

## INFORME GERENCIAL CORRESPONDIENTE AL AÑO 2013

### ASPECTO GENERAL.

Hemos terminado un año con muchas expectativas, cumpliendo algunas metas trazadas y alguno que otro objetivo pendiente, pero definitivamente la empresa va tomando el rumbo deseado con pasos firmes.

La elaboración y comercialización de los juegos infantiles estamos convencidos del éxito que ha traído a la empresa por lo que estamos seguros de seguir trabajando con más ahínco manteniendo firme nuestra posición dentro de la empresa de hacer crecer y poder consolidarnos dentro del mercado nacional como la mejor empresa de fabricación y comercialización de juegos infantiles.

Lo que se pudo notar es que la venta de los juegos infantiles se centra en las regiones tanto de la costa como del oriente y al parecer nuestro producto tiene acogida allí en esas zonas debido al material que ocupamos tubería galvanizada.

Nuestro taller sigue con la implementación de mas maquinaria y para el año 2014 se espera realizar la importación de maquinaria especializada como son las dobladoras y curvadoras de tubo, este tipo de maquinaria nos podrá ayudar en la elaboración de mejores diseños, así como también permitirá a la empresa generar nuevos ingresos por conceptos de brindar servicios de doblado de tubos.

La promoción se la sigue realizando por internet a través de páginas de publicidad gratuita y de nuestra página de internet.

Estamos en el análisis de poder tener una ventaja competitiva que nos diferencia de la competencia ya que los plásticos los compramos a nuestros proveedores que también se dedican a la fabricación de juegos y allí es en donde perdemos algunos clientes.

Dentro de este año se iniciará la elaboración del plan estratégico de la empresa tomando en cuenta que en cada familia que tenga un espacio disponible en su vivienda tenga un juego infantil de Peckelandia ya sea elaborado por la empresa o comercializado por la misma.

### ASPECTO ECONÓMICO.

A continuación se detalla la situación económica de la empresa al 31 de diciembre del 2013 con las siguientes novedades.

#### Activos.

El activo tuvo un incremento del 99 % con respecto al año anterior, es decir pasó de \$ 18.194,53 a \$ 36.984,73, existe un aumento de \$ 19.397,63 que se da principalmente por varias situaciones, la primera y fundamental está concentrada en el aumento de la cuenta del inventario, acá se encuentra los productos que se importaron para la venta y que por situaciones de fin de año los clientes pidieron se realice la facturación en el mes de enero aunque los productos ya estuvieron entregados en su mayoría.

Para resumir el análisis del activo. Existe una concentración del activo corriente con un 84,6 % y como dijimos anteriormente es por la cuenta de inventario, en segundo lugar con el 15 % se encuentra el activo fijo (maquinaria y equipo) y en última instancia tenemos al activo diferido con el 0,40 % compuesto por los activos diferidos.

#### Pasivos.

El pasivo incremento un 73,15 % con respecto al año anterior, paso de \$ 29.162,69 a \$ 50.493,82. Esto debido a que para la importación de los productos se tuvo que pedir el aporte de uno de los accionistas. Como consecuencia de ello se tiene que la concentración está en la cuenta de accionistas que pasa a representar un 44 % del total de los pasivos, es decir paso de \$ 11.400 a \$ 22.300. También apporto con este incremento el valor por concepto de anticipo de clientes dinero que fue recibido para la venta de juegos infantiles y la deuda corto plazo con las Ifis que representa un sobregiro que se tuvo a fin de año.

#### Patrimonio.

Esta cuenta aún no logra recuperarse del todo, este se espera una recuperación en la cuenta de utilidades y poder disminuir la pérdida acumulada pero debido a como se manifestó anteriormente el último mes no se pudo concretar la venta y se acumulo en inventario. Este año como objetivo es generar utilidad a fin de poder revertir el saldo de esta cuenta.

#### Ingresos.

Los ingresos para el año 2013 fueron superiores a los otros años, las ventas se incrementaron en un 33,81 % con respecto al año anterior, se tenía previsto tener un crecimiento de al menos un 40 % sobre las ventas tomando como año base el año 2012 en los próximo 5 años. Se hubiera cumplido si se lograba realizar las ventas que constan en el inventario, no obstante el año 2014 será un año en el cual las ventas se incrementaran por sobre dicho promedio y de alguna manera compensar las ventas bajas del 2013.

También cabe destacar que las ventas se incrementan en dos rubros el uno de los productos de marca nacional y los otros productos que son importados, en este último se estima realizar unas tres importaciones en el año.

#### Gastos.

Pues a medida que se incrementan los ingresos también lo hacen los gastos en especial las compras tanto en materia prima como en bienes importados. Otras cuentas que se destacan son la cuenta de pago de sueldos ya que se incrementó a plantilla de personal, el transporte que sirve para el traslado de los juegos infantiles a las diferentes ciudades del país se mantiene casi igual. La cuenta de pago por otros servicios se incremento debido a los gastos generados por concepto de capacitación.

#### Indicadores Financieros.

Al momento la empresa presenta un indicador de liquidez de 1,65, un poco bajo pero no es un indicador que cause alarma, la prueba ácida tiene como indicador 0,22 y esto demuestra la elevada concentración en el inventario, para este año dicho indicador debe estar superando el 1.

En cuanto a la eficiencia la rotación del inventario es 2,65 veces y es como se mencionó debido a la concentración del inventario. La rotación de los activos fijos es un indicador que es muy bueno ya que esta en 27,48 y demuestra que con poco activo fijo se puede generar grandes cantidades de ventas. En cambio el indicador ventas totales sobre activos fijos llega a 4,12 un poco regular no demuestra lo que el indicador anterior expresa.

Con respecto a los indicadores de deuda, si bien es cierto disminuyo con respecto al año anterior hoy tenemos un valor de 137 %, indicador todavía alto para la empresa, la meta para este año disminuir a dos dígitos dicho valor.

El índice de rentabilidad para este año fue negativo, se afectado por el patrimonio en contra que posee la empresa, hay que tomar las medidas necesarias para cambiar dicho panorama.

#### PLAN DE ACCION.

Se tiene ya completo el taller con la herramienta básica lo que se espera para este año es seguir implementando mas maquinaria en especial la dobladora y curvadora de tubos dicha maquinaria nos ayudará a diferenciarnos de la competencia ya que se puede obtener diseños novedosos de juegos infantiles, así como también brindar el servicio de doblado de tubos y por ende obtener otro ingreso.

Se piensa cambiar de tipo de suelda de electrodo a suelda Mig y de esta manera ahorrar tiempo en la elaboración de los juegos.

Se prevé un crecimiento sostenido durante los próximos 5 años de un 40 % anual, para lo cual implementar algunas herramientas y controles administrativos con la finalidad de poder llegar a esa meta de crecimiento.

Entre las cosas a implementar está un software de contabilidad, controles presupuestarios, sistemas de gestión de calidad en los procesos de producción y por su puesto adquirir maquinaria o tecnología.

Para este año también está previsto realizar el rediseño de la pagina web para poder dar una mejor apariencia y captar mayores clientes.

Esperamos también buscar otro local más grande o en su defecto buscar unas instalaciones que sirvan de bodega para los productos importados ya que en el taller no existe el espacio suficiente.

Implementar el Balance Score como herramienta de gestión empresarial nos permitirá tener la idea de un futuro más claro para la empresa.

Atentamente,



Patricio Carrasco  
GERENTE