

VIDAL EQUIPAMIENTO VIDALEQUIP SOCIEDAD ANONIMA

INFORME DE GERENCIA

EJERCICIO ECONOMICO 2012

Quito, Enero 30 del 2013

Señores Junta General de Accionistas.

Reciban un cordial saludo, me corresponde poner a su consideración el Informe Administrativo, Económico y Financiero Anual.

Y a la vez reiterarles que todas las acciones y actividades ejecutadas por esta administración, han estado y estarán encaminadas al logro integral de los objetivos, definido en el Estatuto Vigente, en los reglamentos y a fe que se han cumplido, lo cual es altamente satisfactorio.

Vidal Equipamiento S.A., en el entorno económico y financiero del país, vigilada por la Superintendencia de Compañías y demás organismos de Control, al igual que todas las sociedades y compañías de las mismas características, tienen la obligación de cumplir con lo que establecen las leyes y demás normativa aplicada a la empresa.

Vidal Equipamiento S.A., trabaja constantemente para ser la mejor empresa dentro del servicio de instalaciones de seguridad electrónica, reconocida por la calidad de sus servicios.

El presente informe incluye logros enfocados a alcanzar la misión y visión empresarial, y se ajusta a los requerimientos institucionales incluyendo las metas y actividades en las áreas de gestión gerencial y administrativa.

El presente Informe de Gestión Gerencial consolida los resultados alcanzados para la vigencia 2012 y refleja la situación financiera de la empresa, los avances acumulados en algunas áreas.

El Informe se estructura en tres partes:

- 1.- En la primera parte, se incluyen los Planes Administrativos de la Gestión Gerencial.
- 2.- En la segunda parte, se incluyen logros en el Aspecto Económico.
- 3.- Y la tercera parte, corresponde a la Situación Financiera de la entidad, al término del ejercicio contable 2012.

1.- DE LO ADMINISTRATIVO

Vidal Equipamiento S.A. se enfocó durante el año 2012 a redoblar sus esfuerzos administrativos con el fin de aumentar la confianza de sus colaboradores y clientes, además de potenciar la imagen de la compañía en el mercado.

Para lograr sus objetivos, en el 2012 la gerencia de la compañía realizó importantes negociaciones con nuevos clientes y fidelizando a otros.

La estrategia comercial realizada en el 2012 permitió obtener nuevos clientes en el mercado de la seguridad electrónica.

De esta manera, en el 2012 se lograron capturar clientes nuevos para el servicio aumentando la base de clientes.

Las acciones generales del plan de mercadeo buscaron lograr que la oferta de valor de Vidal Equipamiento S.A. se reposicionara en los servicios de instalación de equipos de seguridad electrónica en servicios IP, así como el aumento de la base de clientes satisfechos y leales.

Para ello, la empresa comenzó a trabajar sobre 3 ejes principales:

- ✓ Inteligencia del negocio,
- ✓ Desarrollo de productos innovadores.
- ✓ Alianzas estratégicas.

SITUACIÓN INTERNA

Con respecto a la Situación interna de la empresa podemos decir que en lo que respecta a los trabajadores, estos se sienten parte de la empresa y que nuestro objetivo es el de crear una buena expectativa con relación al apoyo de nuestros colaboradores y mantener solidez en las relaciones del día a día, el objetivo común es el de llegar a ser una empresa sólida en

todos los ámbitos, y uno de los principales es de contar con colaboradores que nos ayuden a cumplir con este objetivo para el desarrollo eficiente de la compañía.

Frente al capital humano se realizaron dos acciones importantes durante el año, que fueron: el programa de actualización de conocimientos en las diferentes áreas, así como la continuidad de algunos beneficios referentes a alimentación, movilización y valores por cumplimiento semestral que incrementa el bienestar de nuestros colaboradores.

No obstante el constante crecimiento de la competencia, que en los últimos años ha ampliado su cobertura y su capacidad de servicios similares, no han mermado nuestros metas de tiempo y calidad, definidas para el proceso de nuevos servicios, por el contrario, se siguen mejorando, conservando una alta calidad y aceptación en la entrega de nuevos servicios a nuestros clientes.

2.- ASPECTO ECONOMICO

El resultado Económico, fue importante, porque logró atender los objetivos internos y externos de la Cia. en los diferentes servicios demandados. E igualmente fueron atendidos casi en su totalidad todos los compromisos económicos adquiridos con los proveedores de bienes y servicios de la entidad.

La opinión del Comisario, como resultado de la evaluación efectuada, declara la existencia de confiabilidad, razonabilidad en la información financiera y adecuados sistemas de control interno.

El valor total de los activos en el año 2012 fue de \$ 607.626,16 con relación al año 2011, activo total de \$ 801.702,28 hubo un decremento de \$ 194.076,12 en valor absoluto y en porcentaje del 24.21% de decremento real, por cancelación de pasivos.



El valor total de los Pasivos en el año 2012 fue de \$ 526700.14 con relación al año 2011, de un pasivo total de \$ 695990.83 hubo un decremento de \$ 169290.69 en valor absoluto y en porcentaje del 24.32% de decremento real, por lo comentado en el párrafo anterior.



La empresa ha sido afectada directamente por nuevas reformas tributarias y laborales contando con estos datos los costos y gastos aumentaran y por ende los márgenes de utilidad se reducen, sin embargo cabe recalcar, que a pesar de todos estos inconvenientes que han venido afectando a nuestro entorno, nuestra presencia en el mercado de servicios, no solo se mantiene, sino mas bien todos nuestros esfuerzos se han encaminado para alcanzar mejores resultados, estos pudieron ser mucho mejores, pero hemos sacrificado el obtener mayor rentabilidad, para mantener la calidad de nuestro servicio, actualizando la tecnología e incorporando personal administrativo y operativo de mejor nivel académico y profesionalidad.

Por lo antes descrito tenemos los siguientes resultados económicos que sirven como datos comparativos de dos años diferentes.

DESCRIPCION	AÑO	
	2011	2012
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	70623.24	61712.28
PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES	10593.49	9256.84
IMP A LA RENTA	14407.14	13367.57



3.- SITUACION FINANCIERA

Durante el año 2012 el área Financiera desarrolló nuevos planes de trabajo, a través del cual se agregó valor en aspectos, tales como: eficacia de controles y procesos, además de la gestión de riesgos.

Las evaluaciones incluyeron entre otros: revisiones a los procesos de: inventarios, comercialización, gestión del abastecimiento, nómina y revisión de la razonabilidad de la información financiera.

A) INDICADORES DE LIQUIDEZ

A través de los indicadores de liquidez se determina la capacidad que tiene la Empresa para enfrentar las obligaciones contraídas a corto plazo.

En consecuencia más alto es el cociente, mayores serán las posibilidades de cancelar las deudas a corto plazo.

RAZÓN CORRIENTE

Trata de verificar las disponibilidades de la empresa, a corto plazo, para afrontar sus compromisos, también a corto plazo:

$$\text{Razón Corriente} = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

$$\text{RC} = 557024.39 / 460113.20$$

$$\text{RC} = 1.21$$

Por cada \$ 1.00 que tenemos de deuda, tenemos \$ 1.21 para cubrir esta obligación.

PRUEBA ÁCIDA

Es un test más riguroso el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin depender de la venta de sus existencias, es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el producto de sus ventas por cobrar y algún otro activo de fácil liquidación diferente a los inventarios.

$$\text{Prueba Ácida} = (\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivo Corriente}$$

$$\text{PA} = (557024.39 - 169206.95) / 460113.2$$

$$\text{PA} = 0.84$$

Por cada \$ 1.00 que tenemos de deuda, podemos cubrir con nuestros equivalentes de efectivo sin tomar en cuenta nuestros inventarios por \$ 0.84, para cubrir nuestras obligaciones corrientes.

B) INDICADORES DE ACTIVIDAD

ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

La rotación de los activos fijos mide cuantos ingresos me generan los activos fijos brutos.

$$\text{Rotación de activos fijos} = \text{Ventas} / \text{Activo fijo bruto}$$

$$\text{RAF} = 1170116.13 / 50006.08$$

$$\text{RAF} = 23.4$$

Quiere decir que por cada \$ 1,00 que tengo en activos fijos, estos me generan \$ 23.40 dólares.

ROTACIÓN DE LOS ACTIVOS TOTALES:

Mide cuanto ingreso me generan los activos totales

$$\text{Rotación de activos totales} = \text{Ventas} / \text{Activo totales brutos}$$

$$\text{RAT} = 1170116.13 / 607626.16$$

$$\text{RAT} = 1.93$$

El significado que tiene este indicador es que por cada \$ 1.00 que tengo en mis activos, genero unos ingresos de \$ 1.93 dólares.

MARGEN NETO (DE UTILIDAD)

Indicador de rentabilidad que se define como la utilidad neta sobre las ventas netas. La utilidad neta es igual a las ventas netas menos el costo de ventas, menos los gastos operacionales, menos la provisión para impuesto de Renta, más otros ingresos menos otros gastos.

$$\text{Margen neto} = \text{Utilidad neta} / \text{Ventas Netas}$$

$$\text{MN} = 39087.87 / 1170116.13$$

$$\text{MN} = 0.03$$

Quiere decir que tengo un margen de utilidad neta del 3%

RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO (ROE)

El rendimiento del patrimonio promedio determina la eficiencia de la administración para generar utilidades con el capital de la empresa.

$$\text{ROE} = \text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio}$$

$$\text{ROE} = 39.087,87 / 80926.02$$

$$\text{ROE} = 0.48$$

Por cada \$ 1.00 que tengo de mi capital, genero \$ 0.48 dólares de margen.

RENDIMIENTO DEL ACTIVO (ROA)

El rendimiento del Activo total determina la eficiencia de la administración para generar utilidades con los activos total que dispone la empresa.

$$\text{ROA} = \text{Utilidad neta} / \text{Activo total bruto}$$

$$\text{ROA} = 39087,87 / 607626.16$$

$$\text{ROA} = 0.06$$

Es decir que por cada \$ 1.00 que dispongo de mis activos totales, genero un ingreso de \$ 0.06 dólares de margen.

C) INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

El indicador establece el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa.

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \text{Total pasivo con terceros} / \text{Total activo}$$

$$\text{NE} = 526700,14 / 607626.16$$

$$\text{NE} = 0.87$$

Este indicador nos resume que los acreedores están participando en un 87% en la empresa y es un nivel alto.

ENDEUDAMIENTO FINANCIERO

Este indicador establece el porcentaje que representa las obligaciones financieras a corto y largo plazo con respecto a las ventas del periodo.

$$\text{Endeudamiento financiero} = \text{Obligaciones financieras} / \text{Ventas netas}$$

$$EF = ((297464.49 + 62681.57) / 1170119.13)$$

$$EF = 0.31$$

El porcentaje de obligaciones con instituciones financieras representa el 31% de nuestros ingresos anuales.

D) INDICADORES DE LEVERAJE O APLACAMIENTO

Estos indicadores, comparan el financiamiento originado de terceros con los recursos de los accionistas, socios o dueños de la empresa, con el fin de establecer cuál de las dos partes está corriendo el mayor riesgo.

- ⚡ Apalancamiento total= Pasivo total con terceros/ Patrimonio
- ⚡ Apalancamiento a corto plazo= Total pasivo corriente/ Patrimonio
- ⚡ Apalancamiento financiero total= Pasivos totales con entidades financieras/ Patrimonio

APALANCAMIENTO TOTAL

$$APT = 526700.14 / 80926.02$$

$$APT = 6.51$$

Quiere decir que por cada \$ 1.00 dólar de nuestros accionistas, el financiamiento de los terceros es de \$ 6.51. el mayor riesgo lo tienen los terceros.

APALANCAMIENTO A CORTO PLAZO

$$APCP = 460113.2 / 80926.02$$

$$APCP = 5.69$$

Por cada \$ 1.00 dólar que disponen nuestros accionistas, tenemos por cubrir nuestras obligaciones corrientes por \$ 5.69 dentro de un plazo máximo de 1 año.

APALANCAMIENTO FINANCIERO TOTAL

$$APFT = 360146.06 / 80926.02$$

$$APFT = 4.45$$

Por cada \$ 1.00 que dispone la empresa como patrimonio, \$ 4.45 dólares, tenemos por cubrir obligaciones financieras a corto y largo plazo.

PROPUESTAS EJERCICIO 2012

Para la obtención de mejores resultados por parte de la organización a la que represento me permito sugerir lo siguiente:

- ✓ Capacitación Continua a los colaboradores en toda la estructura orgánica de la empresa.
- ✓ Inversión en calidad del servicio prestado.
- ✓ Inversiones en activos fijos.
- ✓ Optimización de los costos.

AGRADECIMIENTO

Es todo lo que puedo informar con relación a VIDAL EQUIPAMIENTO VIDALEQUIP SOCIEDAD ANONIMA, en calidad de GERENTE Y REPRESENTANTE LEGAL, no sin antes agradecer a la Junta General de Accionistas, Asesores y a todos nuestros Colaboradores con su apoyo entusiasta y dedicación responsable permitieron el logro de estos resultados positivos en el ejercicio fiscal 2012.



Juan Fernando Vidal

Gerente General