

## INFORME GERENCIAL CORRESPONDIENTE AL AÑO 2011

### ASPECTO GENERAL.

Iniciamos el año con muchas expectativas y con un objetivo claro, el ingresar en un mercado nuevo que es la elaboración y comercialización de juegos infantiles tanto para interior como para exterior.

Se empezó a promocionar algunos modelos que se elaboraron en un programa gratuito similar a Autocad llamado Google Sketch Up, para lo cual en mi calidad de gerente me propuse aprender dicho programa a través de tutoriales en internet hasta dominarlo en un 90% en la actualidad, esto permitió tener un abanico de posibilidades de crear nuevos modelos, copiar algunos diseños del mercado que más demandan o en su defecto realizar trabajos de acuerdo a las exigencias de algunos clientes.

Al momento se dispone de una página en internet con el siguiente link: <http://www.peckelandia.com/>. Sin duda alguna el promocionarse a través del web fue una de las decisiones mejor acertadas ya que al inicio se realizo buscando instituciones educativas tanto privadas como fiscales sin tener resultado alguno, de igual manera se realizo promociones en los conjuntos habitacionales con similares resultados. Algo que se pudo notar en estos tipos de conjuntos habitacionales es que a pesar de los juegos infantiles es un elemento primordial para que los clientes puedan adquirir las casas o departamentos en la provincia de Imbabura no existe la cultura de colocar juegos seguros y de buena calidad. Este fue un elemento clave para la estrategia del producto ya que nuestros juegos disponen de un cierto grado de calidad que los diferencia de la competencia tanto en diseño, materiales y precio.

El inicio de la venta de los juegos infantiles, se lo realizó a través de la compra de dichos productos a talleres de la provincia con los diseños elaborados por Peckelandia, lo hicimos así para poder conocer un poco de la elaboración de los mismos y para sondear un poco los precios. A finales del año, es decir en el mes de Diciembre se toma la decisión de comprar maquinaria para la empresa y dedicarnos a la fabricación de los juegos infantiles.

En el mismo mes de diciembre se decide vender los juegos instalados en el local y así poder aprovechar el espacio físico para poder instalar el taller.

Terminamos el año con nuestro propio taller con algo de maquinaria, pero con las ganas de sacar provecho a esta actividad que estamos seguros no dejará buenos réditos.

### ASPECTO ECONÓMICO.

A continuación se detalla la situación económica de la empresa al 31 de diciembre del 2011 con las siguientes novedades.

#### Activos.

El activo sufrió un descenso significativo debido a la venta del activo fijo que se tenía durante casi todo el año, el activo pasó de \$ 38.093,92 a \$ 8.661,83 teniendo una disminución de \$ 29.432,09 Este valor se dio principalmente por la venta del activo fijo principal que era los juegos infantiles incluido los equipos de oficina, lamentablemente el valor del este juegos no pudo ser vendido a un precio real ya que la demanda en el País de este tipo de productos es muy baja y el precio lo consideraban muy alto. Al final de año se pudo adquirir un poco de herramienta para poder cambiar de actividad y pasar de los servicios a la fabricación.

En tales circunstancias el activo total tiene una concentración en el activo diferido con el 44,65 % del total del activo, debido a los gastos que se realizaron en el local y que se sigue depreciando año tras año. El segundo componente es el activo corriente con el 34,60 % y cuya concentración está en la cuenta de crédito tributario. Y por último tenemos el grupo de cuentas del activo fijo, aquí consta el valor de las herramientas que se adquirieron para la nueva actividad de la empresa.

#### Pasivos.

El pasivo total representa el 228,60 % del activo total, es decir que sigue habiendo un pasivo alto y su mayor concentración está en la cuenta de pasivo a largo plazo préstamo de accionista con un 155,82 % del activo total, de todas maneras el saldo disminuyo con relación al año anterior pasando de \$ 31.748,27 a \$ 19.801,19. Demuestra que se canceló una buena parte de la deuda al accionista.

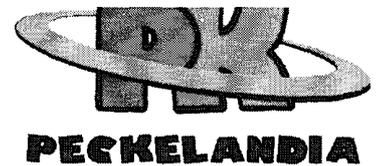
También hay unos valores de corto plazo que representan principalmente un adelanto que se recibió para la elaboración de unos juegos infantiles.

#### Patrimonio.

Sin duda este grupo de cuentas fue el más afectado debido a la baja brusca del activo lo que reflejo una perdida en como resultado final del ejercicio. Si nos fijamos bien sin la venta del activo se podía tener una utilidad de cerca de los \$ 5.000,00.

Lamentablemente este año registramos una pérdida más grande de lo que se tuvo en años anteriores, pero como se demuestra fue la venta del activo la que influyo y no el giro del negocio

#### Ingresos.



Los ingresos para el año 2011 fueron superiores a los otros años, las ventas casi triplicaron con respecto al año anterior, esto debido que se abandonó a mediados del año el servicio de alquiler de juegos y fiestas infantiles y se dedicó a la fabricación de juegos para exterior, a pesar de no contar con un taller propio se pudo colocar varios juegos en el mercado lo cual sirvió para ganar experiencia y tener una idea más clara sobre este nuevo nicho de mercado.

#### Gastos.

Pues a medida que se incrementan los ingresos también lo hacen los gastos en especial las compras. Otra cuenta que se destaca es la pérdida por venta del activo fijo que es significativa y afecta gravemente el balance de resultados.

#### Indicadores Financieros.

Al momento la empresa presenta un muy bajo indicador de liquidez de 0,48 % y esto es debido a que hay una gran concentración en la cuenta de cobrado por adelantado para la fabricación de juegos infantiles.

El índice de endeudamiento se encuentra un muy alto con un valor del 229 %, esto es debido a que la cuenta del activo fijo disminuyó a pesar de que se realizó la cancelación parcial de la deuda con un accionista de la empresa.

El índice de rentabilidad para este año fue negativo, hay que tomar las medidas necesarias para cambiar dicho panorama.

#### PLAN DE ACCION.

Este año se incursionó ya en la comercialización de los juegos infantiles, pero para fin de año ya se compro algo de herramienta para poder fabricar nosotros mismos dichos elementos.

Para el año 2012 se planea ya tener un taller completo con más maquinaria y por sobre todo tener o brindar un servicio que no posea la competencia como es una maquina dobladora de tubo con precisión y recubrir nuestros productos con pintura electrostática que es lo mejor de los mejor en recubrimientos.

También poder sacar nuevos diseños y tener la oportunidad de realizar nuestra primera importación desde china de juegos infantiles para los clientes más exigentes.

Seguimos con un nivel de promoción a través de la web con nuestra propia página y a través de páginas comerciales gratuitas y con paga.

Seguiremos en el local por al menos dos años más ya que si cogemos buen ritmo estamos en capacidad de producir gran cantidad de juegos y obviamente no tendremos espacio disponible. Esperemos las cosas salgan de la mejor manera a fin de



poder entregar un informe favorable con resultados que satisfagan a los accionistas de la empresa y podamos contar con un equipo de trabajo más completo.

  
Patricio Garrasco  
GERENTE

