

Quito, 30 de Abril de 2007

16670

INFORME DE GESTIÓN ENERO-DICIEMBRE 2006 SISMODE C. LTDA.

Señores Accionistas:

Una vez terminado un agitado año, con cambios profundos en el ámbito externo, expectativas y temores por el futuro del país, la empresa ha seguido un camino de crecimiento y mejora de su posición tanto en el mercado como financiero. Me place presentar este informe de resultados de la gestión de la empresa durante el año 2006. Voy a ampliar en tres aspectos importantes, los aspectos externos a la empresa, los aspectos internos y el resultado mismo de la gestión.

Aspectos Externos: El año 2006 luego de un buen crecimiento precedente, y con una base política externa complicada, año de elecciones, se presentó con augurios conservadores en el campo político, por contra un fuerte valor del petróleo, exportaciones no petroleras en crecimiento, y un incremento de consumo, daban un buen perfil económico favorable. En el plano político, la primera y segunda vuelta marcan desde siempre un paréntesis en las inversiones de las empresas, en espera de definiciones de los candidatos elegidos y del nuevo presidente, esto generó una semi parálisis de ventas en nuestros proyectos de ventas, algunas se cancelaron y otras se difirieron para el siguiente año. Con la elección de Rafael Correa como presidente, algunas empresas definitivamente han suspendido inversiones, otras han decidido modificar a inversiones menos ambiciosas en pos de obtener el mayor retorno sobre la inversión ya realizada y otros sin importarles los análisis externos siguen invirtiendo.

Una vez consolidada nuestra posición ante los proveedores como Symbol (hoy Motorola), Imaje, Zebra, hemos emprendido un esfuerzo por consolidar nuestra posición en el mercado para proyectar solvencia y seguridad a nuestros clientes que nuestros clientes realicen con nosotros.

Aspectos Internos: El plan de trabajo de ventas enfocado en priorizar a los clientes A se siguió ejecutando en el 2006, cosechando ya buenos resultados. Nuestro crecimiento en este segmento es sostenible, a pesar de que los números generales muestran una venta inferior al 2005, esto es debido a 2 proyectos importantes que en conjunto sumaron más de \$400.000 de facturación, lo cual no se repitió en este año, también se evidenció una falencia de la empresa que es la atención a los clientes B y C, quienes han decrecido, esto es directamente responsabilidad del servicio al cliente y la estructura de la empresa, sin parqueos, mala comunicación, mala integración de la información, falta de capacitación al personal de atención en mostrador, por numerar algunos.

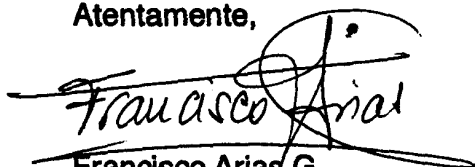
Un punto importante que se debe mencionar es la consecución del 100% de la codificación en Nestlé, mediante un contrato de pago por marca, lo cual nos garantiza para los próximos 4 años ingresos superiores a los US\$180.000 anuales además de permitirnos ampliar los servicios al cliente. Este es una

muestra clara de la tónica de negocios que buscan los clientes grandes, la tercerización de servicios. La empresa está conciente de esto y enfocando sus esfuerzos a conseguir más contratos de este tipo que nos garanticen penetración y crecimiento con estos clientes claves. También se debe destacar el incremento de compras de Supermaxi y su plan de ampliación para el 2007 dónde ya hemos sido asignados como proveedor de su ampliación. Un aspecto negativo es el estancamiento en las áreas de servicio técnico y sistemas, donde no se ha generado crecimiento y existe una enorme presión de parte de los recursos por incremento de sueldos. En general, la empresa carece de una política de personal, evaluación y remuneración, en el área de servicios se ha establecido ya este mapa de acción, pero falta en el resto de la empresa.

Resultados de Gestión: En el año 2006, no se consiguió superar el valor alcanzado en el 2005, se realizaron ventas de 2'500.000, casi un 4% menos que el año pasado, también se decidió concentrar el crédito en una sola operación con el Produbanco, mediante la venta del inmueble con un Lease back, generando una utilidad por venta de activos, lo cuál no es tributable, pero han mejorado los indicadores de la empresa. Los cambios estructurales y operacionales de la empresa empezarán a fructificar en el 2007.

Cualquier inquietud, con gusto la puedo aclarar.

Atentamente,


Francisco Arias G.
Gerente General