FIRMESA INDUSTRIAL CIA. LTDA.

www.firmesa.com Telf.: 1-800-40-40-40 E-mail: contactenos@firmesa.com QUITO - ECUADOR

Quito, 25 de abril del 2011

Señores
SOCIOS DE
FIRMESA INDUSTRIAL CIA. LTDA.
Ciudad.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
28 ABR. 2011
OPERADOR 28
QUITO

De mi consideración:

Pongo a consideración de ustedes mi informe sobre las labores económicas desarrolladas durante el año 2010.

I.- ENTORNO ECONOMICO Y POLÍTICO:

El actual esquema de dolarización ha permitido una estabilidad en los pilares fundamentales de la economía, sin embargo no fue suficiente para cumplir el nivel de crecimiento proyectado del 6% para el año 2010 por el gobierno. Dentro de las causas principales, se encuentran las dificultades en la reactivación productiva y un excesivo gasto publico.

Este pequeño crecimiento del 3% responde a la recuperación que ha mostrado la economía luego del estancamiento económico que sufrió en el año 2009 como producto la crisis financiera mundial

Al inicio del año el gobierno estimó que se obtendría un crecimiento del Producto Interno Bruto del 6.8%, sin embargo al final del 2010 este valor se situó en el 3,6%, valor muchísimo menor que el planificado por el gobierno.

El año cerró con una inflación del 3.3%, lo cual es inferior a la inflación del año 2009, que fue de 4,3%.

El desempleo se redujo del 9.1% en el primer trimestre al 7.4% en el tercero, mientras que el subempleo, aunque también bajo, aún se mantiene cercano al 50% de la población económicamente activa.

Las exportaciones de bienes y servicios totalizaron el año 2010 en 19.021 millones de dólares, frente a los 15.574 millones del año 2009.

Mientras que las importaciones aumentaron en mayor medida, con una tasa de crecimiento del 31.9%, especialmente de bienes de consumo duraderos, combustibles y algunos bienes intermedios.

Es importante indicar que el sector petrolero se apoya fuertemente en los altos precios del petróleo, ya que la producción se mantiene e incluso

ha disminuido, debido en parte a la limitada inversión de las empresas privadas en los últimos años.

En el año 2010 la inversión privada ha disminuido debido a la falta de confianza del sector privado por las políticas fiscales y económicas impuestas por el gobierno

En el 2010 las remesas familiares mostraron una disminución debido especialmente al deterioro de la situación laboral en España e Italia, dos de los principales destinos de los inmigrantes ecuatorianos.

II.- AREA FINANCIERA:

Durante el año 2010 continuamos trabajando con créditos bancarios, especialmente a través de Cartas de Crédito para nuestros proveedores del exterior y créditos en efectivo para financiar capital de trabajo.

Durante el año 2010, se ha logrado reducir nuestro nivel de endeudamiento con el sector financiero, el mismo que se redujo en un 9,8% en relación al año anterior. A pesar de la reducción del endeudamiento, los costos financieros se incrementaron en un 36% con relación al año 2009.

Se continúo trabajando a través de líneas de crédito para capital de trabajo y de cartas de crédito para nuestros proveedores del Exterior. Este incremento obedece a la inversiones que realizo la empresa en inventarios de las nuevas líneas que comercializamos.

Las instituciones financieras siguen manteniendo durante este año total confianza en las políticas macroeconómicas y de los agentes económicos, lo cual permitió apertura y fluidez en los créditos.

La Superintendencia de Bancos continúa exigiendo a las entidades financieras que las operaciones de crédito sean respaldadas con garantías reales.

Este año se caracterizó por una excelente liquidez en la empresa, generada por la venta de las líneas tradicionales de Ups´s, Baterías, Contratos de Mantenimiento, Servicio Técnico y las nuevas líneas de comercialización, especialmente por Datacenter; impulsado por la modernización del sector público, lo cual nos permitió contar con los recursos necesarios para cubrir los gastos operativos de la empresa y para cubrir las obligaciones.

Las entidades financieras siguen conservando su política de respaldarse con garantías reales sobre los créditos otorgados por el orden del 140%

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
28 ABR. 2011
OPERADOR 28
QUITO

es así que mantienen vigentes Prendas Comerciales de mercaderías e Hipotecas de propiedades como respaldo de los créditos otorgados y Garantías Personales.

Continuamos trabajando con el Banco Bolivariano, con una línea de crédito de US $ 250.000 dólares.

El Banco de Guayaquil nos amplió la línea de crédito como grupo a un valor de US $ 800.000,00 dólares.

A mediados del año 2010 se logró que el Banco Promerica, nos incremente la línea de crédito a $ 1´300.000,00, para capital de trabajo a tres años plazo y para cartas de crédito a plazo establecido por el proveedor.

La compañía logro que el Banco Pichincha incremente nuestra línea de crédito en US$ 200.000,00 dólares más con relación al año 2009. Este valor se lo utilizó exclusivamente para un préstamo hipotecario a 5 años plazo con lo cual se adquirió una propiedad necesaria para las actividades de nuestra empresa.

A partir del mes de enero del 2010 el Gobierno incremento el porcentaje por salida de divisas del 1 al 2%, lo cual se vio afectado en la liquidez de la empresa, puesto que la mayoría de nuestros proveedores son del exterior.

III.- AREA ADMINISTRATIVA

Hemos invertido en la compra de equipos de computación para la todos los ingenieros del departamento Datacenter, herramientas e instrumental técnico, lo que ha facilitado que se incremente la productividad y su trabajo se desarrolle de una manera más profesional, eficiente y oportuna.

También se realizó la ampliación de la bodega de Guayaquil, con la finalidad de tener el suficiente espacio físico para contar con productos en stock de equipos UPS´s trifásicos y de la línea de Datacenter.

Adicionalmente en nuestras oficina principal se adecuó el área de equipos trifásicos, en la cual se realizan los controles de calidad de los equipos que llegan de importación.

También se creó la bodega de materiales, con la finalidad facilitar el almacenaje, entrega y devolución de los materiales, de acuerdo como se diseñaron sistemas de control

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
28 ABR. 2011
OPERADOR 08
QUITO

Se desarrollo y se implemento el sistema de egreso de materiales de bodega para los diferentes proyectos de Datacenter. Se adecuo un espacio físico para instalar una muestra de cada unos de los materiales que se utilizan en su construcción, facilitando al técnico la identificación de los elementos técnicos a ser solicitados.

Las salas de reuniones y las oficinas donde se implementaron con equipos de video conferencia, facilito las reuniones de trabajo con el personal de Guayaquil en los diferentes departamentos, ventas, control de cartera, auditoria, técnico diseño de proyectos de Datacenter entre otros, lo que nos permitió agilitar la comunicación de manera ágil y oportuna: Se fortaleció el departamento de auditoria, el cual se encuentra conformado por un jefe y tres asistentes, profesionales en el ramo, se destino un Auditor solo para hacer un seguimiento al desarrollo de la implementación de los proyectos de Datacenter.

Con la nuevas líneas de productos se impulso en el 2009 el departamento de compras, creando un comité de adquisiciones y se establecieron las políticas que se encuentran encaminas a conseguir productos de buena calidad, buen precio y condiciones de pago, en el 2010 con el crecimiento de los proyectos y la implantación de loa centros de Datos, se incrementaron las compras de materiales a nivel nacional, y a través de este departamento logramos agilidad de proveeduría y un ahorro en el proceso de compras.

IV.- DEPARTAMENTO DE COMPRAS PÚBLICAS

Durante todo el año 2010 el Departamento de Compras Públicas ha estado encargado de revisar diariamente los procesos publicados en el Portal tanto para la Matriz en Quito como para la sucursal en Guayaquil, se ha encargado de revisar minuciosamente de acuerdo a producto, cliente, tipo de Contratación y pliegos, básicamente las especificaciones técnicas de los Productos solicitados y de esta forma distribuir con previa autorización de Gerencia al personal de Ventas.

La revisión de los procesos ha sido a diario y a una hora específica de acuerdo al cronograma establecido en cada invitación, esta revisión tiene que ver con lo siguiente aspectos:

- Preguntas sobre el proceso, estas son realizadas después de la revisión de los pliegos y subidas al Portal de Compras Públicas.
- Respuestas que emite la Entidad Contratante, revisadas para aclarar dudas
- Solicitud y Respuesta de Convalidaciones, correcciones de forma que son subidas al portal, se realiza según lo solicitado por la Entidad Contratante para continuar con el proceso.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
28 ABR. 2011
OPERADOR 33
QUITO

- Calificación, se revisa a una hora determinada y se sube la oferta económica inicial en el Portal como requisito para acceder a la Puja
- PUJA, tiempo en el cual se procede a la Subasta Inversa Electrónica (SIE) para ver que proveedor gana de acuerdo a la menor oferta económica subida, este tiempo va desde 15 minutos hasta 1 hora.
- Adjudicación, se revisa el acta de Adjudicación que la Entidad Contratante sube al Portal para luego continuar con la firma del Contrato.

Otro punto importante es la Auto invitación en los procesos cuando no estamos categorizados en un producto, se ha realizado la Solicitud respectiva adjuntando todos los documentos requeridos por el INCOP y se ha procedido con el trámite en sus oficinas.

Ha existido ocasiones en que hemos presentado solo nosotros la oferta técnica ó hemos subido solo nosotros la oferta económica al Portal ó hemos cumplido con las especificaciones técnicas, ahí nos han invitado a Negociaciones directas, aquí se ha procedido a subir la oferta económica inicial de Negociación y después de la sesión entre la entidad Contratante y Gerencia se ha subido la oferta final de Negociación.

Cuando hemos ganado y tenemos que participar en forma directa en una negociación con la entidad estatal por facilidad hemos autorizado al personal responsable del proyecto que asista a la negociación con parámetros definidos en cuanto a descuentos, la través de lo cual hemos tenido importantes logros y se ha procedido a la firma del Acta de la Negociación con la Entidad Contratante, en donde firma un delegado de la misma.

Dentro del Portal durante el año 2010 han surgido problemas como el de deshabilitarnos en el Portal para participar en las Pujas por existir proveedores con bienes de origen nacional, cuando los productos que ofertamos son importados y no hay fabricación nacional, en estos inconvenientes se ha realizado oficios de reclamo e investigación dirigidos al INCOP y a la Entidad Contratante,

V.- AREA COMERCIAL:

En el 2010 se obtuvo negocios considerables con el sector público como por ejemplo dos negocios por US$ 620.000,00 y US$ 420.000,00 con el Instituto de Seguridad Social, US$ 720.000,00 con Huawei , entre otros importantes proyectos, esto permitió que el nivel de ventas tuviera un incremento del 20% a comparación del año anterior. Esto se dio por el seguimiento continuo a las demandas que tuvo este sector y en base a la planificación realizada por todo el equipo de trabajo.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
28 ABR 2011
OPERADOR 28
QUITO

Los clientes del sector privado que mantuvieron e inclusive en ciertos casos superaron sus niveles de compra por la confianza en la calidad y disponibilidad de nuestros equipos también jugaron un papel importante puesto que mes a mes nos ayudaron a cumplir con los objetivos planteados.

Debido a que el mercado se ha vuelto cada año tan diverso tanto en marcas, equipos y especificaciones técnicas hemos tratado de ofrecer a nuestros clientes el mejor asesoramiento que cubra sus necesidades y siempre dando un valor agregado para que su decisión sea favorable a nosotros.

Gracias a la infraestructura con la que contamos, el soporte técnico, un completo stock de repuestos hemos podido dar pronta respuesta a nuestros clientes reafirmando su decisión de continuar trabajando con nuestra empresa.

En su afán de expansión la Empresa intensifico su deseo de incrementar nuestra participación del mercado, hemos incursionado favorablemente en soluciones totales de protección, posesionándonos en el mercado en el primer lugar en colocar nuestra solución de DATACENTER, lo que nos ha ayudado con el incremento de ventas en el año.

En el área del departamento de Contratos de Mantenimiento, se logró incrementar el número de clientes que han suscrito contratos para los equipos, lo que ha permitido alcanzar un nivel de ventas muy superior al año pasado

En el año 2010 se fortaleció el Departamento de Proyectos y Redes Eléctricas, quienes realizaron trabajos en instituciones y empresas muy reconocidas en el país. Adicionalmente, se dio el impulso necesario para que la comercialización de baterías tenga un crecimiento sostenido durante todo el año.

En la División Datacenter se integro personal que se dedica exclusivamente a la comercialización de estos proyectos, así como también personal técnico, dentro del grupo de personas se encuentran Ingenieros Electrónicos, Ingenieros Eléctricos, Ingenieros Mecánicos , Ingenieros en telecomunicación y Arquitectos.

A través del Departamento de Marketing se reactivó el Call Center, para lo cual se contrató tres personas cuya finalidad es la realizar los contactos con los posibles clientes, así como evaluar las diferentes campañas publicitarias que se realizan.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
28 ABR. 2011
OPERADOR 23
QUITO

En este año FIRMESA ha tenido presencia en el mercado a través de las diversas campañas de publicidad que se han realizado, tanto en medios impresos como en televisión. Se ha contratado publicidad revistas especializadas y de mayor circulación.

VI.- ÁREA TÉCNICA:

En el mes de Octubre del 2010, dentro del Departamento Técnico de Guayaquil se procedió a promover como Gerente Regional de Asistencia Técnica al Ing. Benjamín Reyes y el Ing. Juan Carlos Mata continuó con la Subgerencia Técnica.

Nuestro personal técnico viajó en el mes de Agosto a Colombia, con la finalidad de adquirir conocimientos y efectuar pruebas de nuevos equipos que se podrían importar en un futuro.

En el Departamento de Administración Técnica en la ciudad de Guayaquil, se incorporó en el mes de marzo del 2010 el Ing. Lorenzo Rosado, quien con su experiencia de campo de muchos años, ha sido un valioso aporte para el desarrollo del Departamento.

El soporte que brinda nuestra División Técnica, a través de sus servicios de Asesoría y atención personalizada a nuestros clientes, nos ha permitido ganar y mantener la fidelidad de nuestros clientes, quienes requieren en sus Centros de Cómputo, una Confiabilidad y Disponibilidad Eléctrica para sus Aplicaciones de Misión Crítica.
En el año 2010 se continuó desarrollando el nuevo CRM denominado Stradivarius, con mejores condiciones tecnológicas que permitió contar con una información más detallada de los clientes. Dentro de las nuevas modificaciones se puede mencionar el Cuadro con el resumen de las visitas realizadas, así como las recomendaciones provenientes de cada visita. Se modificó el resumen de las visitas para que sean visualizados de una mejor manera. Se incrementó el registro del número de visitas que se van realizando por Asistencia Técnica a los clientes que poseen Contrato de Mantenimiento.

Durante este año, se inició con las reuniones para la elaboración de los Formularios de Check List para el área técnica de Datacenter. Para efectuar este trabajo se contó con la colaboración de personal del área técnica, área administrativa, área de ventas y área de administración técnica, quienes en forma conjunta han desarrollado los formularios, los cuales esperamos que para los próximos meses estén concluidos.

VII.- DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD:

En el año 2010, la empresa realizó una importante inversión a fin de mejorar los sistemas administrativos, financieros y contables, a través de

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
28 APR. 2011
OPERADOR 28
QUITO

la adquisición de un nuevo sistema administrativo contable llamado PAC, este programa es la evolución del programa que ha manejado Firmesa por más de 20 años. Por lo mismo, podemos manifestar que es un sistema que brinda información confiable, lo que ha permitido tener más agilidad en los diferentes procesos.

Adicionalmente, el departamento de contabilidad permanentemente se encuentra en capacitación y cuenta con actualizaciones de leyes así como para la implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF´s.

Por tal motivo se han incrementado reuniones de trabajo dentro del departamento para unificar criterios y consolidar información.

Gracias a la tecnología electrónica, el departamento de contabilidad se ha capacitado para adaptarse a los cambios que los organismos de control han implementado. Los mismos que hemos podido cumplirlos y enviado oportunamente.

Hemos simplificado y mejorado los procesos de la información, se ha descentralizado ciertos procesos y responsabilidad permitiendo mayor fluidez tanto de la documentación como en la generación de los informes. A través de esta política existe mayor cooperación entre el personal.

VIII.- DE LOS BALANCES:

En relación a la información de balances, la empresa al tener mayor diversidad de productos arrojó una mayor rentabilidad respecto al año 2009. Se generó ventas por US $ 10.662.220.81; los costos y gastos fueron por el valor de US $ 10.295.132,78 lo que causó una utilidad del ejercicio de US $ 367.088,03.

En lo que se refiere a información tributaria, Firmesa es un importante generador de impuestos para el estado por sus ventas en monto de US $ 1.279.165,42, de la misma forma al ser contribuyente especial como retenedor de impuestos tanto de IVA como de retenciones en la fuente del impuesto a la renta, los mismos que han sido cancelados oportunamente por un monto de US $ 222.505,48. Toda la información tributaria ha sido presentada dentro de los plazos determinados.

Respecto a pagos efectuados al IESS, se han realizado pagos durante el año 2010 de US $ 457.416,28 valor que incluye aporte personal, aporte patronal, IECE y SECAP.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
28 ABR. 2011
OPERADOR 28
QUITO

Los resultados en ventas de este año fueron exitosos alcanzo un incremento del 28 % en relación al año anterior, cumplir con las políticas comerciales y estrategias de ventas establecidas, lo que ha permitido cerrar el período con ingresos totales por un valor de US$ 10,662.220.81 dólares.

En cuanto a los gastos de administración, ventas se incrementaron en relación al 2009 en 20.8 % este incremento se debió al aumento del incremento de ventas que se realizó y los gastos financieros se incrementaron en 35.68% relación al mismo año, el gasto total en este año fue de $ 4.954.875.70 dólares,.

El valor total de deuda con Bancos en el 2009 fue de US$ 2.777.907,92 y en el 2010 fue de 2.528.125.44 teniendo una reducción de la deuda con bancos en el orden de 9.8%, debemos indicar que la empresa cumplió con todas las obligaciones bancarias adquiridas en el año.

IX.- PROYECCIONES PARA EL AÑO 2011:

La política económica del régimen no permite pensar que la situación fiscal vaya a ser sostenible, y que el modelo económico impuesto por el gobierno continuará el año 2011, lo que ocasiona una incertidumbre sobre la sostenibilidad de la economía y la dolarización a mediano plazo.

El año 2011 será un año de recuperación con un bajo nivel de crecimiento, muy inseguro en términos de confianza empresarial.

Debemos indicar que los clientes para Datacenter son los mismos clientes de UPSs, quienes ya trabajan con nosotros. Por lo tanto, la buena experiencia de nuestros clientes con la calidad de os equipos UPSs, así como la confiabilidad de los Mantenimiento Preventivos y otros servicios, hace que seamos considerados desde un inicio como una seria alternativa, al momento de considerar la proveeduría y equipamiento de un Datacenter.

Las estrategias que seguimos implementando nos permitirán seguir creciendo y nos permitirán mantener año tras año, una posición de liderazgo en los mercados que atendemos tanto en las líneas tradicionales como en las nuevas líneas que la Empresa comercializa.

Atentamente,
FIRMESA INDUSTRIAL CIA. LTDA.

Ing. Com. Alexander Aguiar F
GERENTE GENERAL

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
28 ABR. 2011
OPERADOR 28
QUITO