



Quito, 13 de febrero del 2013

Señores:

SOCIÓS DE FIRMESA INDUSTRIAL CIA. LTDA.

Ciudad: -

De mi consideración:

Pongo a consideración de ustedes mi informe sobre las labores económicas desarrolladas durante el año 2012:

1. ENTORNO ECONOMICO Y POLÍTICO:

La economía ecuatoriana se ha caracterizado por implementar una política expansiva del gasto público desde el 2007, esta política si bien ha generado crecimiento económico (salvo en el 2009) y recuperación del ingreso per cápita, no ha sido efectiva para disminuir los niveles de desempleo que se han mantenido entre el 4% y el 5%, más bien empujó a la demanda interna de tal forma, que se incrementó el consumo de productos importados, lo que afecta a la balanza comercial y a la cuenta corriente que cada año son más negativas.

El crecimiento anual de las exportaciones durante 2011 presentó una variación de 27% en valor con respecto a 2010. Al desagregar entre precio y volumen, se observa que las exportaciones en volumen en el mismo periodo presentaron un incremento de 3%, mientras que el valor unitario creció en 23%. En consecuencia, el crecimiento se debe básicamente al aumento de los precios de exportación, evidenciando que el país está dependiendo de los precios internacionales que son muy volátiles y no fomenta mayor productividad o aumento en el volumen exportado.

En el 2011, la balanza comercial registró un saldo deficitario de US\$-717.3 millones, resultado que significa una recuperación comercial de 63.8% frente al déficit de 2010, que fue de US\$-1.978.7 millones.

Por su parte, la Balanza Comercial Petrolera registró un saldo favorable de US\$7.826 millones, un incremento de 39% con respecto al mismo periodo en 2010, debido en gran medida al aumento en 35% de los precios del barril de petróleo crudo y sus derivados.





Como consecuencia directa del aumento en el precio internacional de las mercancías y su impacto a través de las importaciones, así como por el incremento de la demanda interna debido al alto nivel de liquidez de la economía, el cual dinamiza el consumo; durante 2011 se registró un proceso inflacionario, cerrando el año en 5,41%.

Las exportaciones totales del Ecuador, con datos que incluyen el sector petrolero y no petrolero, fue de USD 22.292,3 millones, las importaciones de USD 23.009,5 millones, lo que da como resultado al cierre del año 2011 una balanza comercial de USD - 717,3 millones.

El saldo comercial petrolero tuvo un superávit de USD 7.826,4 millones, mientras que el saldo de balanza no petrolera registró un déficit de USD - 8.543,7 millones.

En 2011, las exportaciones en volumen de petróleo crudo, principal producto de exportación, fueron de 122 millones de barriles, registrando un decrecimiento de -2,2%, respecto al año 2010. En este mismo periodo, los precios internacionales del petróleo ecuatoriano se incrementaron en 35% al pasar de un promedio de US\$72 a US\$97 por barril, con variaciones mensuales.

Esta variación favorable generó el incremento de las exportaciones en valor; es decir estamos exportando en volumen menos petróleo y el avance en este sector es gracias al alto precio del barril. Así, las exportaciones de petróleo alcanzaron los US\$11.803 millones, un incremento de 32% con respecto a 2010.

El saldo comercial petrolero tuvo un superávit de USD 7.826,4 millones, mientras que el saldo de balanza no petrolera registró un déficit de USD - 8.543,7 millones.

En términos interanuales, la inversión en el sector privado y público de la economía (FBKF) presentó un crecimiento de 15,7%, el cual se debe principalmente al mejoramiento de la inversión en construcción (31,2%) y Metálicos y no metálicos (15,3%). Comparando entre trimestres consecutivos de 2011, la FBKF creció en 2,64%, una reducción frente al desempeño del segundo trimestre. Desde el punto de vista de la contribución al crecimiento del PIB, este rubro aportó en 0,8%; ubicándose después del consumo de los hogares cuyo incremento fue de 1,3% entre el segundo y tercer trimestre de 2011 y su aporte en el PIB se ubicó en 0,91%.

QUITO :

• Luchales Ballesteros 25-28 y Av. Sols de Octubre - Fax: 250-0468
• Teléfono: 250-7219 / 250-7220 / 250-5480 / 250-9486 / 250-0482

**GUAYAQUIL :**

• Av. Luis Plaza Delfín N° 510 y Miguel Ángel - Fax: 220-2288
• Teléfono: 220-1438 / 220-4600 / 220-2564 / 220-3679

Expertos en Integración de Infraestructura Tecnológica

División Administrativa - División Comercial - División DataCenter - División Técnica



El año inició con un aumento del desempleo, pues en el primer trimestre de 2011 se situó en el 7%, mientras que había cerrado el 2010 con un 6,1 %. A partir de ahí descendió paulatinamente y cerró con una tasa de 5,1% a diciembre del 2011.

Mientras que el subempleo también bajó del 50% en el año 2010, al 44,2% a finales de año. Según la composición del mercado laboral, un 78,9% de los ocupados prestan servicio en el sector privado y un 21,1% en el público a diciembre pasado, señaló el Inec. (AFP).

La economía de Ecuador es la octava más grande de América Latina después de las de Brasil, México, Argentina, Colombia, Venezuela, Perú y Chile.

A pesar del crecimiento pujante de los últimos años, y al igual que la mayoría de los países latinoamericanos, su economía sigue dependiendo de las exportaciones de materias primas: el petróleo es la principal fuente de riqueza del país. Para superar aquella situación, el Estado está haciendo inmensos esfuerzos en pasar de una economía extractivista a una economía del conocimiento y valor agregado, por eso se está becando a jóvenes para estudiar en universidades de prestigio en el primer mundo, se está elevando el nivel académico de las universidades ecuatorianas con la Ley de Educación Superior y se está construyendo la ciudad del conocimiento Yachay, con asesoría coreana.

La inversión registrada en el año 2012, en infraestructura pública se mantendrá en el 2013. Este año, según los técnicos del Banco Central, estará marcado por el trabajo en el sistema de generación de energía, transporte y carreteras.

Desde el 2007 se mantiene el crecimiento económico para el país, éste año incrementaron su participación y se prevé fortalecer el mercado de industrias como acuicultura y pesca de camarón, alojamiento y servicios de comida, correo y comunicaciones.

2. AREA FINANCIERA:

Durante el año 2012 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.



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, siguen conservando la política de respaldarse con garantías reales sobre los créditos otorgados por el orden del 140% es así que mantienen vigentes Prendas Comerciales de Mercaderías e Hipotecas de Propiedades como respaldo de los crédito otorgados y garantías personales.

Continuamos trabajando con el Banco Promerica con una línea de crédito de US\$ 1.465.000,00 dólares, para Capital de Trabajo a tres años plazo y para Cartas de Crédito a plazo establecido por nuestros proveedores.

De igual forma continuamos trabajando con el Banco Guayaquil, con una línea de crédito como Grupo de US\$ 800.000,00 dólares.

Con el Banco Pichincha se renovó, la línea de crédito de US\$750.000,00 dólares, destinado a crédito directo US\$ 350.000,00 a 1 año plazo y US\$400.000,00 para cartas de crédito.

En el mes de junio del 2012 se pagó el préstamo del exterior por US\$300.000,00 dólares al Helm Bank, fecha en la cual se venció el plazo.

Para el año 2012 no fue necesario utilizar la línea de crédito con el Banco Bolivariano

En el mes de agosto empezamos los trámites para la emisión de obligaciones, es así que el 5 de octubre del 2012, obtuvimos la calificación de "AA+" de la calificadora de Riesgos PCR Pacific Credit Rating.

El 30 de noviembre del 2012 salimos a la Bolsa de Valores de Quito con la Primera Emisión de Obligaciones por el valor de US\$ 2.500.000,00 dólares a 3 años plazo, al 8,25% de interés, con abonos trimestrales de capital más intereses. La colocadora de nuestra emisión la realizó la Casa de Valores Accival S. A., quienes en los primeros tres días colocaron el 58,59%, en los siguientes ocho días colocaron el 35,56%, la última colocación fue del 1,06%, el 26 de diciembre del 2012.

Esta forma de endeudamiento permitió la reestructuración de nuestros pasivos de Bancos y Proveedores, los mismos que se había elevado en el transcurso





del año para cubrir el crecimiento en ventas de la empresa que se incrementó en un 67,89% más que el año 2011.

Nuestro endeudamiento con el sistema financiero para el año 2012 se incrementó en un 38,71%, con relación al año 2011 y los costos financieros también se incrementaron en un 7% con relación al año anterior.

3. AREA ADMINISTRATIVA:

Hemos invertido en la compra de equipos de computación para 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.

Adicionalmente en nuestra oficina principal se continuó con la adecuación del área de equipos trifásicos, en la cual se realizan los controles de calidad de los equipos que llegan de importación, así como de aires acondicionados.

Con las nuevas líneas de productos se fortaleció en el 2012 el departamento de compras, en el cual se incrementó el personal para lograr una mayor agilidad en la adquisición de las materias primas, en mejores condiciones económicas así como de plazos de entrega.

Con respecto al área de auditoría, durante el año 2012 se efectuaron continuos inventarios de las bodegas tanto de Quito como de Guayaquil, así como un control riguroso de los reportes presentados por el personal, con los que se consiguió tener un mejor control respecto a los gastos.

La empresa invirtió sobre los US\$ 134.000.00 dólares en cursos de capacitación a nivel nacional e internacional, para los diferentes departamentos, se enviaron cuatro ingenieros mecánicos a realizar un curso en aires acondicionado de precisión fuera del país.

4. DEPARTAMENTO DE COMPRAS PÚBLICAS:

El Portal de Compras Públicas es una herramienta informática de uso gratuito cuyo objetivo es publicar, agilizar, optimizar y transparentar los procesos de contratación pública.





Durante el año 2012 el Departamento de Compras Públicas ha desempeñado como principal función revisar minuciosamente a diario los procesos publicados en el Portal de Compras Públicas, para ser distribuidos tanto en la Matriz en la ciudad de Quito como para la sucursal en la ciudad de Guayaquil.

Las invitaciones publicadas por las Entidades del Estado a través del Portal de Compras son revisadas de diferentes maneras: por producto, cliente, tipo de Contratación, las especificaciones técnicas de los Productos solicitados son básicos en la elección de una invitación, puesto que también depende de que se cumpla con todo lo solicitado en los pliegos, una vez bajados todos los archivos que se necesitan para la elaboración de las respectivas carpetas se distribuye al personal de Ventas para su respectivo procedimiento.

La revisión del cronograma de las invitaciones se la realiza a diario y a una hora determinada de acuerdo a lo establecido en cada invitación, esta revisión tiene que ver con los siguientes aspectos

- ✓ Etapa de publicación
- ✓ Etapa de preguntas
- ✓ Etapa de respuestas
- ✓ Etapa de entrega de ofertas
- ✓ Etapa de solicitud de convalidación de errores
- ✓ Etapa respuesta de convalidaciones
- ✓ Etapa de calificación
- ✓ Etapa de puja
- ✓ Etapa de adjudicación

Otros puntos importantes desarrollados en el 2012 fue acudir al INCOP para calificarnos en códigos que no estábamos habilitados para luego proceder a la **AUTO INVITACIÓN** que se realiza en el portal, este trámite se lo realizó con todos los documentos requeridos y con la autorización y revisión previa de Gerencia.

En las invitaciones a **NEGOCIACIONES DIRECTAS**, primero se ha procedido a subir la oferta económica inicial de Negociación en el Portal, luego a realizar el **ACTA DE NEGOCIACION** para la sesión entre la entidad Contratante y Gerencia.

En el 2012 han surgido problemas como deshabilitamos en el Portal para participar en las Pujas por existir proveedores con bienes de "origen nacional" a estos inconvenientes se ha realizado **OFICIOS DE RECLAMO E INVESTIGACIÓN** dirigidos al INCOP y a la Entidad Contratante.



El adecuado manejo del portal de Compras Públicas ha permitido administrar los concursos de una manera ágil y oportuna, permitiéndonos satisfacer las necesidades de bienes, servicios, trabajo e insumos con las instituciones públicas, generando beneficios mutuos tanto para la institución como para Firmesa.

5. DEPARTAMENTO DE MARKETING:

Durante el año 2012, se ha mantenido la continuidad con respecto al diseño y conceptualización de campañas publicitarias para diferentes medios de comunicación, adicionalmente se ha realizado difusión a través de televisión, revista, vallas, guías e Internet. La campaña más importante que se desarrolló durante este año fue con la Marca Computer Power.

Se reestructuró y renovó los contenidos que se publican en las páginas Web y se trabajó en la inclusión a redes sociales como Facebook, Twitter y LinkedIn.

Se realizaron varios eventos y/o cursos de capacitación para diferentes clientes en las ciudades de Quito y Guayaquil (Claro, Movistar, CNT, Fybeca).

Se diseñó e imprimió material promocional: cuadernos 40 años, catálogos de varios productos, calendarios y otros.

En el año 2012 se actualizaron la base de datos a través de Call Center con lo cual se envió los mailings masivos informativos.

A través de la recepción de información proveniente de "Formularios de Contacto" se canalizaron algunos clientes al Departamento de Ventas.

6. AREA DE PMO (Project Management Office):

Durante el primer semestre realizamos la culminación de los proyectos de ejecución que comprendían la finalización de la instalación de los sistemas de climatización a nivel nacional para la CNT.

Además se implementó un proyecto de gran magnitud que comprendía el Diseño e Instalación de un Sistema de Detección y Extinción de Incendios para la multinacional Stang Korea en Esmeraldas quien se dedica a brindar soluciones de incendios en refinerías a nivel mundial.





A mediados de marzo/2012, se ejecutó la instalación de Sistemas de Rectificadores para la Cnt en la ciudad de Quito y Guayaquil.

Se implementaron entre otros varios Datacenter en algunas instituciones privadas y públicas como: PASEO SAN FRANCISCO, IESS BABAHOYO, SUPERINTENDENCIA DE BANCOS (QUITO - GYE), SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES, CFN. A finales del año 2012, se firmaron dos contratos con el COMANDO CONJUNTO DE LAS FUERZAS ARMADAS y la AGENCIA NACIONAL DE TRANSITO.

Adicionalmente para poder cumplir con los trabajos adjudicados se contrató personal técnico incrementado la nómina de nuestro personal y así poder mitigar los riesgos con respecto a la restricción de tiempo que se disponían en algunos proyectos.

Se implementaron nuevos procesos para el seguimiento y ejecución de los trabajos con el fin de tener un mejor seguimiento y control en el área de "Gestión de Calidad" y "Auditoría de Proyectos".

Adicionalmente y en vista de que los proyectos son cada vez más complejos e interdisciplinarios, FIRMESA se vio en la necesidad de establecer mecanismos y sistemas más organizados para dar un seguimiento adecuado a cada uno de los proyectos, por lo cual con la finalidad de trabajar con las normativas del PMI un grupo de personal administrativo y técnico realizó la capacitación para certificarse como PMP, con lo cual hemos implementado nuevas maneras para reducir los costos, mejorar la calidad y administrar de mejor manera los recursos en cada uno de los proyectos, es necesario que el personal disponga de las mejores herramientas que nos garanticen la entrega oportuna de nuestros proyectos cumpliendo con los requisitos de alcance, tiempo, costos y calidad, brindando a los jefes de proyectos Project Manager, el respaldo necesario para la ejecución de sus proyectos, lo cual asegurará que los proyectos estén alineados con los objetivos estratégicos de FIRMESA.

A finales del año 2013, se inició la implementación de la PMO (Project Management Office), o conocida como Oficina de Gerencia de Proyectos OGP, que es una unidad organizacional, especialmente diseñada para dirigir y controlar el desarrollo de un grupo de proyectos de manera simultánea.

Adicionalmente, con la implementación de la PMO se prevé la revisión final de los "Manuales de Procedimientos" que presentan de manera secuencial las actividades y tareas que deben llevarse a cabo para la ejecución de un

QUITO :

• Lección Salazar EP-23 y Av. San de Ochoa - Telf: 250-9468
• Telefonos: 250-7219 / 250-7231 / 250-9468 / 250-9468 / 250-3444

**GUAYAQUIL :**

• Av. Luis Pizarro Orellana N° 610 y Miguel Alemán - Telf: 226-2388
• Telefonos: 226-1039 / 226-1000 / 226-2984 / 226-3674

Expertos en Integración de Infraestructura Tecnológica

División Administrativa - División Comercial - División DataCenter - División Técnico



proyecto, así como los responsables de cada una de las actividades, las mismas corresponden a los procedimientos habituales de la gestión y administración de los proyectos que se ejecuten.

Con lo indicado anteriormente se alcanzará un alto nivel de ejecutividad no solo para el control de los proyectos sino para mejorar nuestro servicio al cliente, característica que nos ha permitido alcanzar el liderazgo del mercado y la preferencia de importantes clientes en diferentes sectores.

7. AREA DE RECURSOS HUMANOS:

Desde Junio/2012 se realizan los trámites relacionados para el registro de Contratos de Trabajo y Actas de Firtiquito a través de la página web implementada por el Ministerio de Relaciones Laborales.

Otro punto importante de mencionar es la participación activa con el envío de información solicitada por el Consejo Nacional Electoral para la participación de nuestros empleados como miembros de las Juntas Receptoras del Voto en las elecciones del año 2013.

Conforme a la inspección efectuada a nuestra empresa por parte del Ministerio de Relaciones Laborales respecto al personal con capacidades especiales que laboran dentro de nuestra Empresa, se envió la información solicitada de dicho personal.

Adicional a estas actividades se dio énfasis al tema de Seguridad y Salud Ocupacional, tema muy importante y actual dentro del campo empresarial y regulado por el Ministerio de Relaciones Laborales y el IESS, por lo cual se realizó la incorporación de un médico ocupacional en nuestra nómina, quien será el responsable de garantizar el cumplimiento del Plan de Vigilancia de Salud Ocupacional en nuestra empresa.

8. AREA DE IT:

El Departamento de Sistemas para contribuir al logro de los objetivos empresariales durante el año 2012, ha realizado como principales actividades las siguientes:

QUITO :

• Locales Salinas EP-05 y Ave. De la Oaxiteño - Fax: 239-9408
• Telefonos: 239-7219 / 239-7221 / 239-9409 / 239-9409 / 239-9494



GUAYAQUIL :

• Ave. Los Picos Deán N° 216 y Miguel Alvarado - Fax: 229-2386
• Telefonos: 229-1900 / 229-4800 / 229-2594 / 229-2679

Expertos en Integración de Infraestructura Tecnológica

División Administrativa - División Comercial - División DataCenter - División Técnica



- a) Se concluyó con la implementación de los Sistemas de Gestión y Monitoreo en dos grandes e importantes proyectos de Datacenter realizados por Firmesa, para los clientes Corporación Nacional de Telecomunicaciones EP y Consejo Nacional de la Judicatura.

En estos proyectos se realizó la implementación de un sistema de monitoreo VISUAL DATACENTER que monitorea y gestiona las alarmas de los equipos instalados en el Datacenter. Para el Monitoreo la plataforma permite la visualización a través de interfaces 2D y 3D, en la cual se despliega las gráficas de ubicación de los equipos dentro del Datacenter.

Adicionalmente se realizó las coordinaciones para la implementación de monitoreo de Aires Acondicionados de Precisión en nuestro cliente ETAPA en la ciudad de Cuenca.

Los proyectos implementados nos han permitido crecer profesionalmente y mantener un plus adicional como Empresa en el desarrollo de nuestros objetivos.

- b) Dentro de las actividades ejecutadas en las oficinas de Firmesa, se realizó la reparación de averías de hardware e incidencias en plazos razonables, entre otras actividades se han realizado la configuración y entrega de equipos portátiles para habilitación de nuevos usuarios en diferentes áreas en las oficinas de Quito y Guayaquil (31 equipos nuevos), actualización de licencias de Antivirus (Kaspersky) y Firewall (Astaro), reparación y rehabilitación del servidor SAC, validación y colaboración en la implementación del Sistema de Gestión Stradivarius para Datacenter.

En base a estas actividades se han obtenido como principales logros, el mantenimiento de la operatividad de la empresa a nivel tecnológico, garantizando la continuidad del servicio informático y de comunicaciones y disponibilidad de la información de la empresa en el momento que ha sido requerida.

9. AREA COMERCIAL:

Como Firmesa en su permanente afán de expansión intensificó su deseo de incrementar el mercado, hemos tenido una muy favorable aceptación en soluciones totales de protección por lo cual continuamos liderando el mercado





en la construcción e implementación de DATACENTER, lo que ha incrementado ventas en el año.

Las ventas fueron realizadas tanto a empresas públicas como privadas, a través de visitas continuas a los clientes entregando brochures, visitas en frío, clientes obtenidos del telemarketing realizados por los asesores comerciales en el momento de los turnos diarios y clientes facilitados a través de links publicitarios.

El sector público, ha continuado siendo una fuente importante de negocios, ya que ha generado una fuente de ingresos para nuestra empresa.

Los clientes del sector privado se mantuvieron e inclusive en ciertos casos superaron sus niveles de compra por la confianza en la calidad y disponibilidad de nuestro amplio stock de equipos, esto también jugó un papel importante puesto que mes a mes nos ayudó a cumplir con los objetivos planteados.

En relación a los plazos de pago fue complicado mantener los mismos en este año, ya que los clientes no cumplían con los compromisos establecidos, aduciendo una falta de liquidez.

La dedicación y colaboración de todos los miembros que conforman el equipo de Ventas apoyados en cada Subgerente, permitió superar el nivel de ventas del año anterior, así como también se incrementó el número de clientes activos.

El área de publicidad también desempeñó un papel importante por medio de las publicaciones en diferentes revistas del medio, las mismas que colaboraron en gran medida, a que los clientes conozcan los diversos productos que ofertamos en la actualidad, siendo un tema de conversación en cada visita realizada, generándose más proyectos a corto y largo plazo.

Finalmente, el cumplimiento de los planes trazados se logró por la completa colaboración y el apoyo de la Infraestructura con la que cuenta la empresa, Área administrativa, Departamento de Soporte y Asistencia Técnica, Departamento de Cartera, Bodegas, Transporte y logística, etc. y sobre todo de las principales autoridades de la misma, Presidencia, Vicepresidencia y Gerencia General.

QUITO :

* Avenida Bolívar ES-26 y Av. 50 de Diciembre - Fax: 250-9488

* Teléfonos: 250-7219 / 250-7220 / 250-9485 / 250-9486 / 250-9494

**GUAYAQUIL :**

* Av. Los Páezes Delfín N° 010 y Miguel Alemán - Fax: 225-2388

* Teléfonos: 225-1828 / 225-4800 / 225-2594 / 225-3679

Expertos en Integración de Infraestructura Tecnológica

División Administrativa - División Comercial - División DataCenter - División Técnica



10. ASISTENCIA TÉCNICA Y SOPORTE AL CLIENTE:

En el año 2012 se contrató a más personal en el área técnica, con el fin de cubrir la demanda de los Contratos de Mantenimiento que se presentó durante todo el año y así continuar brindando un servicio ágil y oportuno a nuestros clientes.

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 Confiability y Disponibilidad Eléctrica para sus Aplicaciones de Misión Crítica.

En el año 2012 se inició la implementación del CRM denominado Stradivarius Datacenter, en el cual se llevará la información de todos los equipos que conforman un Datacenter, es decir aires acondicionados, sistema de incendio, controles de acceso, etc.

En el mes de mayo se incorporó al departamento de asistencia técnica al personal que atendería las emergencias de aires acondicionados, para lo cual tanto en Guayaquil como en Quito se decidió transferir del área de ejecución para el departamento de asistencia técnica a las personas que tenían un mayor conocimiento del área, con la finalidad de que capaciten a los demás técnicos, quienes se incorporaron al área en el mes de diciembre, igualmente provenientes del área de ejecución.

En el mes de noviembre viajaron a la China cuatro personas del área de climatización, quienes fueron entrenadas y capacitadas por el nuevo proveedor de aires acondicionados, quienes a su vez brindaron cursos de capacitación de los conocimientos adquiridos en la China.

Los dos Gerentes Regionales, Ing. Paul Torres e Ing. Benjamin Reyes participaron en cursos y certificaciones técnicas.

11. DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD:

Los estados financieros de la Compañía al 31 de diciembre de 2012, se presentaron de acuerdo con las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC).

De acuerdo con la resolución 08.G.DSC.010 de fecha 20 de Noviembre del 2008 emitida por la Superintendencia de Compañías, en la cual se establece el esquema para la adopción e implementación de NIIF en el Ecuador y





considerando lo dispuesto el 27 de enero de 2011 en la resolución S.C.D. ICI CPAIFRS.11.01 referente a la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas entidades, (Pymes), la compañía FIRMESA INDUSTRIAL CIA. LTDA. se encuentra dentro del tercer grupo, y adoptó las NIIF completas a partir del 1 de enero de 2012, siendo su año de transición el 2011.

Los estados financieros al 01/01/2012 y 31/12/2012, han sido preparados de conformidad a lo requerido con la NIIF 1, en donde se requiere que para cumplir con NIC 1 los primeros estados financieros conforme a las NIIF que incluyen tres estados de posición financiera, dos estados del resultado integral y dos estados de cambios en el patrimonio, incluyendo las notas e información comparativa.

En relación a la información de balances, la empresa generó ventas por US \$ 22'120.874,34 y se obtuvo otros ingresos por rendimientos financieros y otros por US \$ 111.521,93; los costos y gastos suman de US \$ 21'409.653,87 lo que causó una utilidad contable del ejercicio de US \$ 822.742,40 dólares frente al valor generado en el año 2011 de US\$ 434.734,54 dólares.

El año 2012 se caracterizó por alcanzar una facturación record, es así que las ventas representan el 67,89% de incremento con relación al año 2011.

La rentabilidad de la empresa se ha incrementado, pasando del 52,07% en el año 2011, al 54,21% para el año 2012, adicionalmente se obtuvo la reducción de su costo de ventas, pasando del 47,94% en el año 2011 al 45,79% en el año 2012.

En cuanto a los gastos de administración, ventas y financieros, estos sufrieron un incremento del 2,79 % con relación al valor del año 2011, el gasto total en este año fue de \$ 11'247.662,54 dólares, este incremento se debió al aumento del personal que se contrató para la implementación y ejecución de los proyectos de la División Datacenter, gastos necesarios para atención de nuestros clientes y adecuación de la infraestructura tanto en Quito como en Guayaquil, publicidad tanto de la división Datacenter y de UPS's y el efecto de la aplicación de las NIIF.

El endeudamiento de la empresa bajó del 79,39% al 73,98%

Por otro lado nuestra liquidez, mejoró sustancialmente pasando del 1,19 al 1,78, lo cual permitió cumplir a tiempo todas las obligaciones con el IESS, SRI, instituciones financieras, proveedores nacionales y del exterior y otros.





En el ámbito fiscal, Firmesa es un importante generador de impuestos para el Estado por sus ventas en un monto de US \$ 2.654.104,96, de la misma forma al ser contribuyente especial como agente de retención 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 \$ 618.655,65. Toda la información tributaria ha sido presentada oportunamente dentro de los plazos determinados.

Respecto a pagos efectuados al IESS, se han realizado pagos durante el año 2012 de US \$ 630.583,12 valor que incluye aporte personal, aporte patronal, IECE y SECAP.

12. PROYECCIONES PARA EL AÑO 2013:

La política económica del régimen permite pensar que la situación fiscal vaya a ser sostenible y que el modelo económico impuesto por el gobierno continuará el año 2013.

El principal objetivo del gobierno para el 2013 será que el PIB crezca entre un 4.5% y 4.7%.

Por lo indicado anteriormente para el año 2013 se prevee el aumento de nuestra participación en el mercado público, a través de la incorporación de un mayor número de clientes en potencias trifásicas, así como aumentar nuestra base de clientes de Contratos de Mantenimientos preventivos como correctivos, incrementar nuestros volúmenes de ventas de baterías y otros; y sobretodo ofrecer un mayor énfasis en satisfacer a nuestros clientes, para que todos nuestros esfuerzos estén encaminados hacia la implementación de nuevos Datacenter y se mantengan alineados en el cumplimiento de los objetivos estratégicos de Firmesa.

Las estrategias que seguimos implementando nos permitirán crecer y 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

QUITO

• Leones Balleas ES-26 y Ave. Das de Diciembre - Fax: 230-9488
• Teléfono: 230-7110 / 230-7020 / 230-9488 / 230-9496 / 230-9484

**GUAYAQUIL**

• Ave. Luis Plaza Durán N° 816 y Miguel A. Acosta - Fax: 229-2388
• Teléfono: 229-1684 / 229-0820 / 229-2584 / 229-3679

Expertos en Integración de Infraestructura Tecnológica

División Administrativa • División Comercial • División DataCenter • División Técnica