

# ESPARDISA ESPECTÁCULOS PARQUES Y DISTRACCIONES S.A.

vía Samborondón, km 2 ½ Voz 04-2833773 09-7397222 Fax 04-2833774

E-mail [espardisa@tierradiversion.com](mailto:espardisa@tierradiversion.com) Guayaquil - Ecuador

Guayaquil, 2010-04-04

Señores Accionistas:

Para dar cumplimiento a disposiciones legales y estatutarias someto a su consideración los siguientes documentos correspondientes al ejercicio fiscal 2010: Memoria, Balance General, Estado de Pérdidas & Ganancias, Anexos, e Informe del Comisario.

## MEMORIA

A continuación expondré de manera resumida los Estados Financieros del ejercicio 2010.

Después del 15% PT y 25% IR, la situación financiera es bastante sólida. En la parte corriente el Activo representa el 106.15% del Pasivo Corriente. El Activo No Corriente subió en \$166,700.38 respecto del 2009, es decir, 48.72% lo que está financiado a largo plazo pues el Pasivo No Corriente subió en \$115,824.19 se incluye en esta cifra la provisión de \$ 25,000.00 por alquiler del nuevo local que ocupará MovilPower a finales del 2011. El Patrimonio subió en \$52,350.54 (15.65%) con respecto al 2009 debido a que los Accionistas no han retirado utilidades, y esto ha permitido a la empresa fortalecerse y crecer.

## BALANCE GENERAL:

(CIFRAS TOMADAS DE BG & PG DESPUES DE 15% PT Y 25% IR)

**Activo Corriente:** Tenemos \$223,351.92 que representan 106.76% del rubro en el 2009. Las cuentas por cobrar son \$68,809.51 representan el 30.81% del activo corriente 2010.

**Activo no Corriente:** Registramos \$508,871.61 neto, lo que significa que al corte es el 148.72% del año anterior. El incremento es referente a la adquisición de activos fijos: generadores eléctricos, trailers, cabinas y una camioneta Mazda doble cabina para el Servicio Técnico.

**Pasivo Corriente:** Es \$170,978,17 lo que representa 88,64% de las obligaciones corrientes del año anterior, bajamos la presión en la porción corriente por un buen financiamiento de las adquisiciones.

**Pasivo no Corriente:** La cifra aumentó a \$ 139,899,78, que representa el 581,09% de incremento, debida a la porción a largo plazo de la financiación de Activos.

**Patrimonio:** Tenemos como capital social \$ 30,000.00 y en total \$ 386,754.77 que representan 115.65% del año anterior. El incremento responde a las utilidades del período.

**Pérdidas & Ganancias:**



# ESPARDISA ESPECTÁCULOS PARQUES Y DISTRACCIONES S.A.

vía Samborondón, km 2 ½ Voz 04-2833773 09-7397222 Fax 04-2833774

E-mail [espardisa@tierradiversion.com](mailto:espardisa@tierradiversion.com) Guayaquil - Ecuador

Las ventas globales del giro de negocio en el presente ejercicio fueron \$674,903.42 equivalentes al 118.01% de las ventas en el 2009. Los gastos 2010 fueron \$583,720.74 o sea 121.33% del 2009. Las utilidades después del 15% PT, Imp. a la Renta, fueron \$60.545.67 que representan 105.36% de este rubro en el 2009.

A continuación expongo el comportamiento de nuestras principales líneas de Venta: 1) Parque de Diversiones Tierra Diversión, 2) MovilPower (fusionamos para presentación con la venta de energía), 3) Arriendo de terrenos.

## Tierra Diversión:

En el Parque Tierra Diversión se notó la ausencia de la Gerente de Ventas. Johanna Aguilar, la Administradora, no fue capaz de mantener el nivel que cayó al 52,81% del 2009, lo que significa una baja muy grave para el negocio. No hubo adquisiciones de juegos mecánicos

En este ejercicio aportó: Ventas por \$ 58,880.03 que representan el 8.72% de las ventas del 2010. Gastos por \$ 70,233.64 (119.28% de ventas), y pérdidas por \$11,353.61.

## MovilPower:

Este año continuamos con la Ing. Lorena García como Administradora, Yonny Somoza como Jefe de Ventas y Vicente Rivera como Jefe de Taller, parece que hemos logrado un grupo consolidado de trabajo. Ricardo Ampuero no funcionó como segundo vendedor, debo reconocer que quizá debí segmentar los clientes, en vista de que Yonny ha crecido con la empresa y conoce a todos, pero no los visita con la frecuencia debida. Esto puede causarnos: Pérdidas de negocios, pérdidas de clientes y en especial dejar espacio para la entrada de nuevos competidores, cosa que ha ocurrido con la entrada de un ex gerente de La Llave que montó una empresa con 16 generadores "Baldor" de alquiler.

Las ventas representaron 131,75% del 2009, esto fue posible por una buena gestión de ventas y servicio técnico, acompañada del incremento de la flota de generadores.

Es importante optimizar la financiación de equipo, así como mejorar el taller de metal mecánica para la producción de trailers y cabinas.

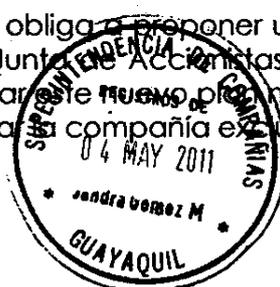
MovilPower aportó: Ventas por \$583,802,15 (86,50% del total), Gastos por \$483,595,97 (82,84% de ventas) y Utilidad (antes 15% & IR) por \$ 100,206,18 (17,16% sobre ventas). Las ventas subieron 31.75%, lo que significó un incremento de \$140,704.90 respecto del 2009.

## Arriendo de Terrenos:

Definitivamente se trata de un rubro marginal para la empresa. En este ejercicio aportó: Ventas por \$32,221.24 (4.77% del total de ventas), Gastos por \$29,891,13 (92,77% de ventas), y Utilidades npor \$ 2,330,11 (7,23% sobre ventas).

## Conclusión:

La baja en ventas de Tierra Diversión obliga a proponer un nuevo plan estratégico, por lo que solicito autorización a la Junta de Accionistas para que me de libertad de maniobra. En caso de no funcionar este nuevo plan, no veo otra alternativa que vender los juegos mecánicos y dedicar la compañía exclusivamente a MovilPower.



# ESPARDISA ESPECTÁCULOS PARQUES Y DISTRACCIONES S.A.

vía Samborondón, km 2 ½ Voz 04-2833773 09-7397222 Fax 04-2833774

E-mail [espardisa@tierradiversion.com](mailto:espardisa@tierradiversion.com) Guayaquil - Ecuador

En MovilPower insisto en conseguir un segundo vendedor, y esta vez sí, segmentar los clientes para que estén mejor atendidos. Además adquirir más generadores para enfrentar los nuevos competidores y prepararnos para una batalla de precios y servicio. También debemos adquirir más equipo de metal mecánica para la construcción de trailers y cabinas, y considerar la contratación de un soldador adicional. El cambio de local, aunque este listo, no debería ocurrir antes de la terminación del segundo tramo del puente Durán La Puntilla, pues nos pondría en desventaja para dar con celeridad el servicio.

En vista de que MovilPower es la principal línea de ventas, sugiero cambiar de razón social a la empresa, pues considero que apalancará una imagen más sólida, para que podamos proyectar nuevas líneas relacionadas.

Agradezco a los señores accionistas la confianza depositada en mi gestión.

Atentamente,



**Manuel Tuset, Ing. Com.**  
**Gerente de Espardisa**

