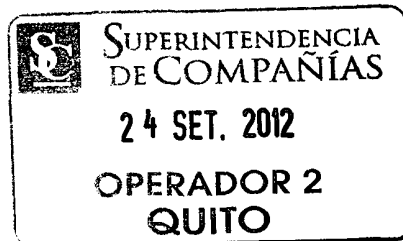


Quito, 3 de Septiembre del 2011



## **INFORME DE GESTIÓN Y RESULTADOS DEL AÑO 2011 SISMODE CIA. LTDA.**

Señores Socios:

Al terminar el año 2011, en primer lugar debo pedir disculpas por el retraso sufrido en concluir los balances generales y de pérdidas y ganancias, ya ahondaremos en este hecho.

Durante el año 2011, podemos observar ya una recuperación de la empresa, en lo que se refiere a sus resultados de ventas, teniendo un incremento superior a los años precedentes y comparable con el sendero que tuvimos durante los años 2004 al 2007.

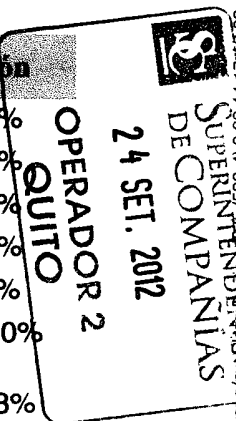
En el siguiente cuadro comparativo de los resultados de la empresa (2010-2011), pretendo explicar el comportamiento general de la empresa. Las ventas tuvieron un gran salto incremental, (143,34%) muy superior a la inflación y al crecimiento del PIB, debo resaltar el excelente un nivel de trabajo de Quito, y Guayaquil en recuperación, pero todavía considerándolo como regular. El trabajo para optimizar costos ha seguido, y aún al tener un incremento en la participación al pasar del 51,27% al 59,88% es plenamente explicable debido al cambio en el mix de productos, este año, nuestro incremento de ventas de productos Motorola (de baja contribución o inferior al promedio) ha sido muy importante, mientras que otros productos como servicios, consumibles aún cuándo han crecido, no lo hicieron como lo hizo la venta de equipos, a priori se puede percibir un incremento en costos, frente a las ventas pero se mantiene un esfuerzo por mantener los costos de ventas bajo control, porcentualmente se ha generado menor utilidad operativa, teniendo un CTV cercano al 60%, estamos prácticamente en el límite superior, teniendo un gran reto por alcanzar durante el 2012 de bajar este CTV a niveles anteriores.

Los Gastos Generales, aún cuándo tienen un incremento importante, están dentro de las expectativas al mejorar las ventas totales de la empresa, se debe resaltar que los gastos financieros descendieron, esto principalmente debido a que la empresa al no tener los balances a tiempo el año pasado, los bancos no nos han concedido mayores créditos, y los existentes han seguido descendiendo o desapareciendo, este año, posiblemente este valor se recupere algo, pero definitivamente debemos apuntalar este crecimiento con créditos bancarios. Este año también se generaron ventas indirectas, es decir el cliente final compró directamente con nuestras empresas representadas, lo que generó comisiones, estas se registran como otros

al año precedente, en contexto al pasar del 2,66% al 3,29% es un buen camino, pero en cifras el incremento es de más del 177%, lo cuál nos alienta y nos motiva a seguir trabajando bajo la metodología trazada con la consultoría contratada por la empresa.

**Cuadro Comparativo de la Operación de Sismode 2009 vs. 2010  
(expresado en miles de dólares)**

| Concepto                                   | Año 2010 | %     | Año 2011 | %     | Variación  |
|--------------------------------------------|----------|-------|----------|-------|------------|
| Ventas Totales                             | 3.567,23 | 100   | 5.113,15 | 100   | 143,34%    |
| Costo de Ventas                            | 1.828,73 | 51,27 | 3.061,94 | 59,88 | 167,44%    |
| Utilidad Operacional                       | 1.732,19 | 48,56 | 2.051,21 | 40,12 | 118,42%    |
| Gastos Generales                           | 1.479,95 | 41,49 | 1.757,92 | 34,38 | 118,78%    |
| Gastos Financieros                         | 87,18    | 2,44  | 62,46    | 1,22  | -28,36%    |
| Otros Ingresos                             | 0,19     | 0,19  | 40,87    | 0,80  | 21.151,10% |
| Utilidad Antes de Impuestos y Trabajadores | 4,43     | 4,43  | 271,70   | 5,31  | 6.133,18%  |
| Utilidad Neta Después de Impuestos         | 94,82    | 2,66  | 167,94   | 3,29  | 177,12%    |



Con este gran salto en las ventas y utilidades generadas, podemos asegurar que el camino seleccionado nos permitirá crecimientos sostenidos, este año es una prueba de ello. Debo destacar que en las ventas, tuvimos un impacto positivo el haber decidido vender al estado, el gobierno nos compró más del 15% de las ventas totales, todos estos valores han sido cobrados, y no existe una exposición a deudas por parte del estado.

También debo resaltar que las presiones por parte de las entidades de estado, siguen siendo fuertes, especialmente aquellas relacionadas con juicios laborales, sin embargo, tenemos bastante cubiertas y cumpliendo apropiadamente aquellas querellas o requisitos a cumplir, para el 2012 debemos implementar las NIIF y tener toda nuestra base administrativa lista para todos estos cambios.

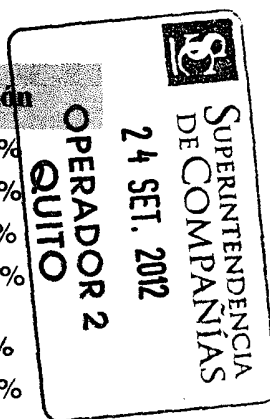
En las cuentas importantes del balance se pueden observar variaciones importantes en especial en el Activo, esto debido a que el principal activo de la empresa son máquinas codificadoras que por su tipo deben ser depreciadas en 3 años, con una elevada depreciación anual, esto es lo que ha disminuido nuestro activo, aún cuándo seguimos realizando contratos de servicios con máquinas propias, seguimos reciclando las máquinas de otros contratos como Nestlé, Tesalia, Cervecería para seguir instalando en operaciones menos demandantes, también se puede observar una disminución sensible en las Cuentas por Cobrar, esto debido a que al final del año no se tuvo movimientos de ventas considerables, y un estricto control de cartera que estamos ejerciendo.

El sistema que opera en la empresa, ha tenido que ser actualizado por dos ocasiones en el pasado reciente, la última fue enfocada en conseguir una operación en línea, esto limitó y complicó la gestión contable, la generación de un **Index** de producto

apropiado para resolver cualquier requerimiento de la autoridad tributaria, y el registro en línea, nos impidió cerrar oportunamente los balances, este hecho no se volverá a repetir, estimamos que para finales del 2012, tendremos balances con un retraso de un mes máximo y a mediados del 2013 los balances estarán disponibles con 8 días de retraso.

**Cuadro Comparativo de las Cuentas del Balance de Sismode 2010 vs. 2011  
(expresado en miles de dólares)**

| Concepto                                         | Año 2009 | Año 2010 | Variación |
|--------------------------------------------------|----------|----------|-----------|
| Efectivo, Banco e Inversiones                    | 22,62    | 16,69    | -26,22%   |
| Cuentas por Cobrar                               | 1.127,87 | 543,23   | -51,84%   |
| Inventarios                                      | 847,75   | 1.173,98 | 38,48%    |
| Impuestos, Anticipos y otros                     | 89,42    | 608,70   | 580,72%   |
| Activos (Propiedad, Maquinaria, Equipos y otros) | 929,94   | 845,07   | -9,13%    |
| Pasivos Corrientes                               | 1.992,69 | 1.699,56 | -14,71%   |
| Pasivos a Largo Plazo                            | 168,31   | 411,88   | 144,72%   |
| Patrimonio de los Socios                         | 1.061,14 | 1.137,23 | 7,17%     |



Las deudas de la empresa se han incrementado en un valor neto, aún cuándo ha disminuido el pasivo corriente, el de largo plazo ha aumentado, y esperamos que éste se incremente más aún en el 2012 por operaciones financieras que debemos realizar para soportar la opeeración. El patrimonio de los socios se ha incrementado en un valor casi del doble de la inflación, pero se debe considerar que en el 2012 debemos sincerar todas las cuentas para ingresar a NIIF y esto implica asumir varios costos contra el patrimonio, como es el cálculo actuarial de los empleados.

Desde el punto de vista estrictamente financiero, la operación se ha transformado de una no es satisfactoria (al compararlo con una inversión al mejor interés posible) a una inversión que empieza a ser interesante para los accionistas, puesto que la relación Utilidad Neta/Patrimonio se ha movido del 2010 (8,93%) al 2011 (14,77%), es decir superando una inversión financiera, y proyectando un buen futuro para la empresa. En el sector comercial dónde principalmente opera Sismode, esta relación está ubicada entre el 15 y el 20%, nuestro resultado ya está llegando al mínimo del sector, esto nos alienta a seguir en esta senda trazada.

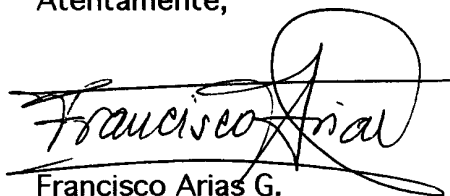
Este año, hemos retomado la propiedad de la empresa, con el movimiento del aeropuerto para finales del 2012 o inicios del 2013, el anuncio de la construcción de la estación norte del Metro de Quito, y la consolidación del Parque del Lago en el actual aeropuerto, presenta un interesante futuro en plusvalía para la propiedad, que hoy mismo para efectos de las NIIFs se tendrá que ingresar como un activo superior al millón de dólares. Al mismo tiempo, se necesita una propiedad para mover la operación de la empresa, puesto que las normas de uso del suelo serán más estrictas y tendremos que mudarnos lo antes posible. Con estos resultados, solicito a los socios su consentimiento para endeudar a la empresa en la compra de un

terreno que nos permita mover la operación en un plazo razonable, y dejar la propiedad actual para otros usos.

Para el año 2012, iniciaremos el traspaso de las actividades de Materpackin a Sismode, se realizará esta paso con una liquidación progresiva de los empleados de Materpackin, hasta que al final del año toda la nómina de Materpackin pertenezca a Sismode, de igual forma, la facturación de Materpackin irá disminuyendo hasta que sea nula, en la actualidad ya no tenemos facturación de Materpackin, con esto conseguiremos una mayor presencia de Sismode, se consolidará la marca y podremos tener mayores accesos a la banca.

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 un muy buen resultado, comprometerles a seguir trabajando con tesón y compromiso con la empresa.

Atentamente,

  
Francisco Arias G.  
Gerente General

