



Guayaquil, 27 de Abril del 2005

INFORME DE ACTIVIDAD DEL AÑO 2004

El año del 2004 fue un periodo con drásticos altibajos. Hubo una expansión de puntos de venta y líneas de productos pero con una respuesta en ventas supremamente inferior a la proyectada. Se abrieron 4 islas adicionales y un pequeño local comercial en los siguientes lugares:

Isla CCI Planta Alta – Centro Comercial Inaquito
Isla Bosque – Ciudad Comercial El Bosque en Quito
Isla San Marino – San Marino Shopping Guayaquil
Isla Ceibos – Centro Comercial Riocentro Ceibos
Local Sur - Mall del Sur en Guayaquil

De esta manera la red llegó a contar con 8 puntos de venta siendo 7 de estas islas de distintos tamaños ubicadas en espacios comunes de centros comerciales en Quito y Guayaquil. En cuanto a productos ampliamos la línea de microtoys a control remoto con microsubmarinos, microlanchas, microtractores, legos magnetos, autos eléctricos tipo hobby entre otros juguetes. Sin embargo la actual crisis económica del País hizo que la respuesta del mercado sea muy baja en relación a nuestras expectativas.

ANÁLISIS FINANCIERO

Una importante cantidad de los recursos financieros fueron destinados a la apertura de las nuevas islas y compra de la concesión de un local comercial, a la compra de mayor inventario y a financiar los gastos operativos de una red ampliada. Al término del ejercicio fiscal del 2004 la empresa alcanzó una pérdida del -1.3%. El nivel de inventario terminó más de un 70% arriba del pronosticado. Dado que la gran mayoría de las ventas fueron realizadas al por menor no se experimentó una gran cantidad de cuentas por cobrar en el activo. Los activos y pasivos se mantienen en un nivel característico de una empresa con estos resultados. Se registró una operación de financiamiento con bancos para adquirir la concesión del pequeño local en el Mall del Sur en Guayaquil.

Mirando hacia el futuro nos encontramos frustrados por los resultados obtenidos. El exceso de mercadería, gastos operativos altos inherentes al estar presentes en centros comerciales, y pronostico de ventas bajas hacen que nuestras proyecciones para la primera mitad del 2005 sean muy desafiantes.

Atentamente,

Carlos A. Marchan Jr.
Gerente General
MikroMakinas C.L.

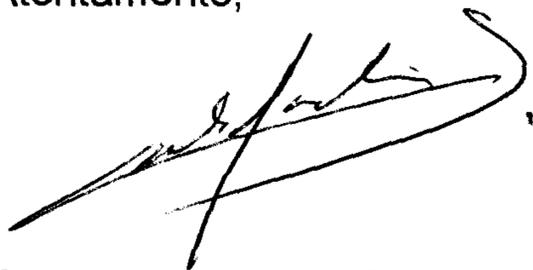


ANÁLISIS FINANCIERO

La gran mayoría de los recursos financieros iniciales fueron destinados a la apertura de islas, a la compra de inventario y a financiar los primeros meses de gastos operativos. Al término del ejercicio fiscal del 2003 la empresa alcanzó una utilidad antes de impuesto del 20.21% lo cual es positivo considerando que se tuvo solamente cuatro meses efectivos de operación en el mercado. El nivel de inventario terminó un 35% arriba del pronosticado sin embargo sufragara los primeros meses de operación del 2004. Dado que la gran mayoría de las ventas fueron realizadas al por menor no se experimentó una gran cantidad de cuentas por cobrar en el activo. Los pasivos se mantienen en el nivel anticipado y característico de una empresa recientemente operando. No se registró ninguna operación de financiamiento con bancos u otras instituciones proveedoras de crédito. Como último punto, el directorio ha decidido reinvertir las utilidades del 2003 para aumentar el capital de la compañía y convertirse en mejor sujeto de crédito en el futuro.

Mirando hacia el futuro nos encontramos muy motivados por la recepción del mercado hacia nuestro concepto. Sin embargo tenemos mucho en lo cual trabajar. Somos una empresa naciente con muchas necesidades de optimización de procesos y establecimiento de controles. Muy importante también es identificar y tomar adecuadamente los siguientes pasos para así desarrollarse de manera acertada en un mercado difícil como es el Ecuatoriano.

Atentamente,



Carlos A. Marchan Jr.
Gerente General
MikroMakinas C.L.

27 ABR 2004

