

Quito, D.M., Abril 22 de 2014

## INFORME DE GESTIÓN Y RESULTADOS DEL AÑO 2013 SISMODE CIA. LTDA.

Señores Socios:

Una vez concluido el año de gestión 2013, quiero rendir este informe a ustedes señores socios, con un sentimiento de frustración por los valores finales obtenidos y sobre todo por las pérdidas de mercado sufridas en este año, algo que nos hace reevaluar el enfoque de la empresa y mirar diferentes perspectivas a futuro. Los resultados numéricos del año en mención reflejan un descenso en las ventas, y por tanto en la utilidad, esto acompañado a una compleja situación de competencia en el mercado, nos obliga a realizar cambios al interior de la empresa.

En el siguiente cuadro comparativo de los resultados de la empresa (2012-2013), pretendo explicar el comportamiento general de la empresa. Las ventas del año decrecieron frente al año precedente, con una disminución porcentual de un 14%, en este punto tuvimos dos eventos que afectaron decisivamente en el desempeño comercial, el primero fue que no concretamos ningún proyecto con el gobierno, y esto significó un descenso de ventas sobre el 1.2 Millones de dólares, el segundo gran evento fue una política de nuestro principal cliente, Ferrero, al ser las etiquetas un producto de alta sensibilidad y estratégico, el cliente decidió tener dos empresas proveedoras y de tener el 100% de sus compras pasamos a un 60% de las mismas, lo que significó un descenso de más de 500 mil dólares en la facturación. El desempeño comercial excluyendo estos dos elementos, nos ha llevado a concretar nuevos clientes y operaciones, lo que representó que no tuviésemos 1.7 Millones de descenso, sino de 1.3 Millones.

El desempeño del Costo de Ventas (CTV) más que una mejor negociación con los proveedores, fue una correcta asignación de costos, correcciones que se realizaron en el sistema al reemplazar el costeo estándar por el costo promedio ponderado, el mismo que nos arroja un valor contable más acertado sobre el CTV. Por esta circunstancia se muestra un menor costo de ventas. También se puede deducir que al no haber realizado operaciones con el gobierno en los productos de tecnología, y concentrarnos en ventas de etiquetas y Markem Imaje, el CTV es menor, por tanto un margen bruto mayor que se refleja en un incremento de margen bruto del 7,88%, a pesar de menores ventas.

Finalmente, los Gastos Operacionales son gastos que se realizan con o sin las ventas que se efectúen, por tanto, al disminuir las ventas y considerando los incrementos de salarios del gobierno y otros gastos como los permisos de bomberos, operaciones, medioambientales, etc., han generado un incremento en el gasto operacional de un 12,28% frente al año anterior, y como pueden apreciar, las utilidades se afectaron y por tanto frente al año precedente, existe una reducción considerable de la utilidad pasando del 2,71% al 0,32%, esto nos ha obligado a replantear la estrategia comercial y de mercado de la empresa, para retomar la senda de utilidades apropiadas para los socios, las mismas que más adelante las detallaré.

### Cuadro Comparativo de la Operación de Sismode 2012 vs. 2013 (expresado en miles de dólares)

Concepto	Año 2012	%	Año 2013	%	Variación
Ventas Totales	9.876,29	100	8.539,85	100	-13,53%
Costo de Ventas	7.292,04	73,83	5.752,05	67,36	-21,12%
Utilidad Bruta en Ventas (T)	2.584,25	27,92	2.787,80	32,64	7,88%
Gastos Generales	2.186,88	22,33	2.455,48	28,75	12,28%
Gastos Financieros	66,95	0,68	132,45	1,55	97,83%
Otros Ingresos	76,99	0,78	-72,41	-0,85	-194,05 %
Utilidad Antes de Impuestos y Trabajadores	407,42	3,93	127,45	1,49	-68,71%
Utilidad Neta Después de Impuestos	267,51	2,71	26,93	0,32	-89,93%

En lo que se refiere a las cuentas del balance general, debo destacar que la situación comercial y de ventas, al no ser la ideal, y el haber tenido una disminución en las ventas, se ve reflejado en la disponibilidad de efectivo, y un elemento curioso es la cuenta de Cuentas por Cobrar, que a pesar de haber tenido un menor volumen de ventas, ésta cuenta creció, esto se debe a que nuestra gestión en el sector público fue casi nula, y al tener un incremento en el sector privado, se evidencia que los pagos son ahora más fáciles o cumplen las empresas del sector público y no así las privadas. Un elemento adicional similar es el inventario, al estar enfocado en el sector público, nuestro inventario creció al tener más variedad de productos y una venta menor, este valor estamos trabajando en disminuir para llegar a mejores niveles de rotación de inventario, que nos permita tener un mejor flujo de caja.

En las cuentas del Pasivo, se debe destacar la aparición del Pasivo a Largo Plazo, este es un crédito bancario que nos permitió la compra del terreno de la empresa en

Puembo. También el año pasado se realizó una capitalización con valores que se reflejaban en el balance como son aquellas cuentas que arrastrábamos desde la dolarización y aportes para futuras capitalizaciones, estas cuentas se decidió capitalizar para fortalecer el capital de la empresa y presentar mejores condiciones para los bancos en apalancamiento propio de capital.

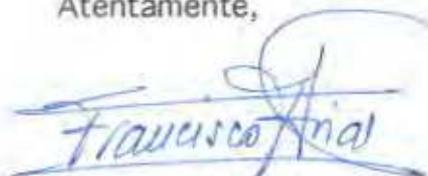
**Cuadro Comparativo de las Cuentas del Balance de Sismode 2012 vs.  
2013  
(expresado en miles de dólares)**

Concepto	Año 2012	Año 2013	Variación
Efectivo, Banco e Inversiones	561,96	139,72	-75,13%
Cuentas por Cobrar	1.399,90	1.566,50	11,94%
Inventarios	1.246,45	1.485,38	19,17 %
Impuestos, Anticipos y otros	509,21	374,40	-26,47%
Activos (Propiedad, Maquinaria, Equipos y otros)	2.484,41	3.020,90	21,58%
Pasivos Corrientes	2.972,10	2.792,06	-6,06%
Pasivos a Largo Plazo	595,29	1.380,09	131,93%
Patrimonio de los Socios	2.061,50	2.220,20	7,71%

Debo informar a los accionistas de la empresa, que el edificio actual de la empresa, está considerado dentro de la zona de amortiguamiento del terminal norte del futuro metro de la ciudad, lo que implica que nos notificarán algún momento del inminente proceso de expropiación por parte de la ciudad, para prepararnos ante este hecho, la empresa ahora posee un terreno de más de una hectárea ubicado en Puembo, que nos permitirá la construcción de las futuras instalaciones de la empresa.

Finalmente, quiero agradecer la confianza que han depositado en mi gestión al frente de la empresa, y rodoblar mi compromiso para sacar adelante la compañía en un año que lo vemos con muchas expectativas.

Atentamente,



Francisco Arias G.  
Gerente General