

Quito, 28 de abril del 2015

**INFORME DE GERENCIA
AÑO DE OPERACIONES 2014
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, brindado energía para el desarrollo del país y apoyando al cambio de la matriz productiva.

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 de una manera más 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 2014, se siente satisfecha con la labor realizada, ya que hemos cumplido con los objetivos que nos planteamos para el funcionamiento de la misma.

Un importante paso dado en el año 2014 fue la firma del contrato para los estudios de Factibilidad del Proyecto Hidroeléctrico Ocaña II con la prestigiosa empresa multinacional GAS NATURAL FENOSA líder en el sector energético y pionero en la integración del gas y la electricidad. El Proyecto Hidroeléctrico Ocaña II estará ubicado en la orilla izquierda del río Cañar sobre la cota 444 msnm a unos 350 m aguas abajo de la Central Hidroeléctrica Ocaña I, el proyecto Ocaña II captará un caudal de 20m³/s para la instalación de una potencia de 30 mW.

El fortalecimiento de las relaciones con nuestros clientes nos ha permitido seguir trabajando de la mano y colaborando en diferentes proyectos; estamos orgullosos de poder mantener un cliente tan importante como es la empresa SIPETROL S.A. la cual nos adjudicó los estudios de Factibilidad, estudios definitivos y planos de construcción del Proyecto Hidroeléctrico San Bartolo en el año 2012, en el año 2014 realizamos el estudio sobre las Obras de Regulación de crecidas en función de las recomendaciones del modelo ejecutado en el laboratorio de investigaciones hidráulicas PROMAS (universidad de Cuenca), mismo año en el cual se culminó la construcción del proyecto y empezará su operación en el año 2015 generando una potencia media de 50 mW aproximadamente.

SIPETROL demostrando la confianza hacia nuestra empresa nos adjudicó los estudios definitivos del Proyecto Hidroeléctrico Sigchos, la fuente hídrica de este proyecto es el río Toachi y se encuentra relativamente cerca de cuatro poblados: Sigchos, Guangaje, Chugchilán e Isinlivi, una vez el proyecto se encuentre operativo aportará con una generación de 18.21 mW aproximadamente.

La elaboración de los estudios se dividió en tres fases:

- Fase 1: Planteamiento básico preliminar de los diseños.
- Fase 2: Diseño de la Toma y obras anexas.
- Fase 3: Diseño del sistema hidráulico de generación y casa de máquinas.

El alcance de elaboración de los estudios definitivos del Proyecto Hidroeléctrico Sigchos fue la culminación de la fase 1 y la fase 2 en el 2014.

La fase 3 está programada su entrega en el período 2015 como se acordó en el contrato.

HIDROWARM S.A ha solicitado la actualización de los estudios del Proyecto Hidroeléctrico Normandia la cual se espera su aprobación para la construcción en el año 2015, el mismo que aportará una energía media de 50 mW aproximadamente.

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, que hemos implementado 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.

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 satisfecho las expectativas del cliente.

INDICADORES FINANCIEROS

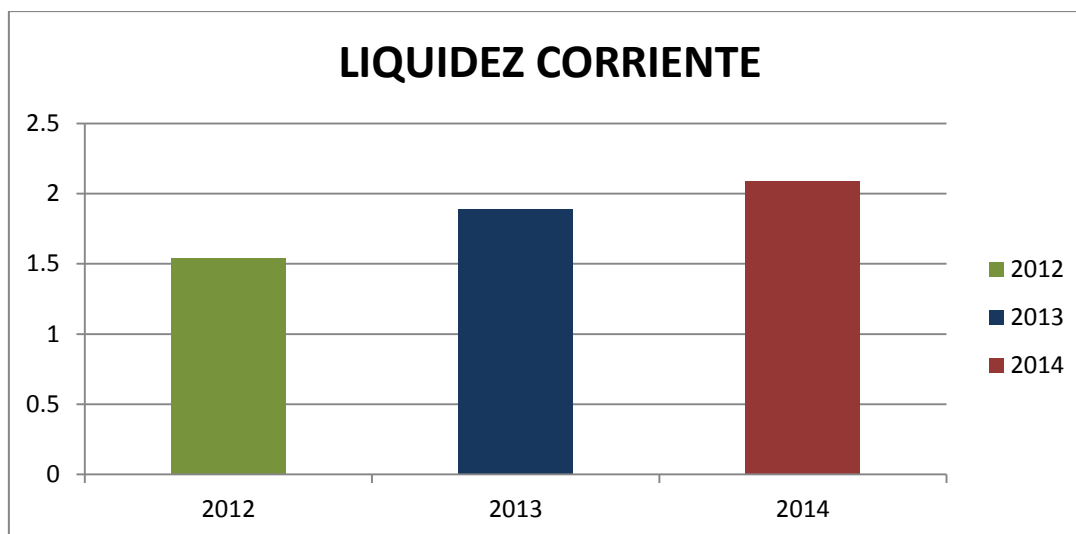
Los balances del año 2014 arrojan los siguientes resultados y se los aprecia en los gráficos adjuntos:

- **Indicador de liquidez**

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

LIQUIDEZ AÑO 2012 = 1,54
LIQUIDEZ AÑO 2013 = 1,89
LIQUIDEZ AÑO 2014 = 2,09

Nuestro indicador de liquidez refleja un aumento de 0,2 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 2,09 veces por cada dólar de deuda.



- **Indicador de solidez**

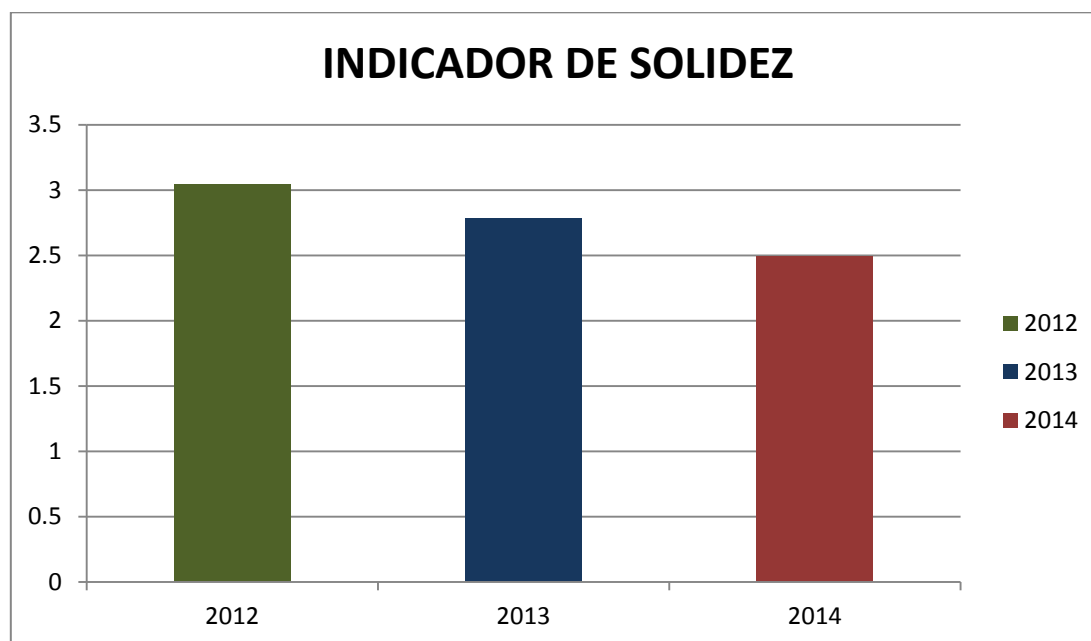
$$\text{SOLIDEZ} = \frac{\text{ACTIVO TOTAL}}{\text{PASIVO TOTAL}}$$

SOLIDEZ 2012 = 3,04

SOLIDEZ 2013 = 2,78

SOLIDEZ 2014 = 2,49

Nuestro indicador de solidez refleja que la empresa dispone de 2,49 en activos por cada dólar que adeuda; lo cual nos demuestra que se podrá cubrir con todas las obligaciones.



- **Indicadores de endeudamiento**

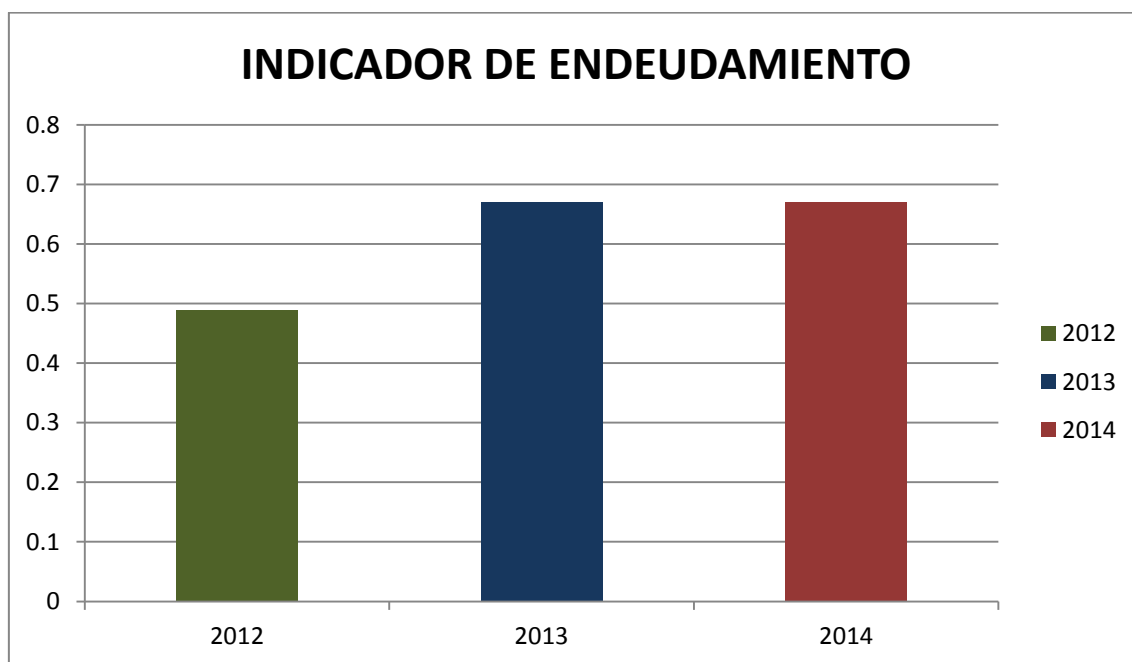
$$\text{ENDEUDAMIENTO PATRIMONIO} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{PATRIMONIO}}$$

ENDEUDAMIENTO PATRIMONIO 2012 = 0,49

ENDEUDAMIENTO PATRIMONIO 2013 = 0,67

ENDEUDAMIENTO PATRIMONIO 2014 = 0,67

Este índice significa que el patrimonio está comprometido en 0,67 con respecto a los acreedores, esto nos demuestra que nuestro endeudamiento no ha aumentado con relación al año 2013.



- **Indicadores de rentabilidad**

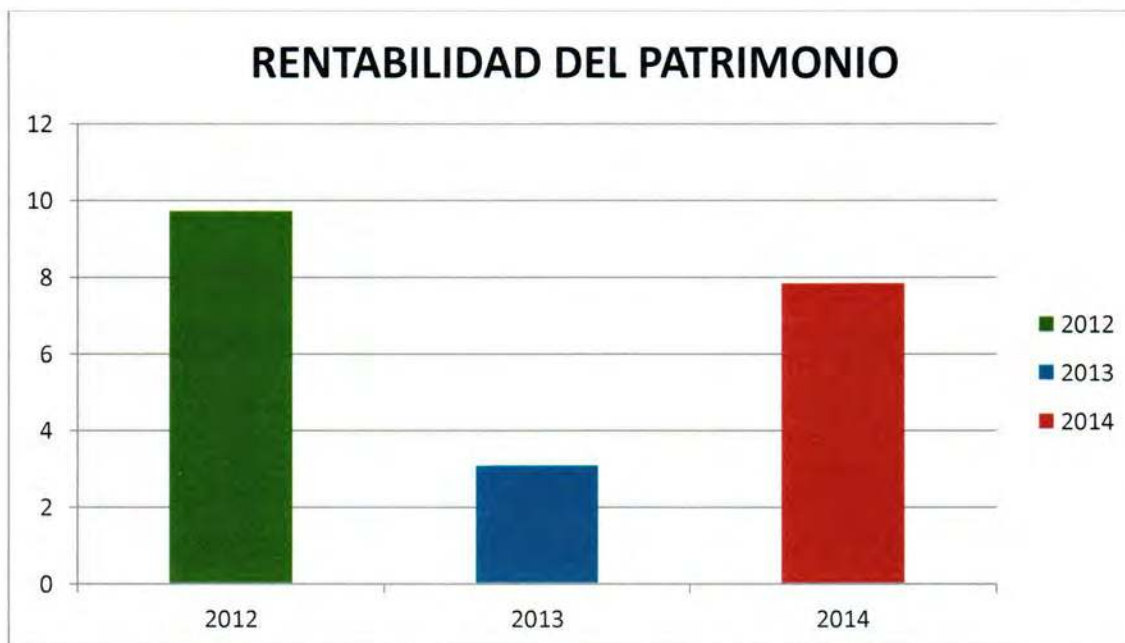
$$\text{RENTABILIDAD NETA DEL PATRIMONIO} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO}}$$

Rentabilidad de patrimonio 2012 = 9,72

Rentabilidad de patrimonio 2013 = 3,076

Rentabilidad de patrimonio 2014 = 7,843

Este indicador nos dice que los accionistas obtuvieron un rendimiento del 78,43% sobre su inversión.



6. CONCLUSIONES

-Nos sentimos satisfechos con lo que reflejan los estados financieros, logrando este año duplicar nuestra facturación con respecto al año 2013.

-La rentabilidad de la empresa tuvo un aumento considerable con relación al año 2013 cumpliendo con nuestras expectativas planteadas.

-El mejoramiento de las relaciones con nuestros clientes nos dan muy buenas perspectivas para los años futuros.

-El aportar con el cambio de la matriz productiva del país nos motiva para ser cada vez mejores y eficientes, los estudios realizados por DESHYDRO S.A aportarán con una generación 148.21 mW aproximadamente.

Atentamente,



Cristina Patiño Velasco
Gerente General
CI: 1713109419