

Quito, 25 de marzo del 2014

**INFORME DE GERENCIA
AÑO DE OPERACIONES 2013
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, factibilidad y diseños de construcción 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 **Clientes,** 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 2013, se siente satisfecha con la labor realizada, ya que hemos cumplido con los objetivos que nos planteamos para el funcionamiento de la misma.

- Nuestros empleados en el año 2013 participaron en cursos y seminarios de capacitación, lo cual nos ha permitido ampliar nuestros conocimientos en áreas técnicas para el mejor desempeño en sus funciones.
- Nuestro trabajo ha cumplido y ha superado las expectativas de nuestros clientes y este se ve reflejado en los diversos estudios que continuamos colaborando con nuestros clientes.
- Deshydro ha avanzado con su objetivo de posicionamiento en el mercado, vemos que nuestra página web ha dado un resultado positivo al revisar el incremento de visitas que ha tenido desde su creación, esta nos ha permitido obtener nuevos posibles clientes y así ampliar nuestra cartera de trabajo; otro punto de igual importancia es el ingreso en el 2013 al Portal de compras públicas del estado, el cual nos da la oportunidad de obtener contratos con el mismo.

La parte más importante en nuestro año de labores 2013 fue la culminación de los estudios de factibilidad del Proyecto Hidroeléctrico Normadía adjudicado por la empresa HIDROWARM, debemos indicar que cumplimos exitosamente con los alcances planteados dejando a nuestro cliente satisfecho con el trabajo realizado.

En la actualidad tenemos conocimiento y nos llena de orgullo saber que el Proyecto Hidroeléctrico Normadía (ubicado en la cuenca hidrográfica del río Upano que pertenece al curso superior del sistema Upano-Namangoza-Santiago-Marañón-Amazonas y tiene su origen en las estribaciones de la Cordillera Oriental de los Andes).va a ser construido, el mismo aportará energía al país de 50 MWh de potencia.

Durante el año de labores 2013 Deshydro ha seguido colaborando con la empresa SIPETROL en varios aspectos del Proyecto Hidroeléctrico San Bartolo actualmente en construcción como son: Elaboración de planos de construcción para la presa y Obras anexas del proyecto, elaboración de la presa y obras anexas en 3D, cálculo de los volúmenes de obra, modelación matemática del Río Negro, Diseños de implantación de la casa de máquinas y de la estructura de descarga a nivel de construcción, entre otros.

A pesar de que la empresa ha cumplido con sus objetivos, estamos conscientes que nuestra poca experiencia como empresa nos ha afectado en el ámbito de conseguir proyectos con el sector público ya que la experiencia requerida para participar en licitaciones del gobierno es de mayor tiempo al que la empresa lleva funcionando, por tal motivo nos hemos centrado en buscar nuevos clientes principalmente en el sector privado para la rama de la ingeniería hidráulica y la construcción de represas hidroeléctricas que es nuestra fortaleza, pero estos proyectos no se dan en abundancia; sin embargo, vemos el lado positivo ya que empresas muy importantes han solicitado que realicemos cotizaciones para diferentes proyectos de

consultoría, tales como; estudios de pre factibilidad y factibilidad de Proyectos Hidroeléctricos como: Papallacta – San Pedro, Papallacta Chalpigrande, Papallacta – Blanco Grande, Proyecto Hidroeléctrico Pílalo 3, si bien no fuimos seleccionados, nos da la satisfacción de que Deshydro ha comenzado a posicionarse en la mente de nuestros posibles clientes al haber podido relacionarnos y que ellos conozcan la metodología de trabajo y la experiencia con la que cuentan nuestros técnicos.

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.

Los medidores que hemos identificado nos ayudan a controlar y evaluar el rendimiento de nuestra empresa para el ejercicio 2013 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 2013 y con los resultados del informe de comisario reflejamos los siguientes indicadores:

- **Indicador de liquidez**

$$\text{LIQUIDEZ CORRIENTE} = \frac{\text{ACTIVOS CORRIENTES}}{\text{PASIVOS CORRIENTE}}$$

$$\begin{aligned} \text{LIQUIDEZ AÑO 2012} &= 1,54 \\ \text{LIQUIDEZ AÑO 2013} &= 1,89 \end{aligned}$$

Nuestro indicador de liquidez refleja un aumento de 0,35 lo que nos da a entender que la empresa se ha mantenido similar al anterior año de funciones, la misma tiene capacidad para cubrir sus obligaciones con vencimientos en corto plazo de 1,89 veces por cada dólar de deuda.

- **Indicador de solidez**

$$\text{SOLIDEZ} = \frac{\text{ACTIVO TOTAL}}{\text{PASIVO TOTAL}}$$

$$\text{SOLIDEZ 2012} = 3,04$$

$$\text{SOLIDEZ 2013} = 2,78$$

Nuestro indicador de solidez refleja una pequeña disminución de solidez en 0,26 lo cual demuestra que la empresa se encuentra estable y dispone de 2,78 en activos por cada dólar que adeuda, demostrando que en algún momento determinado podemos cumplir todas nuestras obligaciones.

- **Indicadores de endeudamiento**

$$\text{ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

$$\text{ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO 2012} = 0,33$$

$$\text{ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO 2013} = 0,36$$

El indicador del endeudamiento de activo nos demuestra que los activos de la empresa no se encuentran comprometidos a un nivel de riesgo pues este se encuentra en 36%.

$$\text{ENDEUDAMIENTO PATRIMONIO} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{PATRIMONIO}}$$

$$\text{ENDEUDAMIENTO PATRIMONIO 2012} = 0,49$$

$$\text{ENDEUDAMIENTO PATRIMONIO 2013} = 0,67$$

Nuestro indicador de endeudamiento de patrimonio representa que tiene un nivel medio de endeudamiento para con sus acreedores del 33%.

$$\text{ENDEUDAMIENTO ACTIVO FIJO} = \frac{\text{PATRIMONIO}}{\text{ACTIVO FIJO NETO}}$$

$$\text{ENDEUDAMIENTO ACTIVO FIJO 2012} = 1,32$$

$$\text{ENDEUDAMIENTO ACTIVO FIJO 2013} = 1,54$$

Nuestro indicador de activo fijo en 1,54 dólares nos enseña que la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa sin necesidad de préstamos a terceros.

- **Indicadores de rentabilidad**

$$\text{RENTABILIDAD NETA ACTIVO} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS}} \times \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

RENTABILIDAD 2012 = 0,39
RENTABILIDAD 2013 = 0,10

Nuestro indicador de rentabilidad neta del activo indica una disminución en un 19% debido a que en el año 2013 tuvimos una disminución en las ventas.

$$\text{MARGEN OPERACIONAL} = \frac{\text{UTILIDAD OPERACIONAL}}{\text{VENTAS}}$$

MARGEN 2012 = 0,12
MARGEN 2013 = 0,06

Nuestro indicador de margen operacional indica una disminución en 6 puntos en comparación con el anterior año en sus utilidades ya que los ingresos bajaron en el año 2013.

$$\text{MARGEN BRUTO} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS}}$$

MARGEN BRUTO 2012 = 0,075
MARGEN BRUTO 2013 = 0,042

Nuestro indicador de margen bruto refleja que la empresa a pesar de haber disminuido su margen en ventas mantiene una rentabilidad estable.

$$\text{RENTABILIDAD NETA DEL PATRIMONIO} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO}}$$

Rentabilidad de patrimonio 2012 = 9,72
Rentabilidad de patrimonio 2013 = 30,76

Este indicador nos dice que los accionistas obtuvieron un rendimiento del 30,76% sobre su inversión.

6. CONCLUSIONES

-El análisis financiero de la empresa refleja una ligera disminución en su rentabilidad debido a la disminución de contratos en el año 2013, a pesar de este inconveniente se ha demostrado que la empresa pudo cumplir con todas sus obligaciones sin necesidad de endeudarse con terceros, consideramos que mantenemos un nivel estable con perspectiva de mejoras para el siguiente año.

- En el año 2013 con la ayuda de nuestra página web y las relaciones laborales de nuestros técnicos, Deshydro ha logrado dar un paso en el posicionamiento en el mercado y ahora sabemos que muchas empresas está interesados en nuestros servicios.

-Deshydro S.A. ha dado un aporte tecnológico muy importante al país ya que todos los diseños realizados tanto para el proyecto San Bartolo como para el proyecto Normandia han sido realizados por técnicos ecuatorianos sin aporte de consultoría internacional. Estos proyectos hidroeléctricos aportarán al país una energía media anual de 338 GWh y 312 MWh respectivamente.

Atentamente,

Cristina Patiño Velasco
Gerente General
CI: 1713109419