

Quito, D.M., junio 13 de 2013

## **INFORME DE GESTIÓN Y RESULTADOS DEL AÑO 2012 SISMODE SISTEMAS MODERNOS DE ETIQUETADO CIA. LTDA.**

Señores Socios:

Al terminar el año 2012, 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 2012, 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 (2011-2012), pretendo explicar el comportamiento general de la empresa. Las ventas tuvieron un incremental, (93.15%) completamente desproporcionado si lo comparamos con la inflación y al crecimiento del PIB, buena parte de esta facturación se debió a que desde el mes de Marzo y algo de Abril, se tomó toda la facturación correspondiente a Materpackin, lo cuál incide en los números globales de crecimiento, pero si restamos esta incidencia, igual se tiene un incremento en ventas superior al 7%. El trabajo para optimizar costos ha seguido y aún al tener un incremento en la participación al pasar del 59.88% al 72.08% es plenamente explicable debido al cambio en el mix de productos, en este año nuestro incremento de ventas de productos Motorola (de baja contribución o inferior al promedio) y el proyecto con la CNJ, que tuvo un CTVha 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 del 72.18%, estamos prácticamente en el límite superior, teniendo un gran reto por alcanzar durante el 2013 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 ingresos, pero principalmente se vendió una de las máquinas más antiguas de impresión flexográfica a una empresa en Perú,

también se registro este rubro en otros ingresos, todo esto ha generado este salto importante en este rubro.

Finalmente, como pueden apreciar, las utilidades se han incrementado frente al año precedente, aunque en porcentaje hay una disminución de la participación al pasar del 3.29% al 2.71%, pero en cifras el incremento es de más del 59.29%, es en definitiva un buen camino, 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 2011 vs. 2012  
(expresado en miles de dólares)**

Concepto	Año 2011	%	Año 2012	%	Variación
Ventas Totales	5.113,15	100	9.876,29	100	93,15%
Costo de Ventas	3.061,94	59,88	7.292,04	73,83	138,15%
Utilidad Bruta en Ventas (T)	2.051,21	40,12	2.584,25	27,92	25,99%
Gastos Generales	1.757,92	34,38	2.186,88	22,33	24,40%
Gastos Financieros	62,46	1,22	66,95	0,68	7,19%
Otros Ingresos	40,87	0,80	76,99	0,78	88,38%
Utilidad Antes de Impuestos y Trabajadores	271,70	5,31	407,42	3,93	49,95%
Utilidad Neta Después de Impuestos	167,94	3,29	267,51	2,71	59,29%

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, en este año, hemos llegado a dos acuerdos con dos ex-trabajadores que plantearon una demanda judicial contra la empresa, en ambos casos la empresa tranzó de la mejor manera para evitar mayores complicaciones y distracciones en la operación, también recibimos varias multas de los organismos de gobierno por pagos extemporáneos y/o por incumplimientos de normativas como el Plan de Manejo Ambiental. Estos elementos han representado un castigo en los balances de la empresa al tener un rubro de Gastos No Deducibles de más de 119 mil dólares, esta es una tarea que quedó pendiente del área administrativa, el evitar estos gastos no deducibles, por tanto existe un potencial incremento de los resultados del 2013 en función de controlar estos gastos. Con el balance auditado del 2012, hemos dado el paso completo a la implantación de las NIIF en

la empresa, cumpliendo con las disposiciones de la Superintendencia de Compañías.

En las cuentas importantes del balance se pueden observar variaciones importantes en especial en el Efectivo, Banco e Inversiones y en el Activo, esto debido a dos elementos, el primero fue la cobranza de un proyecto con la CNJ que se dió a finales de diciembre y el segundo a la compra de equipos y la revalorización de todo el parque debido a la implementación de las NIIF, lo que significó más de un millón de dólares en ajuste, también se puede observar un incremento en las Cuentas por Cobrar y en el Pasivo Corriente, esto debido a que el movimiento en general de la empresa ha aumentado y esto conlleva a mayores ventas y cartera así como más deuda con los proveedores. Debo destacar que el inventario está muy controlado, tal que con casi el mismo tamaño de inventario estamos vendiendo un valor bastante mayor que el año precedente.

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 peración en línea, esto limitó y complicó la gestión contable, la generación de un Kardex 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 mediados del 2013, tendremos balances con un retraso de dos semanas máximo y para el 2014 los balances estarán disponibles con 8 días de retraso.

**Cuadro Comparativo de las Cuentas del Balance de Sismode 2011 vs.  
2012  
(expresado en miles de dólares)**

Concepto	Año 2011	Año 2012	Variación
Efectivo, Banco e Inversiones	16,69	564,61	3283.98%
Cuentas por Cobrar	543,23	1.091,71	100.97%
Inventarios	1.173,98	1.246,45	6,17 %
Impuestos, Anticipos y otros	608,70	509,21	-16,34%
Activos (Propiedad, Maquinaria, Equipos y otros)	845,07	2.484,41	194,99%
Pasivos Corrientes	1.699,56	2.972,10	74,87%
Pasivos a Largo Plazo	411,88	595,29	27,53%
Patrimonio de los Socios	1.137,23	2.061,50	81,27%

El patrimonio de los socios se ha incrementado en un valor casi del doble debido principalmente a la aplicación de las NIIF.

Desde el punto de vista estrictamente financiero, la operación se ha transformado de una no es satisfactoria (al compararlo con una inversión al

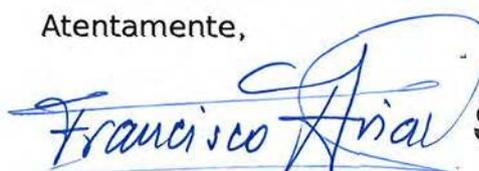
mejor interés posible) a una inversión que empiece a ser interesante para los accionistas, puesto que la relación Utilidad Neta/Patrimonio se ha movido del 2011 (14.71%) al 2012 (12,98%) es decir superando una inversión financiera, y proyectando un buen futuro para la empresa. En el sector comercial 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, con el movimiento del aeropuerto a la zona de Tababela, a inicio del 2013 y con la construcción de la estación norte del Metro de Quito, la consolidación del Parque del Lago en el antiguo aeropuerto, presenta un interesante futuro en plusvalía para la propiedad, sin embargo por noticias extra oficiales, la franja de terreno en la que se encuentra la propiedad, será expropiada para integrarla a la estación del Metro, esto puede significar que el Municipio nos pague un valor catastral por la propiedad, generando una fuerte pérdida a la empresa. 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, sea por las normas o por la expropiación. 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 2013, continuaremos con el traspaso de las actividades de Materpackin a Sismode, se terminara el paso total, con una liquidación progresiva de los empleados de Materpackin, hasta que al final del año toda la nómina de Materpackin pertenezca a Sismode.

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**

  
**sismode**  
Gerencia General