

## INFORME DE GERENCIA 2007

16670 -

Señores Accionistas de la empresa Sismode Cia. Ltda., quiero en primer lugar pedir las disculpas por la tardanza en la entrega de la información y balances de la operación de la empresa durante el año 2007.

Las actividades en el 2007 se iniciaron con el proyecto Integra para implementar un software de control de toda la actividad comercial y administrativa de la empresa, para ello se seleccionó un Enterprise Resource Planning (ERP) de código libre, es decir sin costo de licenciamiento, también se eligió a una empresa mexicana para la implementación de dicho software, el mismo que fue lanzado en operación en el mes de marzo del 2007. Nuestra escasa cultura de cerrar todas las cuentas diariamente, y de tener un software que esté sincronizado en todos los aspectos de la empresa, nos dió innumerables contratiempos, los que debieron solucionarse hasta hace muy poco. Este esfuerzo ha servido para ordenar los procesos internos de la empresa y por tanto desde la fecha podremos contar con información financiera y operativa prácticamente al día.

En la parte operacional, la empresa ha conseguido la certificación de varios proveedores para ser el centro de servicios, como es el caso de Motorola y Epson, nuestro objetivo fue subsanar la imagen de servicio de la empresa y enfocar los esfuerzos en labores rentables, ante ello se cambió al gerente de Servicios y se decidió una reestructuración del área de sistemas, para lo cuál el gerente de Servicios nuevo tercerizó las labores de programación en los casos que tuviésemos contratos, se terminó la adecuación del edificio para tener la funcionalidad requerida y sobre todo proyectar la imagen física acorde al nuevo modelo de imagen corporativa.

En la parte laboral, la empresa no ha crecido en empleados, pero ha disminuido el número de recursos en sistemas y temporalmente los ha ampliado en administración, con el conocimiento del ERP y sus funcionalidades, se estabilizará y descenderá el número de recursos al tamaño apropiado. En el 2008 se inscribirá un Reglamento Interno de Trabajo para que el personal actúe en concordancia y evitar problemas por los vacíos que tiene la ley y la interpretación de la misma, adicionalmente se está elaborando el Reglamento de Seguridad Industrial y Salud Ocupacional.

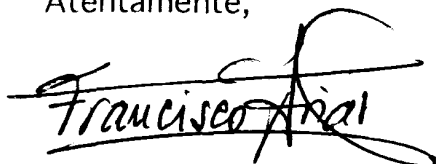
Comercialmente la empresa enfocó sus esfuerzos en la línea que mayor utilidad genera, la de Imaje, llegando a más de 40 equipos vendidos en el año, un crecimiento de un 45% en esta línea, se han consolidado nuevos contratos de Servicios de Impresión, completando ya más de 40 equipos bajo este concepto, el mismo que seguirá incrementándose en el 2008. Las compras en Imaje (Orbital + Imaje) superaron los US\$430.000. A pesar de no empujar o presionar a los vendedores para que vendan líneas de bajo margen como es Motorola, el funcionamiento apropiado del centro de servicio ha generado un repunte en esta línea, llegando a compras similares en productos Motorola a los que teníamos cuando trabajábamos como distribuidor único, las compras de esta línea superó los US\$500.000. En general, las ventas en el 2007 fueron satisfactorias en Quito (US\$1'600.000) y deficientes en Guayaquil (US\$583.800). No se han considerado las ventas intercompañías. Las ventas totales fueron de US\$2'685.340 con un incremento frente al 2006 de un 7,9%. Las utilidades se disminuyeron considerablemente debido a los fuertes compromisos de créditos y en especial del incremento de gastos que no se trasladaron a la parte comercial.

Los costos tuvieron un comportamiento similar al de años anteriores, es decir un incremento en líneas como consumibles (Imaje), y un decremento en líneas como Motorola, en general no se ha tenido variaciones sustanciales, salvo las generadas por transporte y gastos de nacionalización.

Finalmente, para el 2008 tenemos un enfoque en los mismos elementos que nos han dado resultados, enfocarnos en el cliente, seguir con mucha fuerza participando en el mercado de los productos Imaje, más aún con la fusión Markem-Imaje, pero también mantendremos la presencia en las otras líneas de producto, con una mejora de márgenes para que sea atractivo para la empresa. Un elemento muy importante en nuestros planes es el Centro de Servicios y los servicios de valor que podamos brindar al mercado, nuestras expectativas de crecimiento en Sismode son buenas con proyectos interesantes y sobre todo con un potencial enorme al contar con la línea unificada Markem-Imaje, la misma que será anunciada a finales de año, y según nuestro soporte de Imaje, Sismode será la empresa que maneje la línea en Ecuador.

Agradezco nuevamente la confianza y el apoyo brindado a la gestión en el 2007.

Atentamente,



Francisco Arias G.

Gerente General