

# INFORME GERENCIAL CORRESPONDIENTE AL AÑO 2014

## ASPECTO GENERAL.

Un año con muchas oportunidades en la cual se cumplieron las metas programadas para las ventas y la empresa como tal va mostrando índices de mejorías.

Durante todo el año se siguió en nuestro mercado principal con los productos de los juegos infantiles tanto para la producción como para la comercialización de los mismos, adicional a esto se pudo realizar importación de las máquinas de hacer ejercicio o biosaludables, permitiéndonos abrir un mercado complementario a los juegos infantiles colocados en los parques.

La empresa tiene como mercados principales para la venta de sus productos tanto la región Costa como el Oriente Ecuatoriano, esto reafirma que los materiales utilizados para la elaboración de los juegos son bien acogidos en estas regiones.

Nuestro taller sigue con la implementación de más maquinaria y para el año 2014 se realizó la importación de maquinaria especializada como la curvadora de tubo, este tipo de maquinaria nos permitió ofrecer productos de mejor calidad y también ahorro en costos, también se adquirió nuevas soldadoras como la MIG y la INVERTER.

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

Se realizaron nuevos diseños de juegos, esto a base de las sugerencias de los clientes lo nos permite tener mayor variedad de productos.

## ASPECTO ECONÓMICO.

A continuación se detalla la situación económica de la empresa al 31 de diciembre del 2014 con las siguientes novedades.

### Activos.

El activo tuvo un incremento del 64 % con respecto al año anterior, es decir pasó de \$ \$ 36.984,73 a \$ 60.707,18, existe un aumento de \$ 23.722,45, que se da principalmente por varias situaciones, la primera y fundamental está concentrada en el aumento de cuentas por cobrar de algunos clientes, también la cuenta de caja bancos cerro con un saldo alto, productos de las ventas de fin de año, al activo fijo también se incrementó con la adquisición de la maquinaria.

Para resumir el análisis del activo. Existe una concentración del activo corriente con un 79,65 % y como dijimos anteriormente es por las cuentas por cobrar con un 23,82%, en segundo lugar con 20,35% se encuentra el activo fijo (maquinaria y equipo) y con el 19,72% se encuentra el caja bancos en tercer lugar.

### Pasivos.

El pasivo incremento un 42,87 % con respecto al año anterior, paso de \$ 50.493,82 a \$ 72.142,77. 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 44,36 % del total de los pasivos, es decir paso de \$ 22.300 a \$ 32.000. También aporto con el incremento del pasivo el valor por concepto de créditos con Ifis y representa el 23,13% y anticipo de clientes dinero que fue recibido para la venta de juegos infantiles con un 19,22%.

Patrimonio.

Esta cuenta aún no logra recuperarse del todo, se espera una recuperación a través de las utilidades que para este año si hubieron y esperamos se pueda incrementar en el próximo año para de esta manera pose cerrar con un patrimonio positivo.

Ingresos.

Los ingresos para el año 2014 fueron superiores a los otros años, las ventas se incrementaron en un 45,83 % con respecto al año anterior, con este crecimiento se mantiene el índice de 40 % de crecimiento anual desde el año 2012 con proyección hasta el año 2017. 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 incrementó debido a los gastos generados por concepto de capacitación.

Indicadores Financieros.

Al momento la empresa presenta un indicador de liquidez de 2,06, un nivel óptimo para esta industria, la prueba ácida tiene como indicador 1,3 y esto demuestra una distribución del activo corriente y no una concentración en el inventario.

En cuanto a la eficiencia la rotación del inventario es 5,25 veces un poco bajo para el tipo de industria, este se ve afectado por el inventario de fin de año que representa la compra de juegos importados. La rotación de los activos fijos es un indicador que es muy bueno ya que está en 18 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 3,66 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 119%, indicador todavía alto para la empresa, la meta para este año disminuir a dos dígitos dicho valor.

El índice de rentabilidad sobre las ventas es de 0,89 %, el ROA 3,24 % y ROE no calculado debido al patrimonio negativo.

PLAN DE ACCION.

Se tiene ya completo el taller con la herramienta básica lo que se espera para este año es seguir implementando más maquinaria en especial la dobladora 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 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.

Se tiene planeado incrementar nuestro mercado al sector de los adultos y como está de moda el fitness proporcionar equipos para las personas que les gusta de esta vocación.

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 página web, también el cambio de imagen corporativa con un nuevo logo y una nueva campaña publicitaria. Todo esto es 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 y poder cumplir con la planificación presupuestaria de una utilidad de \$ 8.000.

Atentamente,



Patricio Carrasco  
GERENTE