Quito, D.M., Abril 17 de 2017

INFORME DE GESTIÓN Y RESULTADOS DEL AÑO 2016
SISMODE CIA. LTDA.

Señores Socios:

Una vez concluido un año catalogado como difícil por todos los medios, en el que el país experimentó un decrecimiento en su PIB del 1,7%, valor no confiable por ser un manejo de un gobierno que controla todos los poderes y que bien puede ser superior, en la empresa hemos experimentado un ordenamiento de prioridades, las mismas que iniciamos en el segundo semestre del 2015 y que fueron poco a poco convirtiendo una realidad la focalización y esfuerzos por un mix de productos más rentables.

Antes de profundizar en los resultados operacionales de la empresa, debo expresar mi optimismo para el 2017, aunque es un año anunciado de mayor contracción, dificultad de flujo generalizado, un ambiente político que lo único que aporta es incertidumbre y por tanto un estancamiento de la inversión, considero que las bases de la estrategia de la empresa empezaron a dar frutos en el segundo semestre del año concluído y seguirán aportando en los años siguientes. En el cuadro siguiente se puede apreciar la evolución del PyG de los últimos cuatro años.

Resultados Años 2013-2016 Sismode Cia. Ltda.

(En Miles de Dólares)

Concepto	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016
Ventas	8.539,85	8.133,71	8.896,28	7.086,70
Costo Ventas	5.752,05	5.368,11	6.288,70	4.408,48
Utilidad Bruta	2.787,80	2.765,60	2.607,58	2.678,22
Gasto Operacional (1)	2.660,34	2.637,88	2.546,08	2.347,43
Utilidad Neta Operacional	127,46	127,72	61,50	330,79
Impuestos y Trabajadores	100,52	94,64	79,97	126,27
Utilidad Neta Socios	26,94	33,08	(18,47)	204,53

(1) Se incluyen los ingresos y gastos no Operacionales

En este cuadro podemos observar un comportamiento inusual en el rubro Costo de Ventas, esto se debe a la estrategia planteada, redireccionar los esfuerzos de la empresa hacia productos que aporten mayor margen, y dejar de lado aquellos productos que no tienen el apropiado margen de contribución. Un elemento adicional a destacar en este cuadro es que el valor de Impuesto a la Renta y Participación de Trabajadores del año terminado, a pesar de partir de un mayor valor en la Utilidad Neta antes de Impuestos y Trabajadores, el valor final de impuestos principalemente fue menor proporcionalmente, y esto es debido al control en los

gastos no deducibles así como el empleo de todos los elementos que permiten un mejor desempeño tributario.

En el siguiente cuadro comparativo de los resultados de la empresa (2015-2016), pretendo explicar el comportamiento general de la empresa.

CUADRO COMPARATIVO PORCENTUAL 2015 VS. 2016

(En Miles de Dólares)

CONCEPTO	Año 2015	%	Año 2016	%	Variación
Ventas Totales	8.896,28	100,00%	7.086,70	100,00%	-20,34%
Costo de Ventas	6.288,70	70,69%	4.408,48	62,21%	-29,90%
Utilidad Bruta	2.607,58	29,31%	2.678,22	37,79%	2,71%
Gasto Operativo	2.546,08	28,62%	2.347,43	33,12%	-7,80%
Utilidad Neta Operativa	61,50	0,69%	330,79	4,67%	437,92%
Imp. Renta y Trabajadores	79,97	0,90%	126,27	1,78%	57,89%
Utilidad Neta Disponible	(18,47)	-0,21%	204,53	2,89%	1.007,04%

Las ventas del año decrecieron frente al año precedente, con una disminución porcentual de más del 20%, esto principalmente debido a que abandonamos la venta de equipamiento IT (Motorola-Zebra) al decidir una focalización de ventas en etiquetas, y principalmente etiquetas VIP. Al mismo tiempo se consiguió una disminución de casi un 30% en el Costo de Ventas, puesto que los productos que más trabajamos tienen un mejor margen de contribución, esto también se puede ver al tener un peso de un 62% en representación de la venta en el 2016 frente a un peso de más del 70% en el 2015, esto representa un incremento en la Utilidad Bruta, tanto numérica como porcentualmente. La aplicación debida de los gastos, el control de presupuestos y validación de la oportunidad de registro de los diversos gastos de la empresa, disminuyó el gasto no deducible, a pesar de haber recibido multas por más de 30K por revisiones de años anteriores de la SENAE, también se desechó inventario obsoleto o rechazos de calidad por un valor superior a los 70K (años anteriores y año vigente). El resultado final de pasar de una pérdida a una utilidad es un elemento que sintetiza los esfuerzos realizados por ordenar la operación, orientarla y focalizar los esfuerzos.

Este año se consiguió llegar a un 2,89% de la venta como Utilidad Neta Disponible, valor tanto numérico como porcentual muy lejano de lo conseguido en años anteriores. Una prueba tangible de esto es un bienestar y tranquilidad operacional con los proveedores. En general nuestros indicadores como la Solvencia Total o Solvencia a Corto plazo demuestran una mejora sustancial al compararse con el 2015, la prueba ácida está ahora en 0,70 en el 2015 estaba en 0,56, el objetivo para este año es superar 0,8. También podemos observar una disminución del Endeudamiento Total al pasar del 85,97% en el 2015 al 56,55% en el 2016, teniendo como objetivo llegar al 40% este año. Todo esto basado en un presupuesto de gastos y control mensual de cumplimiento presupuestal, con objetivos claros de incrementar un 15% la Venta Anual, con una mejora de un 5% en la generación de Truput y una disminución de 3% en los Gastos Operacionales.

Algo notorio y destacable en el año concluido es una revisión y validación completa de los módulos del ERP comparados con las cuentas contables, consiguiendo consistencia completa en CxC, CxP, dejando sólo la de Inventarios para un control y ajuste en este año.

Logística: En el área se ha implementado medidores que permiten ir mejorando la gestión, como es Rotación de Inventario, teniendo como objetivo llegar a 6, al finalizar el año llegamos a 2,48, pero con una tendencia de mejora, este año tendremos una rotación sobre 4 y esperamos en el 2018 conseguir el objetivo de rotación que nos permita una mejor liquidez en la empresa. También se incorporaron medidores como el OTIF para medir la eficiencia de la entrega, y estamos en proceso de implementación de tecnlología que nos permita mejorar eficiencias en los despachos, hacer más movimientos con menos personal.

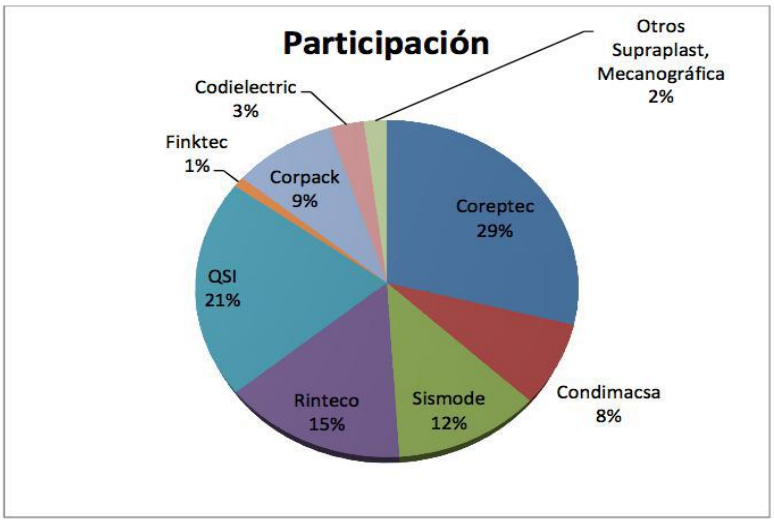
Producción: Al tener un enfoque como empresa de priorizar la producción propia sobre la venta de equipos que representamos, se tiene una presión constante para mejorar los indicadores de producción, todo el 2016 nos hemos mantenido sobre el 90%, pero no llegamos a sostener el 98% de confiabilidad por 3 meses para instalar nuevamente el programa Confiable, nuestra carga sobre las líneas de producción es constante y se ha incrementado, no representando una mayor producción pero sí mayor número de órdenes de producción, esto por que los clientes siguen disminuyendo el volumen de sus pedidos y aumentando el número de referencias, lo que ha implicado un enorme esfuerzo de contención de gastos como el de set up, pero con una fuerte limitación por la tecnología que se tiene. El personal ha disminuido y seguiremos en un proceso de optimización del recurso humano para llegar a mayores índices de productividad (gasto MOD+MOI por Kg producido).

Sistemas de Apoyo: Esta área de la empresa tiene a su cargo el cumplir con los requerimientos normativos, IESS, Ministerio de Relaciones Laborales, Medio Ambiente, Seguridad y Salud Ocupacional, además de los controles internos como es el Control de Procesos (Calidad), certificaciones como el ISO 9001, y las auditorías que nos realizan diferentes clientes para evaluar la calidad de la empresa y el manejo del Recurso Humano de la empresa. Las gestiones realizadas por el área han contemplado el cabal cumplimiento de lo exigido por el gobierno, la nómina y control del gasto por horas extras, y la negociación de todo tipo de servicio que involucra al personal. El Control de Procesos merece una mención especial, puesto que el año pasado no se cumplieron objetivos, el costo de la No Calidad está sobre el 1,38% de la venta, cuando el objetivo era situarlo en menos del 0,80%. Esto nos implica un esfuerzo en conjunto con las áreas de producción y comercial, para que podamos superar estas metas, para ello en este año se ha iniciado un proceso de recapacitación y puntos de control en todos los procesos para evitar el cometimiento de errores y disminución de la mala calidad.

Comercial: En el 2016 no se consiguió afianzar un trabajo de parte del Gerente Comercial contratado, el mismo que fue separado de la empresa en el mes de Julio por sus resultados. Desde el mes de Agosto el Gerente Técnico, Marco Amores

empezó a liderar el área bajo un esquema unificado de un área de Generación, pero todavía manteniendo dos áreas separadas. Se inició un trabajo más coordinado con Logística para evaluar la penetración de mercado de las diferentes marcas en Codificación y nuestra presencia a nivel de etiquetas. Un primer resultado es medir nuestro posición en el número de equipos importados en el 2016, Sismode tiene apenas el 12% de participación, es bajo y muy suceptible de mejora, el cuadro siguiente muestra la participación de mercado en Codificación (equipos).

CODIFICACION



Este año se realizarán mediciones de participación de mercado en los diferentes segmentos que operamos como son etiquetas VIP, Prime, Termoencogibles, etc., al momento una percepción nuestra es que debemos estar entre el tercero y segundo lugar de participación en estos segmentos, pero lo apropiado es generar una medición para plantear estrategias de crecimiento. Para el 2017, la meta como se mencionó es incrementar la venta en un 15%, para llegar a 8,149M de facturación, y hasta el mes de Abril, llevamos un cumplimiento en ventas del 98% y de generación de Truput del 102%. Una noticia basada en los resultados del año anterior fue que nuestra representada Markem Imaje, nos notificó que ya no somos distribuidores exclusivos, lo cuál nos afecta pero no es un motivo para abandonar este mercado.

El equipo comercial será evaluado permanentemente y se harán los reemplazos con la celeridad del caso para mantener un equipo altamente competitivo para ganar mercado. También se debe destacar que el nombrar distribuidores a ex-empleados de la empresa nos ha dado buenos resultados, puesto que se bajó el Gasto Operativo Fijo y se ha generado mayor venta en estos territorios.

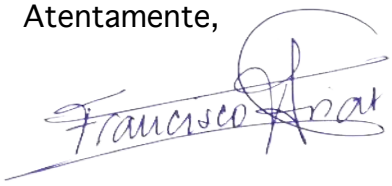
Técnico: Ante la baja penetración en la instalación de equipos y el alejamiento de las ventas de equipos IT, el área técnica fue re-estructurada, salieron algunos empleados y estamos repotencializando su trabajo para buscar mayor cobertura con menos personal, es decir soportar un crecimiento esperado de un 20% en la venta

de equipos de codificación sin incremento de personal.

El principal elemento que debo destacar de la operación en el 2016 es los acercamientos permanentes con el Municipio de Quito, para conseguir de alguna forma un cambio de ubicación o una definición del destino de nuestro principal activo fijo, el edificio. Después de varias comunicaciones y quejas de nuestra parte por la construcción de la estación del Metro, y la vibración que genera y provoca inestabilidad de la maquinaria de impresión, obtuvimos una respuesta clara del Municipio, si existe un daño que puede comprobarse, debemos reclamar y la construcción tiene un seguro que cubre esto, pero el llegar a un daño comprobable implica que dejemos de operar con un riesgo enorme de perder el mercado que tenemos. Bajo esta perspectiva, a finales de año, se decidió la búsqueda de un lugar dónde mover la instalación productiva, concretando el arrendamiento y cambio para el mes de mayo de este año.

Finalmente, quiero sugerir a los Socios de la empresa, que las utilidades registradas este año se empleen para saldar las pérdidas de años anteriores y no se realice un reparto de utilidades, buscando bajar deudas y mejorar nuestra posición de efectivo. Quiero agradecer la confianza depositada por los socios en la administración de la empresa y sobre todo el trabajo que han desempeñado los Gerentes de área con un continuo aprendizaje para mejorar nuestros indicadores.

Atentamente,



Francisco Arias G.
Gerente General