Quito, 28 de marzo del 2016

INFORME DE GERENCIA
AÑO DE OPERCIONES 2015
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

DESHYDRO se a planteado 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.

- 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 potenciales clientes.

4. RESULTADOS DE LAS OPERACIONES Y PERSPECTIVAS DE LAS MISMAS

La gerencia después de analizar los estados financieros del año 2015, se siente satisfecha con la labor realizada; se ha cumplido con los objetivos planteados para el funcionamiento de la misma, habiendo logrado la meta de facturación propuesta.

En estos años de operación la empresa DESHYDRO S.A ha fortalecido las relaciones con sus principales clientes como son SIPETROL e HIDROWARM, las mismas que nos han generado un trabajo constante, tal es así que el desarrollo de los estudios del Proyecto Hidroeléctrico Sigchos ha sido durante todo el período 2015 y se extenderá algunos meses en el 2016.

El Proyecto Hidroeléctrico Sigchos se alimenta de la fuente hídrica del río Toachi y se encuentra relativamente cerca de cuatro poblados: Sigchos, Guangaje, Chugchilán e Isinliví, una vez el proyecto se encuentre operativo aportará una generación de unos 18 MW aproximadamente.

En el año 2014 se culminó con la fase I y II del Proyecto Hidroeléctrico Sigchos, a lo largo del año 2015 la empresa consultora DESHYDRO ejecutó la fase III de los estudios de factibilidad, dicha fase fue extendida hasta fines de año para implementar los cambios requeridos por el cliente debido a que el proyecto inició su construcción a mediados del año 2015, motivo por el cual en el año 2016 se prevé realizar las revisiones pertinentes a los diseños entregados para adaptarlos a las características morfológicas y geológicas encontradas en la fase de construcción.

Con respecto al Proyecto Hidroeléctrico San Bartolo previo a su puesta en marcha y operación, el cliente solicitó que se realice una revisión de los esfuerzos de la tubería a lo largo del sistema hidráulico del proyecto.

HIDROWARM S.A ha solicitado algunas revisiones del Proyecto Hidroeléctrico Normandía con la finalidad de optimizar los costos y producciones energéticas, cabe mencionar que este proyecto aproximadamente aportará una energía media de 50 MW.

Con respecto a las perspectivas que tiene la empresa para el año de operaciones 2016, la compañía no puede dejar de tomar en cuenta la situación actual financiera que atraviesa el país, dichos eventos como reducción de empleo, poco circulante, baja inversión, créditos estancados y ajustes tributarios, podrían afectar la operación normal que la empresa ha venido teniendo desde su creación.

A finales del año 2015 nuestros clientes solicitaron se prepare tres ofertas para el desarrollo de los estudios de factibilidad de diferentes Proyectos Hidroeléctricos en el Ecuador, los mismos que hasta la fecha los clientes no han tomado una decisión para el inicio de los estudios, suponemos que se debe a la situación económica que aqueja al país.

Mientras se reactivan los estudios antes mencionados, los técnicos de nuestra empresa están elaborando modelos matemáticos que nos permitan optimizar los diseños para reducir el tiempo y costo de los mismos, esta iniciativa nos daría una fortaleza competitiva en el mercado nacional.

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.

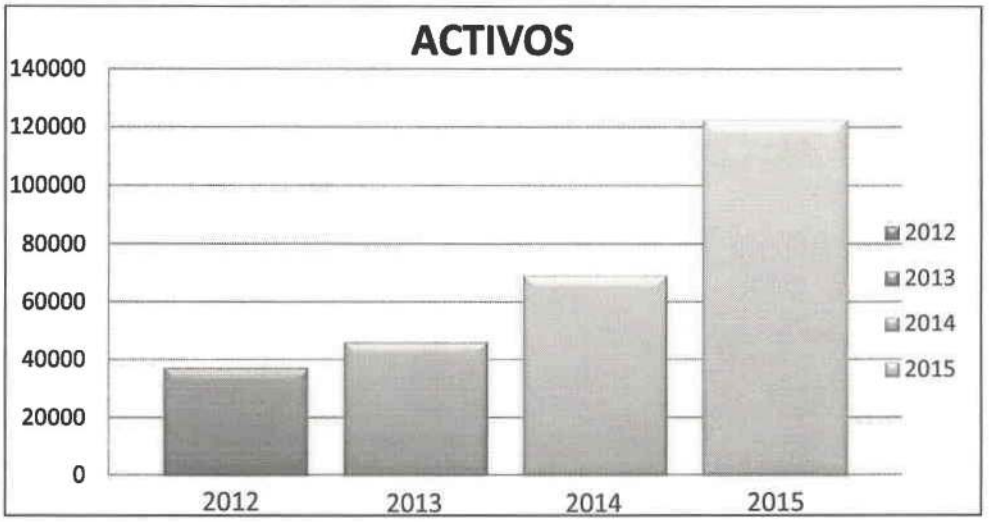
- **Control:** Destinamos un tiempo en el cual todas las áreas de trabajo son sometidas a una revisión exhaustiva, la cual nos permite darnos cuenta de posibles errores cometidos y la rectificación de los mismos.

- **Entrega:** En esta área medimos el cumplimiento del Proyecto, evaluando el alcance del mismo y si hemos satisfecho las expectativas del cliente.

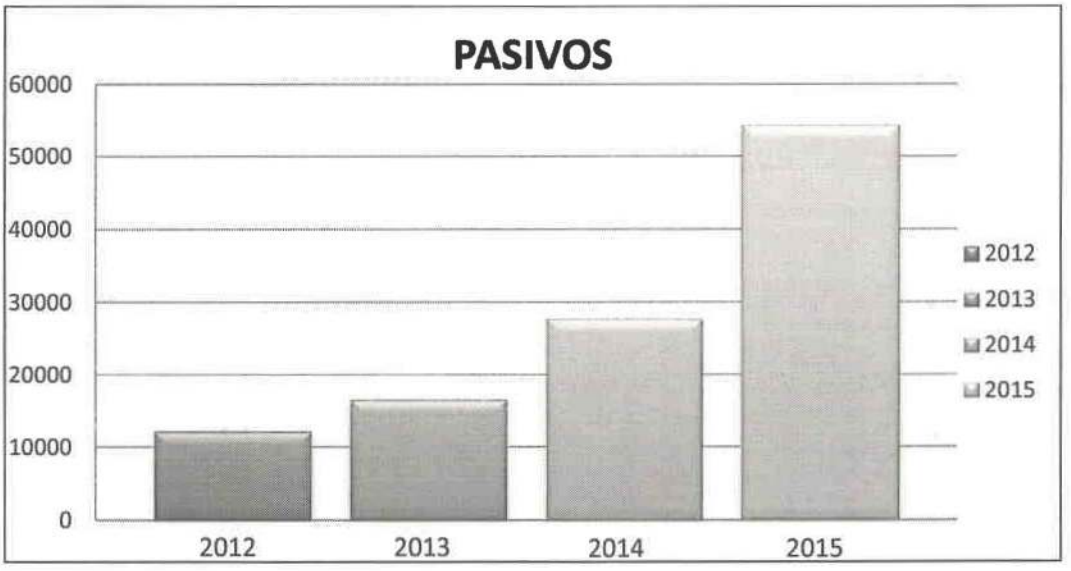
INDICADORES FINANCIEROS

DESHYDRO S.A es una empresa creada en el año 2011 que empezó su operatividad en el año 2012, desde entonces la empresa ha ido evolucionando y sus estados financieros se reflejan en los cuadros que se muestran a continuación.

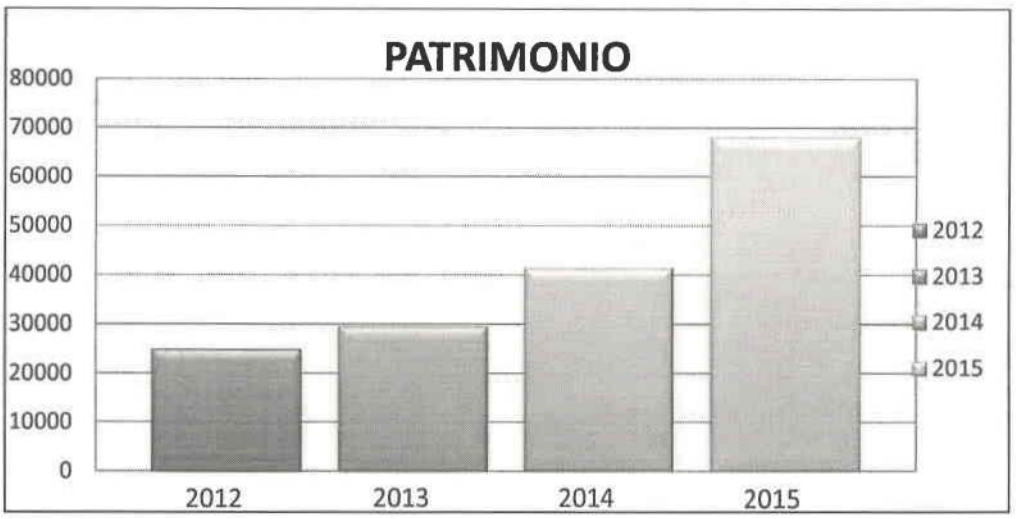
ACTIVOS	
AÑO	MONTO
2012	37300
2013	46314
2014	69210
2015	122530



PASIVOS	
AÑO	MONTO
2012	12269
2013	16668
2014	27801
2015	54287



PATRIMONIO	
AÑO	MONTO
2012	25030
2013	29646
2014	41409
2015	68242

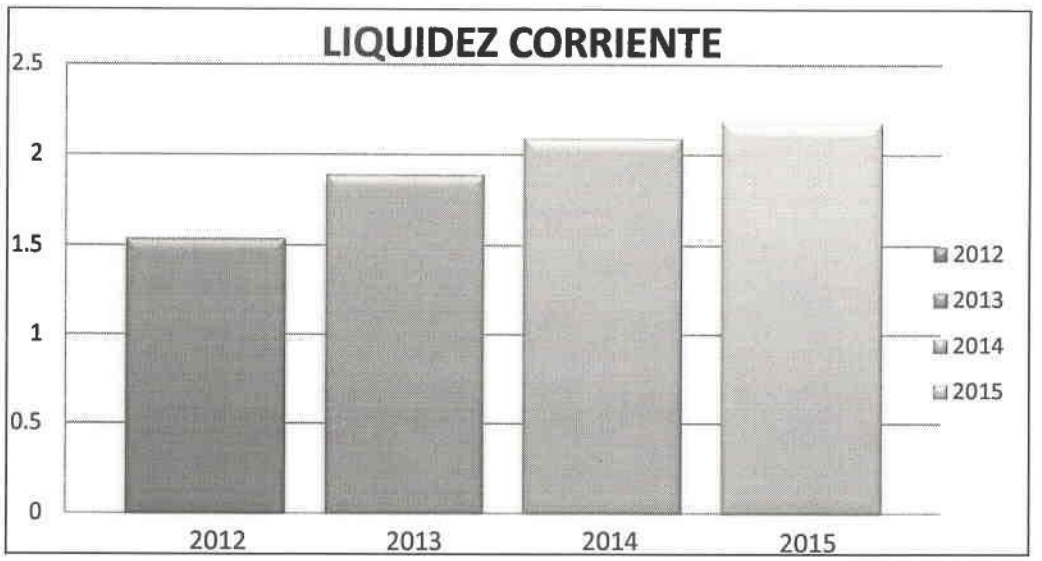


Se presenta a continuación los siguientes indicadores.

- **Indicador de liquidez**

LIQUIDEZ CORRIENTE	
AÑO	MONTO
2012	1.54
2013	1.89
2014	2.09
2015	2.18

Este indicador de liquidez nos indica que la Empresa tiene capacidad para cubrir sus obligaciones con vencimientos de corto plazo de 2.18 veces por cada dólar de endeudamiento.



- **Indicador de solidez**

INDICADOR DE SOLIDEZ	
AÑO	MONTO
2012	3.04
2013	2.78
2014	2.49
2015	2.25

Nuestro indicador de solidez refleja que la empresa dispone de 2,25 en activos por cada dólar que adeuda; lo cual nos demuestra que se podrá cubrir con todas las obligaciones.

- **Indicadores de endeudamiento**

INDICADOR DE ENDEUDAMIENTO	
AÑO	MONTO
2012	0.33
2013	0.36
2014	0.67
2015	0.79

Este índice significa que el patrimonio está comprometido en 0,79 con respecto a los acreedores.

- **Indicadores de rentabilidad**

RENTABILIDAD DEL CAPITAL	
AÑO	MONTO
2012	9.72
2013	3.08
2014	7.84
2015	17.88

Este indicador nos dice que los accionistas obtuvieron un rendimiento del 17,89 % sobre su inversión.

6. CONCLUSIONES

-Los estados financieros del año de operaciones 2015 han sido satisfactorios.

-La rentabilidad de la empresa tuvo un aumento considerable con relación al año 2014 cumpliendo con nuestras expectativas planteadas.

-El mejoramiento de las relaciones con nuestros clientes no son suficientes para mejorar la operatividad de la empresa, ya que la inestabilidad política y económica que atraviesa el país puede afectar nuestro normal funcionamiento.

-El tiempo invertido en investigación, capacitación y elaboración de modelos matemáticos, aportarán con el mejor desempeño de la empresa.

Atentamente,

Cristina Patiño Velasco
Gerente General
CI: 1713109419