

16670

Quito, 30 de Marzo del 2009

Señor Accionistas
Sismode Cia. Ltda.
Ciudad

De mi consideración:

A continuación, pongo en su consideración el informe de gestión 2008 de la empresa que me honro en dirigir.

INFORME DE GESTIÓN 2008

El Panorama General: Durante el año 2008, el país experimentó un crecimiento económico en el primer semestre superior al de la región, esto fue soportado por un fuerte gasto público, lo que generó mayor consumo y por tanto la empresa mostró un buen desempeño en lo que se refiere a ventas. En el segundo semestre, las elecciones, y luego la crisis internacional seguida de una caída en el precio del petróleo dejó al país con un panorama sombrío. El crecimiento general del país fue del 5.3% en el año, superior a la media de Latinoamérica, pero con fuertes indicios de descenso, inflación, pérdida de empleo, y una fuerte salida de capitales por los temores de la desdolarización.

Durante los dos años de gobierno actual, se han fortalecido los elementos de control del gobierno, como es el SRI, CAE, CONSEP, IESS, Min. Trabajo, Min. Ambiente, Municipio, Bomberos, entre otros, esto puede ser manejado de alguna forma con un tamaño pequeño de empresa, pero la nuestra ya es una mediana empresa, y los nuevos requerimientos gubernamentales nos tienen con una presión constante de ajustes, implementación de otros procedimientos de trabajo, y distracción del objetivo principal de la empresa, este proceso de ajuste consideramos que terminará en el 2010 con la implementación de normativas internacionales de control tributaria.

Debo destacar que las áreas de generación de la empresa han tenido un desempeño dispar, por un lado producción ha incrementado su capacidad, pero no su desempeño, mientras que ventas y servicios técnico han seguido



1200

creciendo en nivel de servicio como en facturación, lamentablemente el área productiva no ha acompañado este crecimiento.

A continuación, presento un resumen por áreas específicas de la empresa.

Ventas: El objetivo para el 2008 fue llegar a ventas de \$2'704.282, consiguiendo una facturación por \$2'850.932, es decir con un cumplimiento del 105%. La proporción de ventas fue de 26.42% de Guayaquil, 63.45% de Quito, y un 10.13% de exportación. También está incluido el valor de facturación por servicio técnico y repuestos, el mismo que se incrementó versus el 2007 en un porcentaje mayor. Contablemente se registra un valor adicional de ventas de \$430.509 por servicios que se presta a Matarpackin, pero que no se los considera para la medición de la gestión operativa de la empresa.

Servicio Técnico: Se reorientó la empresa bajo el concepto de que el servicio técnico es la clave de nuestro desarrollo, se modificó el área, se doto de los elementos y la capacitación necesaria, con inversiones para proyectar el profesionalismo de nuestro departamento. Las inversiones dieron su fruto, hemos sido homologados con Centro de Servicio de Motorola, y con esto hemos generado una facturación de más del doble al compararla con el 2007, pero los objetivos del área fue mejorar el tiempo de servicio, el mismo que disminuyó de 8 a 3 días, y el tiempo de atención de una emergencia de 18 a 5 horas.

Administración: En el área administrativa, se concluyó con la implementación del ERP, estamos en una fase de explotación y se profundizará su aplicación basada en la incorporación de más módulos, o mejor dicho con la parametrización de otros módulos. Al momento tenemos mejor información, en menor tiempo, pero el objetivo es contar con un sistema que nos entregue la información que necesitamos al instante, para ello estamos en un proceso de estandarización de procesos, que nos ayudará a afrontar los nuevos requerimientos de las autoridades.

La información contable de la empresa está debidamente auditada, muestra un incremento en el activo, debido a la incorporación de más inventario para soportar el incremento de ventas y la mejora del servicio técnico, en la misma proporción se incrementaron los pasivos, pero existe un incremento patrimonial para los socios. El resultado final del ejercicio arroja un incremento en la utilidad neta, para conseguir \$75.238 lo cual

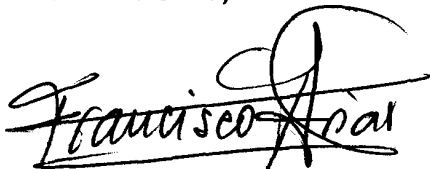
166720

representa un 232% de incremento, comparado con el año 2007.

Debo señalar como un hecho destacable, que la empresa posee en arrendamiento (Leasing) unas 50 máquinas codificadoras, brindando servicios tercerizados en la industria, estas máquinas pasarán al activo de la empresa cuando terminen el contrato del leasing, pero seguirán aportando un ingreso permanente que ya llega a los \$30.000 mensuales. Bajo esta estrategia de crecimiento, planeamos para el 2009 duplicar el volumen de esta facturación con nuevos equipos.

Ante el panorama económico mundial y local, tenemos una sólo estrategia, trabajar más duro y generar más negocios con nuestros clientes.

Atentamente,



Francisco Arias G.
Gerente General