Quito, D.M., Abril 1 de 2015

INFORME DE GESTIÓN Y RESULTADOS DEL AÑO 2014
SISMODE CIA. LTDA.

Señores Socios:

Finalizado un año de transición, quiero expresarles señores socios, mi expectativa con una mezcla de desazón y optimisto con los cambios que hemos experimentado en este año pasado. Primero es apropiado mirar el entorno macro del país, marcado principalmente por un descenso en el crecimiento del PIB (7.2% en el 2011 al 4% en el 2014 y con una proyección del 3,8% para el 2015), y desde el mes de junio un descenso en el precio del petróleo (US$91 en Enero a US$54 en Diciembre), una de las principales fuentes de financiamiento del estado. Esto ha ido poco a poco deteniendo el motor del crecimiento y del consumo que es el gasto público, pero al mismo tiempo las iniciativas privadas han ido progresando y difundiéndose, me refiero a iniciativas que son las que nos interesan como empresa, es decir pequeños emprendimientos para producción de alimentos, cosméticos y productos de consumo, esto apuntalado por un fortalecimiento de la clase media y disminución de la pobreza según las mediciones nacionales.

Una vez terminada la gestión 2014, quiero rendir este informe a ustedes señores socios, acompañado de un sentimiento de moderado optimismo, y con muchas frustraciones de lo que no se pudo realizar o que se quedo en fase de ejecución en el año pasado. Los resultados numéricos del año en mención reflejan un descenso en las ventas pequeño pero descenso al fín frente al año precedente, pero a pesar de los incrementos en los gastos y ciertos costos de productos, se nota una mejora en la utilidad, algo que parece a primera vista contradictorio, puesto que vendemos menos pero ganamos más incluso con mayores gastos?, este cuestionamiento es claramente solventado por un incremento en el margen de participación, es decir hemos conseguido en promedio mejorar el margen bruto.

En el siguiente cuadro comparativo de los resultados de la empresa (2013-2014), pretendo explicar el comportamiento general de la empresa. Las ventas del año decrecieron frente al año precedente, con una disminución porcentual de un 3%, en este punto tuvimos dos eventos que afectaron decisivamente en el desempeño comercial, el primero fue que el principal proyecto de gobierno que cerramos, no alcanzamos a facturar en el año, dejando un fuerte valor por facturar (US$922.000), el segundo gran evento fue la iliquidez que sufrimos durante todo el

Quito Av. 10 de Agosto N46-77 y Retamas • Telf: PBX (593-2) 2 41 01 04 • Fax: (593-2) 2 40 33 43 • Guayaquil Cdla. Albatros, Miguel Alcívar s/n y Plaza Dañin • Telf. (593-4) 2 29 44 17 / 2 39 44 27 / 2 29 32 26 • Fax: (593-4) 2 28 35 09

sismode
Expertos y Confiables!

año, fruto de haber enfrentado el proyecto de Alianza Productiva y Printing Services con recursos propios, los que al final no pudieron seguir sustentándose y finalmente nos dejaron en mora con nuestros principales proveedores, esto generó un desabastecimiento de los productos de venta cotidiana y de pérdida de ventas de equipos ink jet, al menos 15 equipo dejamos de vender por no poder entregar oportunamente. Debo mencionar también que nuestro principal cliente Ferrero, decidió mover una parte importante de su producción de empaque a Brasil, razón por la que el volumen total de consumo disminuyó y al ser compartido para nosotros disminuyó aún mas.

El desempeño del Costo de Ventas (CTV) ha seguido el ritmo de mejora del año precedente, consiguiendo este año una mejora aún más de un 6,68%, es decir nuestro Truput sobre ventas ahora está en 35,07%, y para este año pensamos llegar al 38%. Esta mejora se debe a la composición de nuestra venta, es decir, ahora vendemos más productos que producimos y por ende tenemos mejor utilidad bruta, frente a los productos que importamos y por tanto debemos sujetarnos a un margen de comercio y no de transformación, es decir un menor margen.

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 operaciones, medioambientales, etc., han generado un incremento en el gasto operacional de un 6,99% frente al año anterior, sin embargo el resultado final nos muestra una mejora en la utilidad frente al año precedente en un 2,28% , confirmando de esta forma que el camino es priorizar la venta de la producción propia y dejar de lado iniciativas de bajo margen.

Cuadro Comparativo de la Operación de Sismode 2013 vs. 2014
(expresado en miles de dólares)

Concepto	Año 2013	%	Año 2014	%	Variación
Ventas Totales	8.539,85	100	8.268,78	100	-3,17%
Costo de Ventas	5.752,05	67,36	5.368,11	64,93	-6,68%
Utilidad Bruta en Ventas (T)	2.787,80	32,64	2.765,60	33,45	-0,08%
Gastos Generales	2.455,48	28,75	2.627,15	31,77	6,99%
Gastos Financieros	132,45	1,55	146.17	1,55	10,36%
Otros Ingresos	-72,41	-0,85	-40,81	-0,49	-43,64 %
Utilidad Antes de Impuestos y Trabajadores	127,45	1,49	127,72	1,55	0,21%
Utilidad Neta Después de Impuestos y Trabajadores	26,93	0,32	33,08	0,32	2,28%

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, principalmente porque nuestro cartera en todo el año no fue manejada de forma apropiada, es decir con una labor persistente y constante de cobranza, y el secto privado busca apalancarse más y más en los proveedores, lo que nos ha puesto en situación complicada de liquidez, lo que nos ha forzado en ir constantemente al banco por sobregiros, generando un mayor gasto financiero. 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, pero principalmente es debido a que el proyecto con el Ministerio de Justicia todavía no se factura, y es un inventario sobre los 600K que nos afecta en los números globales aún cuándo al eliminar este valor, el inventario total algo ha disminuido.

Como elementos destacados se debe mencionar que la ciudad no ha definido la expropiación del local actual de la empresa, y al mismo tiempo la apertura de la Ruta Viva nos ha dejado a escasos 800 metros de esta vía (en la ubicación del terreno de la empresa en Puembo) y con la proyección de la tercera fase de la Ruta Viva, estaremos a menos de 100 metros de esta vía, con lo que la valorización de este terreno ya llegó al millón cien mil dólares, y cuándo iniciemos obras esperamos que este valor se incremente al menos a 1.5 millones. Es importante una definición de inversiones para enfrentar a la competencia y una re-estructuración o ampliación provisional del actual edificio que nos permita mejor funcionalidad con lo que tenemos actualmente para defender nuestra posición en el mercado.

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

Quito Av. 10 de Agosto N46-77 y Reinas • Telf: PBX (593-2) 2 41 01 04 • Fax. (593-2) 2 40 33 43 • Guayaquil Cdla. Albatros, Miguel Alcivar s/n y Plaza Dañin • Telf. (593-4) 2 29 44 17 / 2 39 44 27 / 2 29 32 26 • Fax: (593-4) 2 28 35 09

sismode
Expertos y Confiables!