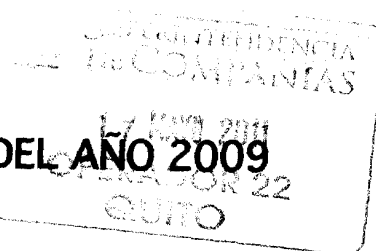


Quito, 25 de Noviembre del 2010

INFORME DE GESTIÓN Y RESULTADOS DEL AÑO 2009 SISMODE CIA. LTDA.



Señores Socios:

Al haber concluido el año 2009 los resultados de la empresa obtenidos en este período pueden resumirse en una palabra: "Preocupante"

Quiero ampliar en los motivos que me llevan a esta aseveración. Para ello es necesario incorporar los principales indicativos que permiten evaluar los resultados de una operación, y la mejor forma de comparación es con el año precedente con el cuál podemos tomar como base y ejecutar una proyección apropiada. En el siguiente cuadro tenemos los valores principales de los resultados generados en cada año operativo.

Cuadro Comparativo de la Operación de Sismode 2008 vs. 2009
(expresado en miles de dólares)

Concepto	Año 2008	%	Año 2009	%	Variación
Ventas Totales	3.281,44	100	3.506,47	100	6,8%
Costo de Ventas	1.850,73	56,4	1.842,19	52,5	-0,46%
Utilidad Operacional	1.430,71	43,6	1.664,28	47,46	16,33%
Gastos Generales	1.260,38	38,4	1.403,91	40,04	11,38%
Gastos Financieros	60,48	1,84	115,69	3,30	91,29%
Otros Ingresos	2,38	0,07	5,40	0,02	126,89%
Utilidad Antes de Impuestos y Trabajadores	112,24	3,42	146,16	4,17	30,22%
Utilidad Neta Después de Impuestos	73,34	2,23	88,44	2,52	20,59%

Las utilidades generadas en el período a pesar de ser mejores que en las generadas el año pasado, no son lo que deberíamos esperar en una operación madura, muchas son los imponderables que jugaron en nuestra contra. La empresa inició en el 2008 un proceso de modernización, ampliación de servicios y capacidad, para lo cuál se generaron incrementos sustanciales en la inversión de activos que permitan mayor generación de ingresos, también se incrementó el gasto sustancialmente, en especial debido al incremento de mano de obra, tanto para cumplir con los requerimientos de gobierno (personal con capacidades especiales), como los

sismode
sistemas activos de codificación y etiquetado



elementos que antes la empresa no contaba como son la Seguridad Industrial y Ocupacional, Certificados Medio Ambientales entre otros. Este incremento es el que vemos reflejado en los gastos generales.

En las cuentas importantes del balance se pueden observar cómo la decisión de la empresa de conseguir mejores rubros de facturación, vía servicios, nos llevó a incrementar la inversión en Activos, la Cartera y obviamente el apalancamiento en el sector financiero. En el siguiente cuadro podemos observar las principales variaciones en estos indicadores del balance.

Cuadro Comparativo de las Cuentas del Balance de Sismode 2008 vs. 2009
(expresado en miles de dólares)

Concepto	Año 2008	Año 2009	Variación
Efectivo, Banco e Inversiones	51,69	14,05	-72,81%
Cuentas por Cobrar	555,30	592,45	6,69%
Inventarios	1.320,35	731,40	-44,61%
Impuestos, Anticipos y otros	90,37	109,32	20,95%
Activos (Propiedad, Maquinaria, Equipos y otros)	745,51	1.512,35	102,87%
Pasivos Corrientes	1.457,83	1.708,00	17,16%
Pasivos a Largo Plazo	122,19	285,24	133,44%
Patrimonio de los Socios	873,22	966,32	10,66%

Al realizar cálculos simples financieros, podemos deducir que la operación no es satisfactoria para los accionistas, puesto que la relación Utilidad Neta/Patrimonio se ha movido del 2008 (8,40%) al 2009 (9,15%), con un incremento de un 8,9%. En el sector comercial dónde principalmente opera Sismode, esta relación es fácilmente el doble, razón por la que no puede considerarse como un buen resultado general.

A pesar de los números positivos y con tendencias de mejora, la empresa se encuentra en un fuerte estancamiento debido a que una cantidad importante de inventarios fueron activados para brindar servicios, fortaleciendo este rubro que a nuestro parecer tiene un enorme potencial, pero siempre que se tenga el flujo apropiado. Una buena parte de este incremento en los Activos ha sido financiado por los proveedores, quienes han empezado a resentir la falta de oportunidad en los pagos y por ende presiones cada vez más fuertes a nuestro flujo.

Durante el año 2009, la empresa creció en su número de empleados, se cumplió lo que el gobierno determinó en materia salarial, también se afianzó el área técnica, que nos ha proyectado como una empresa seria y que cumple los ofrecimientos de ventas, esto con un gran esfuerzo humano y de recursos. En esta etapa de recuperación de imagen iniciada en el 2007, podemos considerar que se ha consolidado plenamente en el 2009, y podemos proyectar en ésta buenos

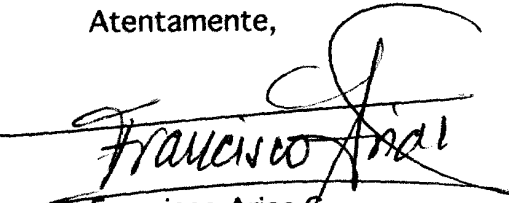
resultados para los años siguientes. En lo que se refiere a las labores comerciales, la oficina de Quito ha seguido liderando y superando las metas establecidas a inicios de año, no así la oficina de Guayaquil, que se ha mantenido rezagada y con resultados mediocres. Para el 2010 se ha planteado una re-estructuración de la oficina de Guayaquil, así como proyectar mayor presencia en sus áreas de influencia como son las ciudades de Manta, Cuenca y Quevedo.

Debo señalar que el mayor factor externo que nos ha afectado en la consecución de objetivos es la incertidumbre local. Esta incertidumbre se ha reflejado en indicadores como el índice de confianza empresarial que se situó en el 2009 en un promedio de 75 puntos frente a 200 potenciales alcanzables, o al índice de riesgo país, que sólo fue superado por Venezuela. Esto incidió en la ejecución de proyectos y planes de expansión de nuestros principales socios comerciales, y como la empresa ha trabajado principalmente en el sector productivo privado, nos hemos visto sujetos a un crecimiento muy tímido dado por la suspensión de proyectos a nivel general en nuestros clientes.

Para el 2010 confiamos que la incertidumbre se despeje y que nuestros clientes empiecen a realizar las inversiones que requerimos nosotros para crecer los proyectos y por ende la facturación. Se debe considerar seriamente lo que implica la implantación de las NIIF que la empresa debe prepararse durante el 2010 e iniciar para el 2011, también hay que evaluar el considerar un pasivo laboral, puesto que la empresa cumple 25 años y existen colaboradores que han permanecido por más de 20 años en la empresa y por ende sus derechos conllevan a cálculos actuariales que se traducen en un pasivo para la empresa. Adicionalmente el gobierno ha aprobado reformas tributarias y anuncia nuevas en las que la rentabilidad de las empresas deben tener un mínimo, lo cuál nos obligaría a un incremento de precios, mayor control de costos y gastos para llegar a los mínimos exigidos por el gobierno en función de recaudación impositiva.

Finalmente, no me queda más que expresar mi agradecimiento a los ejecutivos que me han acompañado, y a todos los colaboradores que han puesto su esfuerzo para que este año la empresa tenga al menos un resultado positivo, no el que quisiéramos pero al menos mostrando que mejoramos frente al año precedente. Debo también poner a disposición de la Junta de Accionistas mi puesto para que se sientan en libertad de tomar las decisiones que más convenga a la empresa.

Atentamente,


Francisco Arias G.
Gerente General

