Quito, 09 de febrero del 2015

Señores
SOCIOS DE FIRMESA INDUSTRIAL CIA. LTDA.
Ciudad.-

De mi consideración:

Pongo a consideración de ustedes mi informe sobre las labores económicas desarrolladas durante el año 2014:

1. **ENTORNO ECONOMICO Y POLÍTICO:**

El año 2014 se caracterizó por un proceso de desaceleración en la economía ecuatoriana, con un crecimiento de 4,21%, inferior a las cifras registradas en los años 2011, 2012, 2013 (7,79, 5,14%, 4,5% respectivamente). Si bien la economía ecuatoriana mantiene su tendencia de crecimiento, cada año se torna más complejo mantener esta tendencia.

Para comprender la evolución que presentará la economía ecuatoriana en el 2015, es necesario evaluar los factores más determinantes dentro de la economía en los años previos.

En los últimos años, el crecimiento en el país ha progresado por la inversión en el sector público. Esta inversión ha permitido buenos niveles de crecimiento en sectores como la construcción, debido a los montos destinados a mejorar la infraestructura del país, así como el desarrollo de viviendas, que se consiguió mediante un mayor financiamiento público de la cartera hipotecaria. También se evidenció el crecimiento de sectores como el suministro de servicios, la administración pública y el comercio. El buen momento de este último, así como de otras actividades, también se dio como resultado del aumento del consumo, que en el caso de los hogares se generó por el incremento en los ingresos de la población.

No obstante, la dependencia en la inversión pública también requiere que el Estado cuente con los recursos para su realización, lo que se ha conseguido tanto por mayores ingresos petroleros, así como por mayor recaudación tributaria. Sin embargo, el precio del petróleo ha caído en el último semestre

del año 2014; es así que la Energy Information Administration (EIA) de EE UU dijo en su informe mensual que los precios del petróleo podrían caer adicionalmente, y un rebote podría tomar algún tiempo, a pesar de las señales de que la tendencia a la baja terminará, posiblemente en el segundo semestre de este año 2015.

En base a éste escenario, las proyecciones para el PIB ecuatoriano en el año 2015 se ubican en valores cercanos al 4%, tanto por parte de las cifras oficiales en el país, como de organismos multilaterales. Dentro de las entidades internacionales, la CEPAL maneja la proyección más baja con 3,8%. En el caso de la Unidad de Investigación Económica y de Mercado (UIEM), se proyecta una tasa de crecimiento de 3,7% en el año 2015, tomando en cuenta la desaceleración de la actividad económica y los menores precios del petróleo

En materia, fiscal, se espera que la recaudación tributaria mantenga la misma tendencia que en los últimos años, ubicándose en 15.500 millones de dólares en el 2015, lo que servirá para cubrir en parte la proforma presupuestaria recientemente aprobada de 36.317 millones y ejecutar el plan de inversiones anual de 8.116 millones.

En cuanto a otros indicadores como la inflación y desempleo, se proyecta una tasa de inflación mayor a la del 2014, con 3,9% y el mantenimiento de los bajos niveles de desempleo inferiores al 5%. La tendencia a la baja del precio de los commodities, sobre todo del petróleo, es un factor determinante para la situación económica del país así como de las políticas implementadas.

Sin embargo, los resultados para el año 2015 dependerán de la efectividad de las medidas restrictivas, de los mejores precios de productos primarios, del impacto de la disminución del precio del petróleo y la necesidad de la importación de derivados del petróleo. En este contexto, la situación del sector externo para el 2015 presenta también algunas dificultades.

Finalmente, la proyección de la economía ecuatoriana muestra un escenario de mayores dificultades para el año 2015, los inconvenientes para cubrir el financiamiento público, la falta de inversión privada, y la caída del precio del petróleo que se dio en el segundo semestre de 2014, han propiciado una situación en la que es difícil mantener los niveles de crecimiento de años anteriores.

2. AREA FINANCIERA:

Durante el año 2014 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 sobre los créditos otorgados por el orden del 140%, es así que mantenemos vigentes Prendas Comerciales de Mercaderías, Hipotecas de Propiedades y garantías personales como respaldo de los créditos otorgados.

Continuamos trabajando con Banco Promerica, en el mes de octubre del año 2014, se materializó la consolidación del Banco Promerica con el Banco Produbanco, adoptando el nombre de Banco Produbanco Grupo Promerica. Esta fusión no afecto en la relación financiera que manteníamos con Banco Promerica, en razón que seguimos operando en los mismos términos y condiciones es decir con una línea de crédito de USS$ 2'015.000,00 dólares, para Capital de Trabajo a tres años plazo y para Cartas de Crédito en los plazos establecidos por nuestros proveedores internacionales.

Con el Banco Guayaquil continuamos trabajando, con una línea de crédito de US$ 800.000,00 dólares.

De igual forma, con el Banco Pichincha seguimos operando con una línea de crédito de US$ 750.000,00 dólares, destinado a crédito directo
US$ 350.000,00 dólares a 1 año plazo y 400.000,00 dólares para cartas de crédito.

Para el año 2014 cerramos la relación bancaria que manteníamos con Banco Bolivariano.

En relación a nuestra Emisión de Obligaciones emitida el 30 de noviembre del 2012 por el valor de US$ 2'500.000,00 dólares a 3 años plazo, hasta el 31 de diciembre del año 2014, hemos pagado por concepto de capital el valor de US$ 1'597.760,91 dólares y por concepto de intereses el valor de US$ 300.979,09 dólares. La última cuota de esta Primera Emisión de Obligaciones vence en el mes de noviembre del año 2015.

De igual manera hemos enviado los reportes de la información financiera solicitada por la Bolsa de Valores de Quito, Bolsa de Valores de Guayaquil y por la Superintendencia de Mercado de Valores, por la Emisión de Obligaciones que se encuentra vigente hasta noviembre del año 2015.

Seguimos manteniendo la calificación de **"AA+"** de la calificadora de Riesgos PCR Pacific Credit Rating, la misma que se renueva cada seis meses después del análisis de la información presentada como: Balances, informes, reportes y otros documentos. La última renovación fue emitida el 31 de octubre del año 2014.

Nuestro endeudamiento con el sistema financiero para el año 2014 se redujo en un 16,93%, con relación al año 2013 y los costos financieros también disminuyeron en un 23,55% con relación al año anterior.

3. AREA ADMINISTRATIVA:

En este año incorporamos a nuestra organización una Junta Asesora integrada por cuatro ejecutivos de alto nivel de profesionalidad y con muchos años de experiencia, quienes en forma conjunta con la junta de Accionista, establecerán los objetivos, metas y estrategias que la empresa debe seguir para el año 2015.

En nuestra Sucursal de la ciudad de Guayaquil se finalizó la ampliación y reestructuración de nuestras oficinas, se amplió las áreas físicas, tanto de bodega como de los Departamentos de: Diseño de Proyectos, Ejecución de Proyectos, Administración de Asistencia Técnica, Ventas de Contratos de Mantenimiento y Ventas Técnicas, así como, el área de cafetería, permitiendo mayor comodidad y bienestar para nuestro personal.

De igual manera se finalizó las ampliaciones de nuestra oficina de la ciudad de Quito, así como, de las construcciones de las áreas destinadas para la instalación de nuestro Datacenter.

Se adquirió una propiedad de 698,00 metros cuadrados por un valor de US$ 450.000,00 dólares, ubicada a unos 30 metros, diagonal a las oficinas de Firmesa en la calle Leonidas Batallas E9-73. Este inmueble se adquirió para solventar los problemas de parqueaderos de vehículos del personal de la empresa. Se procedió con el derrocamiento de la vivienda, desalojo del material, igualamiento del terreno y construcción del nuevo parqueadero, el mismo que tiene una extensión de 562,31 metros cuadrados con capacidad para parquear 30 vehículos. Queda un área libre de 135 metros cuadrados en el cual se construirá una bodega de dos pisos de un área de 214,86 metros cuadrados.

Se procedió a actualizar nuestra cultura Organizacional y el organigrama institucional de nuestra Empresa.

4. CONTROLLER:

Se desarrolló y se implementó el sistema de ERP de gestión administrativa y contable por centro de costos en base a la estructura de la empresa, el cual permitió conocer el gasto generado en cada uno de ellos. Se diseñó el sistema de presupuesto en base a la estructura de Centros de Costos, estructura que se encuentra parametrizada en el sistema PAC, con el propósito de mantener una uniformidad en la información a ser analizada y evaluada en el periodo 2014 y 2015.

Se implementó una herramienta de costos para los servicios de mantenimiento de UPS´s, Aires acondicionados A/A y otros componentes de Datacenter, esto fue complementado con la elaboración del Contrato de Servicio de Visitas Mantenimiento de Datacenter Revisión de la formulación de visitas de mantenimiento de los sistemas complementarios de Datacenter.

Durante este año se ha desarrollado un modelo de evaluación financiera (márgenes) de Proyectos, con el fin de verificar en forma real los costos y la utilidad que genera la ejecución de un proyecto, permitiendo evaluar la rentabilidad de los mismos, en base a las fuentes de información generadas por dichos proyectos registrados en el ERP-PAC.

Se realiza la planificación, elaboración, evaluación y control de presupuestos.

Así también se implementa el cubo de Información comparativa de Estados Financieros reales versus presupuestos.

Se planificó, evaluó e implementó en forma conjunta con el área de IT y Contabilidad, el Sistema de Facturación Electrónica para el periodo 2015, integrando el sistema de ERP- PAC, con el sistema Tandi-invoice.

5. AUDITORIA INTERNA:

Se incorpora como Subgerente de Auditoria Interna la Econ. Estefanía Becerra, durante el año 2014 se siguen efectuando continuos inventarios de las diferentes bodegas de los equipos tanto de Quito como de Guayaquil, los mismos fueron realizados en los meses de abril, julio, septiembre, octubre y

diciembre. También se realizó en forma frecuente la revisión de todos los formularios: notas de entrega y transiciones de mercadería, los mismos que deben cumplir con ciertos requisitos y justificativos para que estos documentos se mantengan.

Los informes de los resultados de las diferentes auditorias presentan el detalle de los procedimientos administrativos que deben ser seguidos por los responsables del área y de ser el caso tomar acciones correctivas a corto plazo en el proceso de entrada y salida de la mercadería, es así como el informe del inventario realizado en la ciudad de Quito y Guayaquil fue presentado con cero diferencia.

Adicionalmente cuando llega mercadería bajo importación o por compras locales se programa en forma permanente las auditorias en la recepción de los contenedores en nuestras bodegas, en la misma se verifica el estado físico y los números de series de los equipos.

En este período se ha consolidado la determinación de las funciones y responsabilidades específicas de cada integrante, afianzando así la especialización de cada persona en la realización de sus actividades, como son la revisión de horas extras, reporte de viáticos, revisión de comisiones, control de caja chica, revisión de consumibles de suministros de oficina, etc.

Con respecto al reporte de valores correspondientes a gastos de viaje, hospedaje y alimentación presentados por el personal, se realizó una revisión rigurosa de los mismos, con los que se consiguió tener un mejor control respecto a los gastos, además se organizó el proceso de la entrega de los Formularios de Liquidaciones de Gastos.

En este año se realizó una auditoria interna de herramientas entregadas al personal técnico que labora en nuestra Empresa, separando las obsoletas y haciendo reposición de las mismas.

En diferentes periodos del año se ha organizado y coordinado la disposición ecológica de las baterías que regresan como devolución por garantía o uso.

6. DEPARTAMENTO DE COMPRAS PÚBLICAS:

Durante el año 2014 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, el cual se ha fortalecido a través de la experiencia desarrollada en los años anteriores.

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.

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.

Otro punto importantes que debemos mencionar fue el 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.

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.

En forma semanal se envió un reporte del estatus de todas las invitaciones del portal de compras públicas a la Presidencia, Vicepresidencia y Gerencia General.

7. DEPARTAMENTO DE MARKETING:

Se restructuró en forma total la página web fija y móvil de Firmesa, lo cual fue aplicado también a los materiales promocionales como son: cuadernos, catálogos de varios productos, tarjetas de presentación, calendarios, etc., la creatividad ha sido un aporte significativo para lograr este objetivo.

Se planificó una campaña agresiva en televisión y radio entorno al mundial del fútbol 2014, lo cual fue desarrollada con la marca: Computer Power.

Adicionalmente con motivo del mundial se organizó concursos a través de las redes sociales como Facebook y Twitter, con el propósito de ampliar y brindar más información e invitar a nuestros clientes y seguidores compartir los contenidos, esta ha sido una de las mejores tácticas para aumentar el alcance de nuestros FanPage así como el crecimiento de las interacciones.

Se ha continuado con las campañas publicitarias a través de la contratación directa y negociación de espacios publicitarios en diferentes medios como: PC World, Computer World, Revista Vistazo, Vallas Publicitarias en Aeropuertos de Quito y Guayaquil, Radio Canela, Guías Telefónicas de Quito, Guayaquil y Cuenca.

Una de las características de Firmesa hacia nuestros clientes, ha sido la realización de Workshops, lo cual nos ha diferenciado de nuestros competidores, en general es una manera de llegar y conocer las necesidades específicas de nuestros clientes.

Adicionalmente se coordinaron eventos sociales dentro de nuestra empresa tales como Fiesta de Quito y Fiesta de Navidad.

8. AREA DE PMO (Project Management Office):

Durante el primer trimestre se culminó y se procedió a realizar el cierre de los proyectos de diciembre del 2013.

En el mes de febrero/2014, se inició un proyecto de gran magnitud que comprendía la Instalación y equipamiento de redes eléctricas, sistemas de energía regulada y aires acondicionados para el Consejo de la Judicatura a nivel nacional, proyecto que fue culminado con mucho éxito.

Se implementaron entre otros varios Datacenter en algunas instituciones privadas y públicas como: KRUGER, COMOHOGAR, CONECEL CENTRAL DURAN, ASEGURADORA DEL SUR, INIGEM, TV CABLE QUITO, LETERAGO, ACE SEGUROS, VICEPRESIDENCIA DEL ECUADOR, etc.

Al final del año de realizó dos negociaciones que serán ejecutadas en el año 2015, TRANSELECTRIC y DIRECCION GENERAL DE REGISTRO CIVIL IDENTIFICACION Y CEDULACION.

Se ejecutaron redes eléctricas para varios clientes y se continuó con la construcción de los tableros eléctricos, los cuales son fabricados en FIRMESA bajo ciertos estándares y normativas, adicional se ha mejorado la presentación de los mismos conforme a las mejores prácticas y experiencias alcanzados en el desarrollo de varios proyectos.

En el año 2014, se culminó con la implementación de la PMO (Project Management Office), o conocida como Oficina de Gerencia de Proyectos OGP.

Con esta implementación se ha ido mejorando los diferentes manuales para el desarrollo adecuado de los proyectos con el fin de obtener un mejor resultado en cuanto a tiempos de ejecución y satisfacción hacia nuestros clientes, característica que nos ha permitido alcanzar el liderazgo del mercado y la preferencia de importantes clientes en diferentes sectores.

Dentro de la oficina de Proyectos tenemos a Gestión de Calidad y Auditoria de Proyectos, los cuales han hecho crecer de manera profesional la culminación del proyecto dentro del alcance y costo del mismo.

Dentro de las actividades se ha implementado nuevos formularios de "No Conformidades" y "Check List" como ayuda para las inspecciones realizadas en el sitio para mayor facilidad en el levantamiento de las "No Conformidades" de los proyectos. Así como también emitir un Informe Final al cierre del Proyecto, este procedimiento se ha llevado a cabo en cada uno de los proyectos ejecutados.

9. AREA DE RECURSOS HUMANOS:

En el área de recursos humanos se actualizó el archivo general de las carpetas de personal, lo cual incluía la actualización de la documentación del personal.

Se llevaron a cabo capacitaciones In House, en donde el personal técnico que tomaron curso fuera o dentro del país, brindaron a los compañeros de las diferentes áreas una retroalimentación del curso que recibieron, permitiendo así compartir el conocimiento y material didáctico adquirido.

Seguridad y Salud Ocupacional

Medico Ocupacional – Trabajadora Social

Como parte de los requisitos de la nueva Ley del Código de Trabajo, se ha contratado un médico y una trabajadora social dentro de la nómina de FIRMESA, quienes han desarrollado la apertura de fichas médicas y datos del personal.

A inicio del año 2014, se incorporó a nuestro equipo de trabajo el Jefe de Seguridad y Salud Ocupacional, quien ha laborado el Plan de Emergencia / contingencia de la Empresa.

Adicionalmente se actualizó el manual se Seguridad y Salud Ocupacional y matriz de riesgos de trabajo por cada puesto de trabajo.

Se conformó los Comités Paritarios tanto en quito como en Guayaquil.

Tanto el plan de Seguridad y Salud Ocupacional, fueron entregados y aprobados por el Ministerio de Relaciones Laborales.

Se llevó a cabo las capacitaciones tanto de Quito como en Guayaquil de los temas relacionados a Primeros Auxilios, manejo de Extintores, identificación de riesgos en el trabajo entre otros.

10. AREA DE IT:

El Departamento de IT como área de apoyo y asesoría a las actividades de las otras áreas que conforman la empresa, tiene como misión mantener y mejorar el acceso a la información para el cumplimiento de las actividades diarias de los usuarios, a través de la utilización ordenada de las tecnologías de la información y las comunicaciones.

El objetivo fue el lograr una constante mejora en la eficiencia de los procesos y por consiguiente un incremento en la productividad de todas las áreas.

Con el fin de contribuir al logro de los objetivos empresariales durante el año 2014, se realizaron las siguientes actividades:

- Se contribuyó con la implementación de los Sistemas de Gestión y Monitoreo en uno de los más importantes proyectos para el Consejo de la Judicatura, en el mismo se implementó un monitoreo VISUAL DATACENTER que gestiona y visualiza las alarmas de los equipos instalados a nivel nacional a través de interfaces 2D y 3 D, en la cual se despliega las gráficas de ubicación de los mismos, este misma implementación se realizó para el DATACENTER en CONECEL DURAN.

- Dentro de las actividades ejecutadas en forma interna se ha dado seguimiento y soporte para la configuración y entrega de equipos para habilitación de nuevos usuarios en diferentes áreas en las oficinas de Quito y Guayaquil, además se actualizaron de licencias de Antivirus (Kaspersky) y Firewall (Astaro), además de actividades de mantenimiento de hardware y software.

- Uno de los proyectos de este año fue realizar el diseño, coordinación y pruebas del sistema de Facturación Electrónica para salida en producción a partir del año 2015.

Las actividades realizadas han mantenido operatividad de la empresa a nivel tecnológico, garantizando así la continuidad del servicio informático y de comunicaciones.

11. AREA COMERCIAL:

Es importante resaltar que gracias al trabajo mancomunado de quienes conformamos FIRMESA, se logró mantener la confianza en los productos y marcas que comercializamos.

La campaña publicitaria realizada en los diferentes medios de comunicación contribuyó a que los clientes conozcan los diversos productos que comercializamos en la actualidad, permitiendo ampliar temas de conversación con el potencial cliente y logrando así generar más proyectos a corto y largo plazo.

La actividad principal del área comercial fue generar negocios de Datacenter y de UPS`s a nivel nacional; a través de visitas continúas a los clientes, entregando información, clientes obtenidos de telemarketing realizados por los asesores comerciales, visitas en frio y clientes facilitados a través de links publicitarios.

Las ventas con el sector público se mantuvieron al igual que el año 2013, por la inversión realizada por el Estado. Como consecuencia de esto se colocó una mayor cantidad de equipos trifásicos en potencias medias, bifásicos y monofásicos, seguimos también con la comercialización de soluciones integrales de DATACENTER.

El sector privado ha mantenido un papel muy importante puesto que con su crecimiento nos ha ayudado mes a mes a cumplir con los objetivos planteados, debemos recalcar que gran parte de las ventas del año 2014 fueron generadas mediante constructoras que realizaban proyectos llave en mano para el Estado.

La empresa mantuvo un amplio stock de equipos lo que permitió poder atender con oportunidad el requerimiento de nuestros clientes y así alcanzar los objetivos planteados.

En este año se logró consolidar las marcas de COMPUTER POWER, PRECISION COOLING.

12. COMERCIO EXTERIOR:

Con el traslado del Nuevo Aeropuerto de Quito a Tababela y conjuntamente con ello la Aduana, Oficinas de Aerolíneas y Agentes Afianzados, se han implementado nuevos mecanismos de mejora para el traslado de nuestro personal a Tababela para el retiro de Guías, retiro de mercaderías, entrega de documentos, entrega de mercadería para el caso de exportaciones, etc.

Se coordinó la nacionalización de la mercadería en tránsito del 2013 y se procedió a su liquidación, así como también de los pedidos nacionalizados en el período del 1ero de enero al 31 de diciembre del 2014.

Durante el año 2014, el Departamento de Comercio Exterior ha realizado y coordinado diferentes trámites de importación, mismos que se desglosan de la siguiente manera:

Se importó 58 pedidos, correspondientes a UPS, Rectificadores e Inversores, Baterías Powersonic, Reguladores de Voltaje, Repuestos de UPS, Conectores Anderson, etc.

Se importó 81 pedidos, correspondientes a Aires PRECISION COOLING, Bard, Piso de Acceso Elevado, Sistema de Detección de Incendios FIKE, PDU's, Control de Acceso, TVSS, AUTOCONTENIDOS QUEST, Compresores, Herramientas FIKE y Amerex para la estación de recarga en Carcelén.

GARANTÍAS

El Departamento de Comercio Exterior conjuntamente con Gerencia Técnica, coordinó el embarque, importación, nacionalización e ingreso de Garantías a la Bodega de Repuestos de UPS, Aires y PDUs.

13. ASISTENCIA TÉCNICA Y SERVICIO AL CLIENTE:

Área Técnica:

Se contrató a nuevo personal en el área técnica, con el fin de cubrir la salida y/o rotación del personal que se presentó durante todo el año, con la finalidad de continuar brindando un servicio ágil a los 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, una Confiabilidad y Disponibilidad Eléctrica para sus Aplicaciones de Misión Crítica.

Se continuó con la implementación del CRM denominado Stradivarius Datacenter, en el cual se ha ingresado toda la información de todos los equipos que conforman un Datacenter; es decir aires acondicionados, sistema de incendio, controles de acceso, etc., equipos que se encuentran bajo garantía postventa o amparados bajo el Contrato de Mantenimiento.

Se realizaron un mayor número de trabajos de intercalación de equipos trifásicos, en vista del incremento de unidades vendidas por la empresa.

En el área de **UPS** se aperturaron 10.266 órdenes de trabajo entre Quito y Guayaquil, que implican labores de intercalación, desintercalación, cambio de baterías, reparaciones y visitas de mantenimiento preventivo, tipo Overhaul y Standard.

Se puede decir que el nivel de trabajo fue el mismo, si consideramos que las visitas realizadas en el 2013 que fueron 10.384 existe apenas una diferencia de 118 visitas, las cuales no generan mayor diferencia si se toma en cuenta que para el año 2014 el contrato con el cliente Farcomed no fue renovado y se dejaron de realizar las visitas a este cliente

En el área de **DATACENTER** se aperturaron alrededor de 1.273 órdenes de trabajo entre Quito y Guayaquil que implican labores de intercalación, mantenimiento preventivo, mantenimiento correctivo, de equipos de climatización, control de acceso, sistema de incendio, G4, etc, siendo la de una mayor participación el área de climatización.

Se debe considerar que en el año 2013 la mayoría de visitas se realizó ante emergencias del cliente CNT, sin embargo en este año 2014 la mayor parte de

las visitas han sido por mantenimientos preventivos postventa y bajo contrato de mantenimiento. Las visitas de asistencia técnica han disminuido producto de un buen trabajo en los mantenimientos preventivos.

Laboratorio técnico:

Estas actividades se resumen a labores de revisión, mantenimiento y reparación de UPS, baterías, reguladores de voltaje, inversores, rectificadores, controles de acceso e inspección de la revisión de Aires Acondicionados (de préstamo) a cargo de personal dedicado a ésta área. Las tareas de reparación han requerido ser realizadas a nivel de componentes electrónicos como también a nivel de cambio de tarjetas electrónicas. A esto se suman tareas de mantenimiento eléctrico dentro del edificio de la empresa.

Se realizó los trámites de garantía de los equipos ingresados en laboratorio tanto de Quito como de Guayaquil para su respectiva reparación. De igual forma se realizó la solicitud de los repuestos requeridos por laboratorio.

14. DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD:

Los estados financieros han sido preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF y fueron auditados por Willi Bamberger Cía. Ltda., quienes han determinado en su Dictamen que fueron revisados el Estado de Situación Financiera, El Estado del Resultado Integral, El Estado de Cambios en el Patrimonio y el Estado de Flujo del Efectivo, enfatizando que los mismos presentan razonablemente en todos los aspectos significativos, la situación financiera de la Compañía.

Durante el año 2014 se realizaron compras importantes de Propiedad, Planta y Equipo, como son:

1. La compra de un bien inmueble, actualmente signado con la nueva nomenclatura E9-73 de la Calle Leonidas Batallas, Parroquia Benalcázar del Cantón Quito, según consta en la Escritura de Compraventa de fecha 24 d abril de 2014 por un valor de US $ 450.000,00 e inscrita en el Registro de la Propiedad del DMQ de este Cantón, tomo 145 de fecha 9 de mayo de 2014; Catastro 10505-15-012 Predio 193715.
2. Compra de dos vehículos por un valor de US $ 102.581,39.

En relación a la información de balances, la empresa generó ingresos por ventas por US $ 17'729.057,31 y se obtuvo otros ingresos por rendimientos financieros y otros por US $ 94.466,02; los costos y gastos suman de US $ 16'839.930,87 lo que causó una utilidad contable del ejercicio de US $ 983.592,46. Sobre esta utilidad se generó el 15% de utilidades para los trabajadores por el valor de SU $ 147.538,87 y un impuesto a la renta causado corriente por el valor de US $ 231.086,52 dólares.

En el ámbito fiscal, Firmesa es un importante generador de impuestos para el Estado por sus ventas recaudó y canceló un monto de US $ 2'129.849,86; de la misma forma al ser contribuyente especial como agente de retención de impuestos de IVA, retuvo US $ 283.505,01 y como agente de retenciones en la fuente del impuesto a la renta retuvo US $ 257.974,82, impuestos que han sido recaudados y cancelados oportunamente, conforme los plazos determinados.

De igual forma se han realizado pagos al IESS por concepto de aporte patronal, Iece y Setec el valor de US $ 394.909,10 durante el año 2014.

15. PROYECCIONES PARA EL AÑO 2015:

Durante estos últimos 7 años el gobierno a través de su inversión en el sector público fue el principal eje del crecimiento de la economía y principal factor multiplicador ; con la baja del precio del petróleo se produce un una desaceleración de la economía un desincentivo en la inversión pública y a la vez privada, en consecuencia Firmesa ha planteado varios escenarios y objetivos, entre ellos la incorporación de un Líder de Categoría cuya función principal es velar por el cumplimiento de los resultados de la línea de productos que está bajo su responsabilidad.

Por otro lado vamos a implantar una nueva estrategia de cobertura de mercado que la llamamos Enterprice Datacenter que consiste en una solución innovadora eficiente, flexible e integral diseñada y configurada a la especificación particular de cada cliente, brindando confiabilidad, disponibilidad , continuidad y seguridad de su información de datos, que es el corazón de la empresa . el desarrollo de este segmento de mercado nos permitirá cubrir nuestro presupuesto de ventas para el año 2015.

Un elemento adicional es incrementar nuestra base de clientes de Contratos de Mantenimientos preventivos como correctivos, así como aumentar nuestros volúmenes de ventas de baterías.

Siempre con nuestra política de brindar buen servicio y ofrecer un mayor énfasis en satisfacer a nuestros clientes, para que todos nuestros esfuerzos estén encaminados a mantener y desarrollar el liderazgo en el mercado como empresa entrega solucione integrales tecnológicas.

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