



PLAN DE ACCION DE OPORTUNIDADES PARA INCREMENTAR UTILIDAD OPERACIONAL A PARTIR DE COMPARATIVOS

Valores en Miles Dolares	Fabrica ACME	Fabricación de juegos, juguetes y rompecabezas			* Grupo de Sectores			Puntos a Recuperar
		Muestra	Promedio	Mejor de la Clase	Muestra	Promedio	Mejor de la Clase	
Ventas 2014	754,441	110	21,984	351,719	101	788,137	637,413	
Ventas 2013	757,098		21,693	337,472		685,994	0	
GWTH Ventas	-0.4%		1.3%	4.2%		14.9%	-3.7%	
Costo de Ventas	446,669	110	14,833	221,047	101	15,539	328,339	
GWTH Costo Ventas	-3.2%		1.9%	0.0%		1.0%	-4.0%	
% Costo de Ventas	59.2%		67.5%	65.5%		2.0%	51.5%	6.3%
Utilidad Bruta	307,772		7,152	116,426	101	11,163	309,074	
GWTH Utilidad Bruta	4.1%		0.1%	0.0%		1.5%	-3.4%	
% Utilidad Bruta	40.8%		32.5%	34.5%		1.4%	48.5%	-6.3%
Variacion	2		0	0		0	0	
Gastos Admin y Ventas	57,110	110	2,260	13,315	101	8,289	235,840	
GWTH Gastos Admin Y Ventas	49.2%		-31.8%	0.0%		-2.0%	-2.7%	
% Gastos Admin y Ventas	7.6%		10.3%	3.9%		1.1%	37.0%	-3.6%
Utilidad Operación	42,072	110	951	21,965	101	2,874	73,234	
GWTH Utilidad Op.	45.8%		0.3%	0.0%		13.0%	-5.6%	
% Utilidad de Operación	5.6%		4.3%	6.5%		0.4%	11.5%	0.9%
Variacion	-2		0	0		0	0	
Utilidad Neta	27,180	110	360	9,964	101	24,938	33,907	
GWTH Utilidad Neta	51.3%		-1.5%	0.0%		35.8%	-20.2%	
% Utilidad Neta	3.6%		1.6%	3.0%		3.2%	5.3%	-0.7%
Variacion	2		0	0			0	
Activo	569,572	110	15,348	97,096	101	570,623	408,602	
GWTH Activo	69.0%		29.4%	0.0%		10.7%	-0.2%	
Activo Corriente	166,077	110	5,422	50,945	101	8,166	181,172	
GWTH Activo Corriente	12.2%		9.8%	0.0%		-3.4%	4.2%	
Pasivo	130,688	110	4,765	56,281	101	334,974	267,392	
GWTH Pasivo	-34.9%		-19.0%	0.0%		15.9%	5.0%	
Pasivo Corriente	344,405	110	7,752	0	101	7,344	121,153	
GWTH Pasivo Corriente	0.0%		267.7%	0.0%		20.6%	1.2%	
Patrimonio	225,166	110	7,217	146,458	101	235,653	141,210	
GWTH Patrimonio	-63.9%		-37.4%	0.0%		4.0%	-8.6%	

\*Grupo de Sectores: Fabricacion elementos deportivos

- Desempeño por encima del promedio, por debajo del mejor de la clase
- Desempeño por encima del mejor de la clase del sector
- Desempeño por debajo del promedio del sector

## **Durante las 2 horas de Conversación a ser agendadas, trataremos temas como:**

- Oportunidades y riesgos evidenciados en los comparativos.
- A partir de los casos de éxito, relacionados con tu sector, discutiremos las capacidades y aprendizajes que como Organización podrán reforzar o incorporar para apalancar y mitigar los hallazgos.
- Utilizaremos el modelo Canvas para presentarte, dentro de 9 elementos claves, el análisis de tu negocio, el cual te guiará en la toma de decisiones estratégicas para agregar valor a tu empresa.

- \* Socios Clave
- \* Actividades Clave
- \* Propuesta de Valor
- \* Relaciones con los Clientes
- \* Segmentos de Clientes
- \* Recursos Clave
- \* Canales de comunicación/distribución
- \* Estructura de Costes
- \* Flujo de Ingresos