de marzo del 2013

**INFORME DE GERENCIA  
AÑO DE OPERACIONES 2012  
DESHYDRO S.A.**

Para la Gerencia General de DESHYDRO S.A., es satisfactorio presentar los resultados que se han logrado en el último año de operaciones.

**1. NATURALEZA DEL NEGOCIO**

Llevándonos por el principio que:

*La energía eléctrica es un elemento fundamental para el desarrollo de los pueblos por su utilización en actividades de todo tipo como son: domésticas, productivas, y que la misma mejora la calidad de vida de sus habitantes;* DESHYDRO S.A. tomó la decisión de ingresar al mercado hidroeléctrico para ayudar a las empresas públicas y privadas a satisfacer las necesidades que el país enfrenta en el ámbito energético.

Aprovechando la riqueza hídrica del país y el apoyo que el gobierno da para la realización de centrales hidroeléctricas nuestra empresa ofrece realizar consultorías en el ámbito energético, desarrollando estudios de prefactibilidad y factibilidad de proyectos hidroeléctricos.

**2. OBJETIVOS DE LA GERENCIA Y ESTRATEGIAS PARA ALCANZARLOS**

Al ser DESHYDRO una empresa nueva es necesario plantear claramente los objetivos que van ayudar al desarrollo, control y manejo empresarial.

Como principales objetivos planteamos los siguientes:

- **Mejorar permanentemente la calidad del servicio.** Con capacitación constante de nuestros técnicos, mediante evaluación continua y creando un ambiente laboral saludable entre autoridades y empleados.
- **Satisfacer las necesidades del cliente** absorbiendo, captando y escuchando atentamente las ideas y requerimientos para poder sobrepasar sus expectativas. Estableciendo tiempos de entrega en cada área técnica, ya que el cumplimiento es un pilar fundamental dentro de la empresa para fomentar la lealtad en nuestros clientes y ganar una buena reputación en el mercado.
- **Posicionar la empresa en el mercado,** siendo DESHYDRO una empresa nueva, tenemos como principal objetivo a mediano y largo plazo el ingresar como empresa sólida en el campo hidráulico.

Puntos clave que nos ayudarán a entrar en el mercado:

- a. **Diferenciación;** uno de nuestros servicios de mayor fortaleza es el desarrollo de proyectos en 3D, ya que somos una empresa pionera en la realización de este tipo de trabajos, dándonos un plus frente a la competencia.



- b. **El liderazgo en costos** nos hace competitivos ya que ofrecemos a nuestros clientes un trabajo de excelencia a un costo moderado por el hecho de ser una empresa pequeña con gastos administrativos bajos.
- c. **Experiencia**, orgullosamente DESHYDRO cuenta con personal altamente calificado y con años de trabajo en el campo nacional e internacional, lo cual nos hace una empresa totalmente competitiva.
- d. **Publicidad**, el mundo tecnológico nos ha brindado la oportunidad de utilizar varias herramientas para darnos a conocer en el medio; nuestra empresa diseñó su portal web el cual nos abre las puertas para ser conocidos en el mundo, hemos visto la necesidad de ir de la mano con los cambios tecnológicos que se imponen, motivo por el cual estamos capacitándonos para lanzarnos en el mundo del marketing digital.

### 3. RECURSOS, RIESGOS Y RELACIONES MÁS SIGNIFICATIVOS DE LA EMPRESA.

- La gerencia ha identificado como Recurso clave el **Recurso Humano** con el que actualmente cuenta la empresa, ya que el modelo de negocio que tenemos se basa en las habilidades, conocimientos y experiencia de nuestros empleados.
- En este corto tiempo de operaciones hemos detectado como principal riesgo **la Competencia**; sabemos que nos encontramos en un mercado cerrado, el cual nos dificulta el ingreso al mismo, por sus años que llevan operando, tanto en el ámbito público como privado, es por este motivo que uno de nuestros principales objetivos es realizar una campaña agresiva publicitaria que nos permita poco a poco ser más conocidos en el medio.
- La relación clave que consideramos es la más importante son nuestros **Cientes**, ellos forman parte principal en el negocio y se debe trabajar para que estas perduren a lo largo del tiempo, de ellos también depende nuestra reputación y a su vez nos ayudan a contactarnos con nuevos clientes potenciales.

### 4. RESULTADOS DE LAS OPERACIONES Y PERSPECTIVAS DE LAS MISMAS

La gerencia después de analizar los estados financieros del año 2012, se siente satisfecha con la labor realizada, ya que hemos cumplido con los objetivos que nos planteamos para el funcionamiento de la misma.

Cabe recalcar que somos una empresa nueva y por ello estamos pasando por tiempos de cambios adaptaciones en el medio y direccionamiento que queremos tener para nuestra empresa.



El año de labores 2012 refleja el acondicionamiento en cuanto a infraestructura, materiales de trabajo que son indispensables para el funcionamiento de la empresa, computadoras, mobiliaria de oficina y demás adecuaciones que permita generar una imagen adecuada para el cliente.

En resumen debemos indicar que se concluyó con los estudios de factibilidad del Proyecto Hidroeléctrico San Bartolo, y la empresa ecuatoriana SIPETROL S.A nos adjudicó los estudios de factibilidad del Proyecto Normandía, habiendo cumplido exitosamente con los alcances y metas propuestas en los contratos firmados con las empresas antes mencionadas, dejando muy satisfechos a nuestros clientes como se indica en los certificados expedidos por los mismos.

Para nosotros como empresa nos enorgullece que el Proyecto Hidroeléctrico San Bartolo, el cual se encuentra ubicado en la cuenca baja del Río Negro; actualmente está en fase de construcción y generará una energía media de unos 338 GW/H aproximadamente.

La realización de este proyecto ha permitido, que nuestro cliente deposite su confianza en nuestra empresa y sigamos colaborando para la ejecución de los diseños de construcción de las obras hidráulicas del mencionado proyecto en puntos sumamente importantes como son: planos de construcción y diseño de escalera de peces.

Para DESHYDRO, El proyecto hidroeléctrico San Bartolo actualmente en construcción ha sido un elemento motivador, ya que no todas las empresa de consultoría tiene la suerte de participar en los estudios de factibilidad y luego en los diseños de construcción del mismo proyecto, esto ha sido un incentivo, ya que motiva a nuestros técnicos a mejorar cada vez más y a su vez nos compromete a seguir construyendo bases sólidas, preparándonos y mejorando cada día para que la calidad de nuestros servicios sobrepasen las expectativas de las demandas y necesidades de nuestros clientes.

## **5. MEDIDAS DE RENDIMIENTO FUNDAMENTALES E INDICADORES QUE LA GERENCIA UTILIZA PARA EVALUAR EL RENDIMIENTO DE LA ENTIDAD CON RESPECTO A LOS OBJETIVOS ESTABLECIDOS**

Las medidas e indicadores en el ámbito de la gestión empresarial, son sumamente importantes ya que estas nos ayudan a ver cómo marcha la empresa, si se están cumpliendo con los objetivos planteados y en qué áreas es necesario poner más interés, es por ello que la Gerencia actualmente se encuentra en un proceso de planificación estratégica que nos ayude a manejar una empresa ordenada y competitiva, pero que a su vez encaje perfectamente en la naturaleza del negocio, y sabiendo que es una tarea muy dificultosa, más aún con las limitaciones que tiene una pequeña empresa, como es el disponer de personal estrictamente necesario para la realización de las diferentes tareas.

Sin embargo, los medidores que hemos identificado nos ayudan a controlar y evaluar el rendimiento de nuestra empresa para el ejercicio 2012 son los siguientes:

### **INDICADORES NO FINANCIEROS**

Medición de procesos la misma que se clasifica en:

- **Verificación:** En este punto los técnicos deben cerciorarse que la información que proporcione el cliente, se encuentre completa, para poder dar inicio a la elaboración del proyecto; la información incompleta genera retrasos.



- **Tiempos:** La planificación de proyectos, da tiempos de entrega que cada Técnico debe cumplir en la elaboración de su área de trabajo para así no generar demora por nuestro proceso en cadena.
- **Control:** Destinamos un tiempo en el cual todas las áreas de trabajo son sometidas a una revisión exhaustiva, la cual nos permite darnos cuenta de posibles errores cometidos y la rectificación de los mismos.
- **Entrega:** En esta área medimos el cumplimiento del Proyecto, evaluando el alcance del mismo y si hemos sobrepasado las expectativas del cliente.

## INDICADORES FINANCIEROS

Luego del análisis de los estados financieros correspondientes al año 2012 y con los resultados del informe de comisario reflejamos los siguientes indicadores:

- **Indicador de liquidez**

Activo Corriente/Pasivo corriente      **1,54**

Esta razón financiera indica que la compañía tiene capacidad para cubrir sus obligaciones con vencimientos en corto plazo de 1,54 veces por cada dólar de deuda.

- **Indicador de solidez**

Activo total/Pasivo total      **3,04**

Esta razón indica que la empresa dispone de 3,04 en activos por cada dólar que adeuda, así se demuestra que en algún momento determinado podemos cumplir todas nuestras obligaciones.

- **Indicador de endeudamiento**

Pasivo total/patrimonio **0,49**

Este indicador nos dice que el patrimonio está comprometido en 0,49 con respecto a los acreedores.

- **Indicador de rentabilidad**

Utilidad Neta/patrimonio      **9.70 = 970%**

Significa que hemos tenido un rendimiento sobre la inversión del 970%.

## 6. CONCLUSIONES

- Al hacer un análisis financiero estático, ya que no podemos aun comparar con un año completo de operaciones en este caso año 2011 por su periodo de apenas 4 meses, este informe se convierte en un análisis netamente sustentado en los balances del año 2012.
- La Gerencia opina que los balances presentados han arrojado datos positivos y favorables para que la empresa pueda continuar con sus operaciones.
- El año 2012 fue un año en el cual la empresa, como se ha mencionado con anterioridad se ha esforzado por realizar una inversión necesaria, la cual nos permitió arrancar, dotándola de todos los materiales indispensables para su funcionamiento.



---

Atentamente,

**Cristina Patiño Velasco**  
**Gerente General**  
**CI: 1713109419**