Quito, 15 de febrero del 2016

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 2015:

1.- ENTORNO ECONOMICO Y POLÍTICO:

Desde mediados de la década pasada, Ecuador fue favorecido por altos precios del petróleo y, más recientemente, accedió a mayor financiamiento externo, lo que permitió un importante impulso fiscal. Este impulso involucró mayor gasto social e importantes inversiones energéticas y en transporte. Como resultado, entre 2006 y 2014, el crecimiento del producto promedió 4.6 % mientras que la pobreza medida por ingresos disminuyó de 37,6% a 22,5% y la pobreza extrema se redujo de 16,9% a 7,7%, según las líneas de pobreza nacionales.

Sin embargo, a lo largo del año 2015, el crecimiento de la economía ecuatoriana ha perdido ritmo ya que la caída del precio internacional del petróleo ha reducido de manera importante los ingresos fiscales y las exportaciones y ha afectado las expectativas del sector privado, registrando una caída histórica mayor al 60% en relación a su pico más alto.

En respuesta a estos eventos, las autoridades gubernamentales han reconocido una contracción en el crecimiento del -1.3%, en el segundo semestre del año 2015 en relación al mismo período del año 2014, a lo cual se han identificado fuentes adicionales de financiamiento externo, aplicando medidas para incrementar los ingresos no petroleros, han

reducido el gasto público en particular la inversión pública en proyectos no estratégicos y han aplicado medidas para restringir las importaciones.

Esta situación ha llevado a que se dé un incremento del endeudamiento público, si bien éste sigue siendo sostenible comparado con otros países de la región. En base a la dinámica económica actual, que depende principalmente de la inversión pública, es fundamental acceder a fuentes de financiamiento que permitan cubrir las necesidades fiscales y el déficit proyectado entre 8.000 y 9.000 millones de dólares. En relación al estudio del Standard&Poor´s informe en el cual se había degradado la deuda ecuatoriana a una calificación "B" y consecuentemente, se disparó el riesgo país, lo que origina que se cierren las puertas de los mercados financieros internacionales públicos y privados.

Las previsiones de crecimiento según el Banco Central del Ecuador para el año 2015 fue del 3.5%, sin embargo a partir del segundo semestre, nos enfrentamos a una coyuntura económica discrepante y una contracción económica de -1.3%, adicionalmente el PIB se contrajo en -0.3% evaluado en el mismo semestre del año anterior.

En materia, fiscal, se esperaba 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 se estimaba para cubrir en parte la proforma presupuestaria aprobada de 36.317 millones y ejecutar el plan de inversiones anual de 8.116 millones, proforma presupuestaria y plan de inversión que al término del primer trimestre fue revisada registrando una importante reducción.

En cuanto a otros indicadores como inflación y desempleo, se proyectaba para el 2015 una tasa de inflación similar a la del año 2014 (3.67%), sin embargo se registró una tasa del 3.38% y una previsión presupuestaria para el 2016 del 3.3%, distante a la previsión del FMI que va del 2.9%.

Proyección de la economía mundial

Finalmente, se espera que la profundización del cambio de la matriz productiva siga teniendo incidencia en el próximo año, lo que también repercute en el dinamismo de la actividad económica.

Para el análisis global, las proyecciones del Fondo Monetario Internacional estiman un crecimiento mundial del 3,8% (para

el Ecuador 0% para el 2016). Esto se ha dado asumiendo que los mercados internacionales financieros se corregirán ordenadamente frente a la reducción del estímulo monetario anunciado por la Reserva Federal en enero del 2014 y que las economías emergentes más grandes mantendrán una evolución favorable.

América Latina muestra diferencias significativas entre los distintos países. Por un lado, la grave situación en la economía venezolana por su decrecimiento, hiperinflación y aumento de desempleo y las presiones inflacionarias en Brasil han afectando el crecimiento promedio de la región. Mientras que por otra parte, el FMI proyecta que el Perú se ubicará como el país andino con mayor crecimiento y dinamismo, se espera que se mantenga una tendencia positiva en los próximos años, ya que la recuperación de los países desarrollados fomentará las exportaciones y el incremento de los ingresos por turismo y remesas.

Perspectivas

La CEPAL prevee que para el año 2016 de apenas el 0.8%, proyección muy cercana a la previsión oficial del Gobierno que fue del 0.4% anunciada en el mes de septiembre.

Es este delicado periodo, Ecuador tiene el desafío de adecuarse al nuevo contexto internacional – que muchos analistas perciben la reducción en los precios de petróleo como permanente – de una manera ordenada, con el fin de preservar la estabilidad económica, recuperar la senda del crecimiento y proteger los avances sociales logrados durante la pasada década. En ese sentido, es fundamental fortalecer la eficiencia y progresividad del gasto público para que la consolidación fiscal no comprometa los proyectos de inversión más importantes.

Finalmente, con una inversión pública menos dinámica, Ecuador necesitará reactivar la inversión privada mejorando el clima de inversiones y la confianza de los inversionistas. Una más robusta actividad privada permitirá asimismo afrontar el reto de diversificar la economía ecuatoriana.

El consenso de ciertos analistas independientes parece ser que Ecuador demorará al menos tres años en recuperar la senda del crecimiento económico considerando que 2015 ha sido un año de crecimiento casi

nulo, 2016 uno de contracción casi igual a la recuperación esperada en 2017. Esto implica al menos tres años perdidos.

Las cosas podrían mejorar o empeorar significativamente. Considero que podrían mejorar si se adoptaran las siguientes medidas:

1. **Reducir el gasto público**
2. **Liberar el comercio y el flujo de capitales**
3. **Derogar el Código Orgánico Monetario y Financiero**

Reducir el costo de hacer negocios y de contratar empleados formalmente

2.- AREA FINANCIERA:

El año 2015 trabajamos con créditos bancarios, especialmente a través de Cartas de Crédito para nuestros proveedores del exterior y créditos en efectivo para financiar capital de trabajo.

Debido a las circunstancias económicas y políticas del país las instituciones financieras a partir del segundo trimestre del año restringieron sus operaciones, lo cual ocasiono problemas de fluidez en os créditos.

La Superintendencia de Bancos mantiene la exigencia 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.

En el año 2015 trabajamos con Banco Produbanco Grupo Promerica, con una línea de crédito de USS$ 1'900.000,00 dólares, para Capital de Trabajo a un año plazo y para Cartas de Crédito a plazo establecido por nuestros proveedores.

En el mes de octubre del 2015, se realizó una actualización de la hipoteca que mantenemos con Produbanco, como garantía de la línea de crédito, para lo cual en un solo acto, se canceló la hipoteca anterior y se realizó una nueva hipoteca de la misma propiedad más la propiedad contigua que fue unificada en una sola.

Con el Banco Guayaquil continuamos trabajando, con una línea de crédito de US$ 600.000,00 dólares

En el mes de septiembre el Banco Pichincha renovó nuestra línea de crédito en US$ 240.000,00 dólares, destinado únicamente para cartas de crédito, la misma que no hubo necesidad de utilizarla.

En el año 2015 se terminó de pagar la totalidad de nuestra Primera Emisión de Obligaciones, es así que el 30 noviembre del 2015, se pagó la última cuota capital más intereses y mantuvimos durante toda su vigencia de 3 años, la calificación de "AA+" de la calificadora de Riesgos PCR Pacific Credit Rating, la misma que se renovaba cada seis meses, después del análisis de la información presentada como: Balances, informes, reportes y otros documentos. La última calificación fue emitida el 30 de abril del año 2015.

En el mes de marzo empezamos los trámites para la Segunda Emisión de Obligaciones, para lo cual contratamos una nueva calificadora de riesgos en cumplimiento con las disposiciones legales, es así que el 15 de mayo, obtuvimos la calificación de "AAA-" de la calificadora de Riesgos Class International Rating Calificadora de riesgos, ratificada el 22 de junio del 2015. Seguimos manteniendo la calificación de "AAA-", 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 30 de diciembre del año 2015.

El 22 de julio del 2015 salimos a la Bolsa de Valores de Quito con la Segunda Emisión de Obligaciones por el valor de US$ 3'000.000,00 dólares a 3 años plazo, al 8,50% de interés, con abonos trimestrales de capital más intereses. La colocadora de nuestra emisión la realizó la Casa de Valores Accival S. A., quienes el 11 de agosto realizaron la primera colocación y hasta el 31 de diciembre se colocó el 76,57%, es decir US$ 2'297.000,00 dólares. El 11 de noviembre procedimos a pagar la primera cuota capital más intereses del monto colocado hasta esa fecha.

Esta forma de endeudamiento permitió la reestructuración de nuestros pasivos de Bancos, de Proveedores y para Capital de Trabajo. Lo que permitió mantener la liquidez debido al incremento de nuestra cartera de

clientes por las circunstancias económicas que atraviesa nuestro país por la caída del precio del petróleo a nivel nacional e internacional.

De igual manera cumplimos con reportar la información financiera solicitada por la Bolsa de Valores de Quito, Bolsa de Valores de Guayaquil y por la Superintendencia de Mercado de Valores como Emisores de la Bolsa de Valores de Quito, por la Primera Emisión de Obligaciones que se encuentra vigente hasta noviembre del año 2015 y también por la Segunda Emisión de Obligaciones aprobada el 09 de julio del 2015.

Durante el año 2015 se pagaron con puntualidad las cuotas trimestrales de capital más intereses de la Primera y la Segunda Emisión de Obligaciones.

Nuestro endeudamiento con el sistema financiero para el año 2015 se incrementó en un 28,07%, con relación al año 2014 y los costos financieros también se incrementaron en un 71,72% con relación al año anterior.

3.- CONTROLLER:

Se implementó el sistema administrativo-contable OPEN ERP para el registro contable de las operaciones de Sy-G. Operaciones apalancadas por parte de Firmesa.

Elaboración y análisis del modelo de evaluación de Servicio al Cliente, en base a la información contable de PAC por centro de costos.

Planificación, evaluación e implementación del Sistema de Precios para productos Sy-G.
Elaboración del modelo de asignación y activación de costos (PAC) sobre ingresos diferidos (futuros), de los proyectos no concluidos en el periodo económico de Firmesa.

Aplicación de la herramienta de precios y control de montos de contratos de mantenimiento 2015.

Diseño de un modelo y/o herramienta que permita evaluar la rentabilidad de los proyectos, en base a las fuentes de información generadas por dichos proyectos registrados en el ERP-PAC. Pendiente pruebas.

Se diseñó el sistema de presupuesto en base a la estructura de Centros de Costos, estructura que se encuentra parametrizada en el sistema PAC, manteniendo la uniformidad en la información a ser analizada y evaluada en el periodo 2014, 2015 y 2016.

PRICNCIPALES ACTIVIDAES

- Implementar el sistema OPEN ERP para Sy-G con un esquema de Centros de Costos que permita conocer el ingreso y gasto generado en cada una de las regiones objetivo.
- Modelo de evaluación del Servicio al Cliente mensual, trimestral, y anual.
- Esquema de Precios para productos Sy-G
- Esquema de costos de ingresos diferidos en función de proyectos no concluidos en el periodo económico.
- Revisión y evaluación de precios de Contratos de Mantenimiento.
- Modelo de evaluación financiera (márgenes) de Proyectos.
- Planificación, elaboración, evaluación y control de presupuestos.
- Remisión de información solicitada.

4.- AUDITORIA INTERNA:

El Departamento de Auditoría Interna como ente de control objetivo de los procesos y del Inventario de FIRMESA, para el año 2015 realizó una serie de actividades enfocadas en su mayor parte a los INVENTARIOS, en donde se realizaron tomas físicas a lo largo de todo el año a las bodegas de: Bodega Central Quito, Bodega de Guayaquil, Bodega de Carcelén y Bodega de Amaguaña. De igual manera, se realizó una inspección minuciosa a las bodegas virtuales con las que cuenta la Empresa: Bodega de Notas de Entrega Quito y Guayaquil, Bodega de Reservados Quito y Guayaquil.

En la Bodega Virtual De Notas de Entrega Quito y Guayaquil, se pudo observar un tipo de "Desorden" con el uso de la bodega, debido a que la Nota de Entrega tiene una vigencia máxima de 30 días y existía mercadería que permanecía más de este tiempo, debido a que estos

productos eran destinados a Proyectos y tomaban un tiempo mayor en poder darse de baja. Para esto se tomaron políticas para el uso de cada una de las bodegas virtuales y se controló que se cumplan con las mismas.

Por tal motivo se crearon las Bodegas de Proyectos Quito y Guayaquil, que cumplen con este propósito.

Para el mes de abril, se realizó una revisión de los valores que se destinan para Gastos de Hospedaje y Alimentación y queda fijada una nueva tabla de valores.

Se realizó una reestructura a la forma de dar de baja los activos fijos por medio de la reunión de documentos, tomas fotográficas en donde se evidencia la destrucción del bien y finalmente con un Acta firmada por el Representante Legal y notariada se deja en orden este tema.

Se entregó nuevas herramientas para todo el personal Técnico de Quito y Guayaquil, previo a ello se hizo una auditoría de las herramientas que se les había entregado anteriormente y se las cambió para que el personal tenga lo necesario para realizar los trabajos del área de competencia.
Se estableció días para la revisión de cajas chicas, clasificadas en: cajas chicas de la ciudad de Quito, días martes y cajas chicas de la ciudad de Guayaquil, días miércoles.

Para agilitar el proceso de ingreso de facturas al departamento de Contabilidad, se revisa diariamente todas las facturas que adquiere la empresa y de esta manera cumplir con lo que indica la Ley Tributaria que las retenciones sean generadas hasta cinco día posteriores a la fecha de emisión de la misma.

En agosto se realizó una toma física a la Bodega de Guayaquil y Bodega de Materiales Guayaquil, respectivamente. Mediante esta revisión se pudo constatar que existía un exceso de materiales que no tenían rotación desde hace un buen tiempo y se toma la decisión de realizar un conteo por item y empaquetamiento para ser enviados a la ciudad de Quito y dejar únicamente lo que se necesitaba para los proyectos que se estaban ejecutando.

Para el mes de octubre se ingresó a la Bodega Central, se realizó el conteo físico, se establecieron diferencias y se corrigieron estas diferencias por medio de descuento al responsable de la bodega.

Para dar de baja los proyectos, se coordinó con el Departamento de Ejecución, la elaboración de un cuadro en el que consten todos los productos que se destinaron a la realización de estos trabajos y se da de baja contra la factura. Para ello el documento debe estar con las firmas de todos los participantes en el proceso. Con este trabajo en conjunto se ha evitado caer en el error de no incluir algún producto en este proceso.

5.- 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 2015 el Departamento de Compras Públicas ha desempeñado como principal función revisar minuciosamente a diario los procesos publicados en el Sistema, para ser distribuidos tanto en la Matriz que se encuentra en la ciudad de Quito como en la sucursal ubicado en la ciudad de Guayaquil.

Esta revisión se la realiza ingresando a la página Web: www.compraspublicas.gob.ec, con el respectivo RUC, Usuario y Contraseña de la empresa. Y a su vez al Módulo Ushay en el cual se descarga los pliegos en formato Ushay

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 acude a Gerencia y previa autorización 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:

1. ETAPA DE PUBLICACION: Momento en el cual la Entidad Contratante pública a través del Portal la necesidad de contratar un bien o un servicio, es el momento en donde inicia el proceso y la vez la elaboración de la carpeta. Se procede a revisar los respectivos pliegos relacionados con los productos que ofertamos y con la

autorización de Gerencia se envía al Dpto. de Ventas para proceder con su elaboración.

2. ETAPA DE PREGUNTAS: Después de revisar los pliegos el personal de Ventas se encarga de manifestar sus dudas o requerir aclaraciones sobre el proceso a través del correo electrónico, el Dpto. de Compras Públicas se encarga de subirlas al Portal antes del tiempo indicado en el cronograma de la invitación.
3. ETAPA DE RESPUESTAS: La Entidad Contratante pública a través del Portal las respuestas y el Dpto. de Compras Públicas procede a revisar para luego ser enviadas al personal de ventas para que continué con la elaboración de la Oferta técnica.
4. ETAPA DE ENTREGA DE OFERTAS: El Personal de Ventas se encarga de enviar todos los formularios que conforman la oferta al Departamento de Compras Públicas para proceder a subir toda la información al Módulo USHAY de igual forma con los respectivos respaldos como actas de entregas, facturas etc.. Cuando se termina de subir toda la información se entrega la constancia de la oferta subida para que la adjunten a la carpeta y sea llevada físicamente la oferta técnica al lugar indicado en los pliegos.
5. ETAPA DE SOLICITUD DE CONVALIDACION DE ERRORES: En esta etapa minutos después de lo indicado en el cronograma de cada proceso se procede a revisar en el Portal las Convalidaciones solicitadas por la Entidad pública, estos serán errores de forma las cuales son posibles de corregir para adjuntar a la carpeta y continuar con el proceso, estas convalidaciones serán indicadas al Personal de ventas.
6. ETAPA RESPUESTA DE CONVALIDACIONES: Son las correcciones de forma que son subidas al portal y a su vez entregadas físicamente en la entidad contratante.
7. ETAPA DE CALIFICACIÓN, Se procede a revisar a una hora determinada en el Portal la calificación efectuada por la Entidad Pública y según sea la calificación se sube la oferta económica inicial en el Portal como requisito para acceder a la PUJA si el Proceso es una Subasta Inversa ó si es una Cotización o Licitación el proceso se gana de acuerdo a la menor oferta económica subida al Portal.
8. ETAPA DE PUJA, Se inicia subiendo la oferta inicial al Portal la cual será de unos 0.20 centavos menos del Presupuesto referencial, la Subasta Inversa Electrónica (SIE) es la participación en donde se procede a jugar con los precios para ver que proveedor gana de acuerdo a la menor oferta económica subida y en el menor tiempo posible, este tiempo va de 15 minutos hasta 1 hora.
9. ETAPA DE ADJUDICACIÓN, se revisa el acta de Adjudicación que la Entidad Contratante sube al Portal como notificación de ganado el concurso para luego continuar con la firma del Contrato.

Otros puntos importantes desarrollados es la **AUTO INVITACIÓN** que se realiza de los procesos cuando no estamos categorizados en un producto, se realiza el trámite físico en las Oficinas del SERCOP con la respectiva Solicitud adjuntando todos los documentos requeridos, para luego calificarnos en el Portal.

Cuando somos la única empresa que presenta la oferta técnica ó somos los únicos que subimos la oferta económica al Portal ó hemos cumplido con las especificaciones técnicas, somos invitados a **NEGOCIACIONES DIRECTAS**, aquí se procede a subir la oferta económica inicial de Negociación y después de la sesión entre la entidad Contratante y Gerencia se sube la oferta final de Negociación. En ocasiones que el Sr. Gerente no ha podido acudir a la Sesión de Negociación se ha procedido a realizar los PODERES notariados para que la persona delegada no tenga inconveniente con la Entidad Contratante.

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, a 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.

6.- MARKETING:

A continuación detallo las actividades realizadas por el Departamento de Marketing durante el año 2015:

PÁGINAS WEBSY-G Y FIRMESA: Actualización de información y subida de nuevo contenido en las páginas web de Sy-G y Firmesa.

CAMPAÑA EN MEDIOS MASIVOS: Planificación de medios para campaña de televisión en los meses de Octubre y Noviembre. Envío de materiales para los medios. Control estricto de cumplimiento de pauta publicitaria y de presupuesto asignado para el propósito.

CONTRATACIONES DIRECTAS: Contratación directa y negociación de espacios publicitarios en diferentes medios como: Computer World, Vistazo, Suplementos en Diarios, Vallas Publicitarias en Aeropuertos de Quito y Guayaquil, Guías Telefónicas de Quito, Guayaquil y Cuenca. Envío de artes. Seguimiento del cumplimiento de cronogramas y verificación de la correcta impresión de artes.

CAMPAÑA DE MARKETING DIGITAL: Coordinación y seguimiento de Campaña de Marketing Digital de Firmesa: Google Adwords, Facebook Ads. Redacción de información para las comunidades de Facebook y Twitter de Firmesa y Sy-G. Control estadístico mensual de crecimiento en redes sociales.

WORKSHOPS: Realización de Workshops para diferentes clientes. Coordinación logística y de alimentación.

EVENTOS INTERNOS: Realización de eventos internos de la empresa tales como: Fiestas de Quito y Fiesta de Navidad.

IMPRESIONES: Diseño e impresión de diferentes materiales como: cuadernos, catálogos de varios productos, tarjetas de presentación, hojas membretadas, sobres, carpetas, entre otros tanto de Firmesa como de Sy-G.

CREATIVIDAD: Creatividad y diseño para toda pieza publicitaria que se vaya a promocionar interna o externamente y a través de cualquier medio.

PROMOCIONALES Y REGALOS: Coordinación para la elaboración de materiales promocionales y regalos para el cliente externo e interno (ejemplo: chocolates personalizados, pelotas anti-stress, jarros, regalos de Navidad, entre otros.)

RECEPCIÓN DE SOLICITUDES DE COTIZACIÓN: Recepción de solicitudes de cotización provenientes del contactenos@firmesa.com o formularios de la página Web www.firmesa.com. Canalización de contactos al Departamento de Ventas, una vez que han sido asignados por la Gerencia General.

ELABORACIÓN DE PRESENTACIONES: Elaboración de Presentaciones en Sistema PREZI (Ejemplo Presentación Corporativa).Presentación Corporativa de Prezi para Sy-G.

PROPIEDAD INTELECTUAL: Trabajo con Falconí Puig para renovación de marcas en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual. Seguimiento de las renovaciones. Seguimiento de Tutelas Administrativas con las empresas Celco y Protecompu.

TRADUCCIONES: Traducción de documentos como: catálogos de producto, manuales técnicos, certificados de garantía, certificados de distribución.

PRODUCCIÓN DE COMERCIALES DE TV: Producción de comercial de Enterprise Datacenter. Coordinación con Agencia de Publicidad, Productora y Central de Medios.

OTRAS ACTIVIDADES: Manejo de la comunicación interna. Trámite de la LUAE.

7.- EJECUCION - PMO (Project Management Office):

Actualmente la función de la Oficina de Proyectos sigue siendo una actividad de crecimiento continua para nuestra empresa, ya que nuestras prácticas de gestión de proyectos han mejorado, alineando y enfocando el trabajo con los objetivos estratégicos de Firmesa, fomentando la comunicación y colaboración efectiva con las partes interesadas tanto para los clientes internos y externos. La oficina de gestión de proyectos (PMO) ha tenido muchas funciones para ejercer y contribuir al avance y culminación de los proyectos.

Durante el primer trimestre se culminó y se procedió a realizar el cierre de los proyectos de diciembre del 2014.

En el mes de marzo/2015, fue adjudicado un proyecto de gran magnitud que comprende el "MEJORAMIENTO DE INFRAESTRUCTURA E IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA AUTOMATICO DE DETECCIÓN Y EXTINCIÓN DE INCENDIO PARA LAS SALAS TECNICAS DE LAS CENTRALES, NODOS VITALES Y SITIOS ESTRATEGICOS DE LAS PROVINCIAS DE PICHINCHA Y GUAYAS de la CORPORACION NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES CNT EP", proyecto que tiene una duración de aproximadamente 210 días, por su volumen representará uno de los mayores proyectos ejecutados hasta la presente fecha, para el desarrollo del mismo se debió contratar personal temporal y varios proveedores.

Otro hito importante dentro de la PMO, fue la de gestionar la implementación de varios proyectos de Piso de Acceso Elevado a través

de las Constructoras para la Central Hidroeléctrica CELEC, de aproximadamente 1000 m2.

Entre otros proyectos realizados se implementó el DATACENTER ALTERNO en la ciudad de Guayaquil del BANCO INTERNACIONAL, así como el GAD del MUNICIPIO de PEDRO MONCAYO, CORPORQACION FINANCIERA NACIONAL, HOSPITAL DE LA POLICIA, TRANSELECTRIC, CONSEJO NACIONAL DE LA JUDICATURA, etc.

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.

Otra importante inversión que se realizó en este año fue la culminación del Diseño e Implementación del Enterprise Datacenter de Firmesa, nuestros principales objetivos para la construcción del mismo es utilizar una infraestructura adecuada para el área de IT de Firmesa, adicionalmente disponer de una área de exhibición de la más avanzada tecnología y de mejores prácticas en este campo, lo cual nos permite educar a clientes potenciales, a través de visitas a nuestro Showroom.

8.- RECURSOS HUMANOS:

Las actividades más importantes que se realizaron en este puedo indicar las siguientes:

Cada quincena se envía al departamento de Contabilidad, todas las novedades que se registraron durante los días donde se informa el ingreso o salida del personal y los distintos cambios o actividades que se han realizo como son cambios de cargo o sueldos entre otros.

Para la verificación de faltas y no timbras el 19 de cada mes se genera el reporte de Biométrico, donde se verifica los atrasos y se procede a generar el reporte de multas y no timbras de las personas entre Quito y Guayaquil, se debe verificar las entradas y salidas de todos los días y registrar las justificación entregadas.

Se actualizo el registro y el control de las vacaciones de todos los empleados. Los memos de vacaciones y hojas de registro para constatar los días que tienen cada persona, cada vez que una persona entrega el memo de permiso o de vacaciones, se procede en ese momento a archivar y registrar en la hoja de control, con el fin de mantener en orden y actualizado cada registro.

Proceso de Selección de personal, de acuerdo a las diferentes vacantes que se presenta en distintos departamentos y previa autorización de Gerencia General y/o Presidencia se procede a realizar las siguientes actividades:

Se está trabajado para la publicación de anuncios con El Comercio en Quito y El Universo en Guayaquil, se procede a elaborar el anuncio de acuerdo a los requisitos de cargo.

Se procede a solicitar la cotización de anuncio, una vez recibido la cotización se la presenta a Gerencia General y/o Presidencia para su aprobación.

Una vez aprobado la cotización y el arte del anuncio se procede a preparar las pruebas y hojas de datos que deberán llenar los aspirantes.

Se aplica las pruebas de conocimiento de acuerdo al área donde se generó la vacante.

Se realiza la entrevista para conocer actitudes y aptitudes de los aspirantes al puesto.

Se procede a la calificación de pruebas y a elaborar un informe de verificación de referencias laborales y personales.

Preselección para entrevista final con Gerencia y/o Presidencia.

Al ingresar una persona a la empresa se genera el aviso de entrada en la página de IESS con todos los datos del nuevo empleado y su remuneración.

Se elabora el contrato de trabajo del nuevo empleado y este se registra en el portal SAITE (Sistema de Administración Integral de Trabajo y Empleo) del Ministerio de Trabajo, en donde se ingresa todos los datos solicitados de la empresa, términos del Contrato y del empleado y se adjunta en formato PDF el contrato de trabajo.

Se realizó los cálculos de liquidaciones de haberes del personal como el Décimo Tercero, Décimo Cuarto, vacaciones, préstamo empresa, préstamo quirografario e hipotecarios, sueldos pendiente de pago y horas extras entre otro cesante, con la supervisión de Marivel Cruz (Contadora General).

Cuando una persona sale de la empresa se procede a realiza el Aviso de Salida en la página de IESS, seguido se procede a realizar la constancia y hacer firmar a todos las personas dicho documento con el fin que tener un respaldo en donde se verifique que la persona que sale de las empresa no tenga nada pendiente de entregar a la empresa.

Se realiza un borrador de la liquidación y se verifica que la persona que sale no tenga ningún inconveniente y se procede a ingresar el acta de finiquito el portal SAITE (Sistema de Administración Integral de Trabajo y Empleo) del Ministerio de Trabajo.
Una vez ingresada en Acta de Finiquito se procede a imprimir en tres ejemplares.

Para dar por terminado el proceso de liquidación se cita al ex-empleado a las instalaciones de la empresa, puesto que a partir del mes de octubre del 2014 las Actas de Finiquito y Contratos se registran directamente desde el portal SAITE (Sistema de Administración Integral de Trabajo y Empleo) del Ministerio de Trabajo.

Una vez que el ex-empleador asiste a la hora y fecha indicada a las instalaciones, se proceda a firmar las tres actas de finiquito, roles de pago pendientes, egreso de Cheque, constancia de exámenes pos-ocupacionales y firma en la copia del cheque certificado.

Una vez finalizado con este proceso se realizar el registro, en formato PDF del acta de finiquito, comprobante de egreso y copia de cheche certificado y firmado en el portal SAITE del Ministerio de Trabajo.

Se actualizo la información referente a los cursos que ha realizado cada empleado, con el objetivo de tener una base de datos de competencias del personal. Esta base de datos consta de:

- Nombre de la institución en donde se realizó el curso o seminario
- Nombre o tema de curso o seminario
- Nombre del participante
- Cargo que ocupa dentro de la empresa
- Fecha de emisión

- Fecha de caducidad
- observación

Al igual de la base de datos en Excel, también se realizó una base de datos digital donde constan las carpetas de cada persona y los cursos que cada persona posee.

Se realizó el cálculo de pago de vacaciones de los empleados.

Al personal de Ventas y Asistencia Técnica tanto Quito y Guayaquil se les entrega un rubro que es destinado para su respectiva movilización, para esto el personal tiene que justificar su gasto entregando al departamento de RR-HH las facturas de combustible por el valor que reciben.

Cada mes este personal entrega sus facturas y se procede a verificar:

- Fecha de emisión de la factura
- Nombre del cliente en el cual debe constar el nombre de la empresa
- Ruc de la empresa
- Fecha de caducidad de la factura
- Numero de autorización del SRI
- Numero de factura
- Ruc del proveedor
- Respectivas firmas.

Cada mes se elabora y actualiza un informe del personal que se encuentra vigente en donde se detalla, sueldos, cargos, fecha de ingreso, código de empleado, cedula entre otros con el objetivo de tener al día la información de las personas que trabajamos en Firmesa.

Se solcito la actualización de cargas familiares de cada persona con el objetivo de verificar dicha información del sistema PAC y elabora el informe de cargas familiares para el pago de utilidades.

Desde el mes de abril de 2015 según el Registro Oficial N° 483 de la "Ley de Justicia Laboral", se actualizo la forma de pago de la décima

tercera y cuarta remuneración, para lo cual las personas entregaron una solicitud de acumulación o de pago mensual de los Decimos.

Se realizó un informe de todas las personas con su decisión de acumulación o de pago mensual de los Decimos, en donde se detalla la fecha de la solicitud de cada persona para poder ingresarla en el sistema del Ministerio de Trabajo.

Cada mes se elabora informes del personal de la empresa con distintos parámetro se son solicitados por Gerencia General, Presidencia, Contabilidad o Financiero.

9.- SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL

En el año 2015 se procedió con capacitaciones al personal de Firmesa Quito en los siguientes temas:

- Responsabilidades y obligaciones de los trabajadores
- Identificación y evaluación de riesgos
- Uso y manejo adecuado de EPP

Reglamento

Se pro cedió al registro del reglamento en el nuevo sistema SAITE del MRL

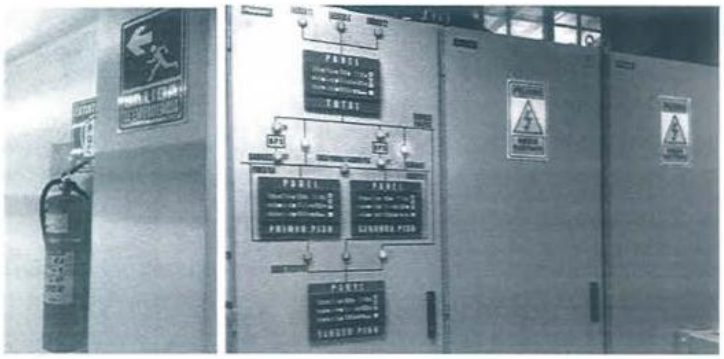
Comité de SSO.-

Se procedió al registro del comité en el nuevo sistema SAITE del MRL

Adicionalmente se procedió a ingresar en el Ministerio de Trabajo el **sub – comité de Seguridad Y Salud de la ciudad de Guayaquil**, por lo que a

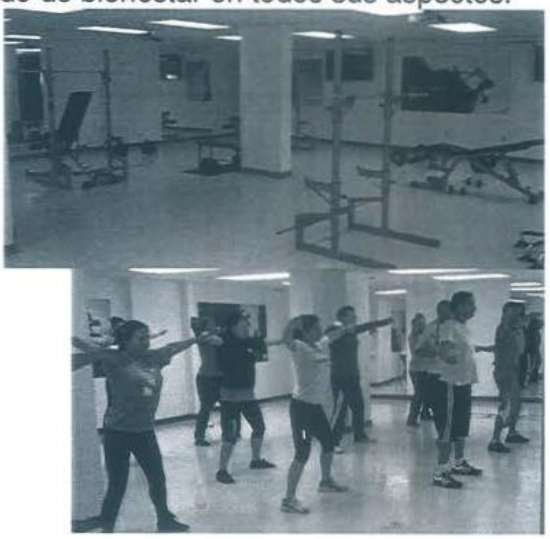
partir de la presente fecha se encuentran levantando actas de los organismos paritarios de Quito y Guayaquil.

Señalización industrial



Gimnasia Ocupacional

De acuerdo a la Organización Mundial de la Salud (OMS) el concepto de salud se define como ***"El estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades"***, por tal motivo Firmesa Industrial Cia. Ltda. Cuenta con un programa de gimnasia ocupacional, el mismo que consiste en sesiones de crossfit para todos los colabores de la organización que deseen asistir todos los días en horas de la tarde, esto con la finalidad de mantener un verdadero estado de bienestar en todos sus aspectos.



Vigilancia de la Salud

Exámenes médicos al personal de Firmesa Industrial y personal técnico de la ciudad de Guayaquil, dichos exámenes se los realizó con la empresa CORPORACION INMEDICAL

CHEQUEOS MEDICOS PREOCUPACIONALES.-

DETALLE DE EXAMENES PERFIL – GUAYAQUIL

ANEXO LABORAL	12,81
BIOMETRIA HEMATICA AUTOMATIZADA HEMATOLOGIA	3,94
COPROPARASITARIO	2,01
GLUCOSA	1,56
ELEMENTAL DE ORINA	2,35
CREATININA	2,08
AUDIOMETRIA	12,81
OPTOMETRIA	12,81
GRUPO SANGUINEO	3,94
RX TORAX ESTANDAR	16,55
VACUNA DIFTERIA	10,24
VACUNA TETANOS	8,44
VACUNA HEPATITIS A Y B	27,25
VACUNA FIEBRE AMARILLA	19,62
VALOR DE PERFIL POR PERSONA	136,41

Licencias en Prevención de Riesgos Eléctricos

Al personal técnico que realiza trabajos de mantenimiento en las diferentes empresas.

Auditorias con proveedores

Por exigencias de las empresas (clientes) tales como CNT, General Motors, CLARO, etc se han tenido auditorias in situ al sistema de gestión de Seguridad y Salud, en las mismas se ha presentado la documentación solicitada sin presentar novedad alguna, lo cual a permitido que continúen las relaciones comerciales entre las empresas involucradas.

IESS

De acuerdo a lo establecido en la resolución 390 del IESS se procedió a reportar ante la autoridad de control los índices pro activo y reactivos del año 2014, asì como de la misma manera las actas del comité se SSO al Ministerio de trabajo.

Dispensario médico

De manera conjunta entre Seguridad Industrial y Medicina Ocupacional se han asesorado a las diferentes aéreas de la empresa en aquellas personas que presentaban algún tipo de restricciones de índole laboral.

Adicionalmente nuestro médico brinda atención curativa los días miércoles al personal de la organización

10.- AREA DE IT:

El Departamento de IT como área de apoyo y asesoría a las actividades de 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.

Todo esto con el objetivo de lograr constante mejora en la eficiencia de los procesos y, por consiguiente, incremento en la productividad de todas las áreas.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS

El Área de Tecnología para contribuir al logro de los objetivos empresariales durante el año 2015, ha realizado como principales actividades:

- Soporte post-venta para el Sistema de Gestión y Monitoreo VDC del cliente: Consejo Nacional de la Judicatura -Proyecto Datacenter Quito.
- Soporte post-venta para el Sistema de Gestión y monitoreo VDC del cliente Consorcio Ecuatoriano de Telecomunicaciones (Conecel)- Proyecto Datacenter Durán.
- Implementación y soporte del Sistema de Gestión y monitoreo VDC del cliente Consejo Nacional de la Judicatura- Proyecto Datacenter Guayaquil.
- Revisión, diseño y soporte de proyectos varios en colaboración con las Área de: Diseño, Ejecución, Ventas, Asistencia Técnica.
- Coordinación de soporte con los proveedores de los canales de Internet e Interurbano.
- Atención de las peticiones de cambios y soluciones a problemas reportados por los usuarios (help desk).
- Reparación de averías de hardware e incidencias en plazos razonables, de los incidentes generadores en las oficinas de Quito y Guayaquil, conforme el tiempo y la disponibilidad del personal.
- Configuración y entrega de equipos para habilitación de nuevos usuarios en diferentes Áreas en las oficinas de Quito y Guayaquil.
- Actualización de licencias de Antivirus (Kaspersky) y Firewall (Astaro). Ejecución de tareas de respaldos de las principales aplicaciones corporativas y entrega de respaldo interno y externo mensual.

En base a estas actividades se han obtenido como principales logros:

- Mantenimiento de la operatividad de la empresa a nivel tecnológico.
- Garantizar la continuidad del servicio informático y de comunicaciones en niveles aceptables.
- Disponibilidad de la información de la empresa en el momento que ha sido requerida.
- Solución de las solicitudes de soporte a los Sistemas de Gestión y Monitoreo realizando los ajustes necesarios para cumplir con las expectativas de los clientes.
- Poner en producción el Sistema de Facturación Electrónica, dando
- cumplimiento a la normativa dictada por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Durante el año 2015, fue necesario continuar con la realización de tareas referentes a los Sistemas de Gestión y Monitoreo, dando soporte a otras áreas y a clientes externos, consecuentemente y, considerando que sólo 2 personas cubríamos ésta área, no fue posible concentrar nuestro trabajo en cumplir con todos los objetivos que nos habíamos trazado a inicios del año.

Se han priorizado actividades, tratando de cumplir con todas las solicitudes internas y externas, de acuerdo a su nivel de criticidad.

11.- AREA COMERCIAL:

En el año 2015 fue un año complicado, el tema de salvaguardias implementadas por el gobierno ocasionó una subida de precios a los productos y que muchas empresas restrinjan sus compras, se continuó trabajando en proyectos del sector público y sector privado, sin embargo muchos de ellos se quedaron pendientes.

En el mercado han ingresado nuevas marcas, equipos y especificaciones técnicas. Razón por la cual se ha requerido poner énfasis en la información técnica de nuestros productos, así como también resaltando los valores agregados con los que cuenta nuestra empresa tales como infraestructura, soporte técnico, completo stock de repuestos.
El obtener los créditos bancarios, créditos directos y el mantener precios competitivos para el mercado ecuatoriano ayudo a mantener un stock permitiendo cubrir los requerimientos del mercado.

Las ventas con el sector público se decrecieron en relación al año anterior, por la reducida inversión realizada por el Estado. La empresa privada realizo inversión necesaria para mantener la seguridad en sus equipos, sin dar énfasis en la proyección de crecimiento a corto y largo plazo.
Por otra parte se logro comercializar los productos y soluciones integrales de DATACENTER.

Durante todo el año se trato de mantener un equilibrio en la facturación mensual, lamentablemente no se pudo superar los cupos establecidos por ejecutivo y en consecuencia como grupo de trabajo en lo que tiene que ver con los equipos UPS.

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

12.- COMERCIO EXTERIOR:

Durante el año 2015, el Departamento de Comercio Exterior ha realizado y coordinado 145 trámites de importación, mismos que se desglosan de la siguiente manera:

PEDIDOS IM-FI (FIRMESA).- Se coordinó la importación de 35 pedidos, correspondientes a UPS, Baterías Powersonic, Reguladores de Voltaje, Repuestos de UPS, Gabinetes de Tech Data, etc.

Con nuestro proveedor MAKSEL, se mantiene la Carta de Crédito Stand By, por el valor US$ 280,000.00., que nos permite realizar embarques parciales correspondientes a diferentes órdenes de importación.

PEDIDOS IM-FDAT (DATACENTER).- Se coordinó la importación de 95 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, Humidificadores y Puertas de Seguridad Cortafuego Metalfox.

PEDIDOS IM-AND (ANDOLAS).- Se coordinó la importación de un paquete postal, correspondiente a Repuestos para UPS. Poco a poco se

ha ido manejando la cuenta de Andolas para importaciones ya sea de equipos o de repuestos.

PAQUETES POSTALES.- Se coordinó la importación de 15 trámites de paquetes postales ya sea con DHL, FEDEX, TNT, etc con su respectiva liquidación aduanera e ingreso al sistema del PAC.

INCREMENTO DE SOBRETASAS PARA LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS.- El Gobierno Nacional optó por la aplicación de sobretasas (Salvaguardias) a las importaciones correspondientes a 2800 partidas arancelarias, las cuales tuvieron un incremento de 5%, 15%, 25% y 45%. Esta aplicación de sobretasas entró en vigencia desde el 11 de marzo de 2015 con un plazo de 15 meses.

En las partidas en las cuales se ha visto afectada Firmesa es en la importación de Baterías cuya partida arancelaria es 8507.20.00.00 que paga 25% de arancel y sumado a la salvaguardia del 45% se debía pagar el 70% de impuestos de la mercadería.

El 31 de enero de 2016 entró en la primera etapa de desmantelamiento de las sobretasas en las cuales disminuyeron cinco puntos porcentuales a todas las partidas arancelarias que estaban gravadas con el 45% de sobretasa.

En el mes de abril, se prevé que entre en vigencia la segunda etapa de desmantelamiento de las sobretasas.

El Gobierno Nacional en su incentivo por la producción local incrementó estas salvaguardias, por lo cual se visitó las plantas de las principales industrias de baterías en el Ecuador como: Baterías Ecuador, Tecnova S.A. (Bosch) e Industrias Dacar. Para obtener una certificación en la cual consta que NO hay producción nacional para las baterías que Firmesa importa que son para UPS.

En el COMEX y MIPRO se realizaron varios trámites para el desdoblamiento arancelario a la partida de Baterías (Acumuladores eléctricos) de manera que se pueda evitar el pago del 70%, pero el mismo fue negado.

La finalización de la aplicación de las salvaguardias se estima que tendrá vigencia hasta el mes de mayo de 2016.

El ejecutivo puede modificar la calendarización para el desmantelamiento de las salvaguardias de acuerdo al alcance que tenga este proyecto.

PROYECTO CNT .-Luego de analizar e investigar ciertas alternativas para beneficio de la empresa se pudo obtener en el COMEX la exoneración de las sobretasas para la importación de materiales y equipos correspondientes a este proyecto, tales como: puertas de seguridad, sistemas de detección y extinción de incendios y kit de pruebas de estanquidad.

PROCESO DE LIQUIDACIÓN EN EL SISTEMA PAC.- Se coordinó la nacionalización de la mercadería en tránsito del 2014 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 2015.

Junto con estas liquidaciones, cada trámite tiene como respaldo el Ingreso a Bodega Central IQ, Ingreso a Bodega de Repuestos IBR (de ser el caso) y Libro Maestro LM

PROCESO DE AUDITORÍA EXTERNA.- Se coordinó dos Auditorías Externas en el año, tanto de FIRMESA como de ANDOLAS con un promedio de 30 pedidos de importación.

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.

GARANTÍAS EATON.- Se registra en el Sistema IFAR de EATON la información que consta en el formulario entregado por Gerencia Técnica.

GARANTÍAS MAKSEL, INFORM, VOLTRONIC, ASC ELECTRONICA, INVT POWER.- Se coordina conjuntamente con el proveedor y Empresa Courier (DHL, FEDEX, TNT) la importación, pago de tributos, recepción de estas garantías en la empresa y su ingreso a la bodega de repuestos.

INFORMES.- El Departamento de Comercio Exterior presenta informes semanales, quincenales, mensuales y trimestrales.

Todos los lunes se actualiza el Informe de Mercaderías en tránsito para

la Gerencia General.

Todos los viernes se actualiza el Informe de Importaciones en tránsito para la Presidencia.

Se presenta cada quince días el Informe de Necesidades Económicas al Departamento Financiero, para que pueda estar al día en los pagos a proveedores del exterior, Aduana, navieras y agentes de aduana.

Se presenta el Informe de Saldos de Proveedores del Exterior al Departamento de Contabilidad.

De igual manera se presenta un resumen de las importaciones liquidadas en el mes con su respectiva observación, es decir, si es mercadería, activo fijo, gasto, etc.

Se presenta los siguientes informes estadísticos a Presidencia:
- Informe de Compras de todos los proveedores
- Cross Reference

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.

Laboratorio técnico:
Las actividades realizadas en el área de Laboratorio Quito durante el año 2015.

Revisión, mantenimiento y reparación de UPS, baterías, reguladores de voltaje, inversores, rectificadores, controles de acceso. Las tareas de reparación han requerido ser realizadas a nivel de componentes electrónicos como también a nivel de cambio de tarjetas electrónicas.

Durante este período se han atendido tanto equipos de clientes como equipos de préstamo de todas las regiones del país.

La mercadería a préstamo es revisada y en varias ocasiones en colaboración con el Departamento de Control de Calidad y Metalmecánica con el fin de ponerla a punto para la venta.

14.- DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD:

Conforme a las políticas contables, los procedimientos, leyes y normativas tributarias y legales, se preparó la información financiera, misma que se reflejan en los estados financieros han sido preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF y las Normas Internacionales de Contabilidad y fueron auditados por Villavicencio & Asociados 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 2015 la compañía realizó una segunda emisión de obligaciones, por el monto de US $ 3¨000.000,00, habiéndose colocado en el mercado US $ 2¨297.000,00 lo cual permitió un mejor financiamiento de las operaciones, y se lo aplicó de la siguiente manera:

Pago por deuda bancaria	818.086,08
Pago a proveedores del exterior	957.044,29
Pago a proveedores nacionales	521.869,63

De acuerdo a los informes financieros en los balances se reflejan ventas por US $ 12´452.005,88, adicionalmente se obtuvo otros ingresos por rendimientos financieros, reversiones de reservas por desahucio y jubilación patronal y otros conceptos por US $ 105.958,61; los costos y gastos generados en el período suman US $ 12´339.920,69 generando una utilidad contable del ejercicio de US $ 218.043,80.

Se realizó la provisión del 15% de utilidades para los trabajadores por el valor de SU $ 32.706,57 y un impuesto a la renta causado corriente por el valor de US $ 135.283,41 dólares, correspondiente al Anticipo Mínimo del Impuesto a la Renta.

En el ámbito fiscal, Firmesa es un importante generador de impuestos para el Estado por sus ventas recaudó y canceló un monto de US $ 1´492.889,39; y como agente de retención de impuestos de IVA, retuvo US $ 279.985,73 y como agente de retenciones en la fuente del impuesto a la renta retuvo US $ 309.107,49, impuestos que han sido recaudados y cancelados oportunamente al Servicio de Rentas Internas, conforme los plazos que este organismo determina.

De igual forma se han realizado pagos al IESS por concepto de aporte patronal, Iece y Setec el valor de US $ 399.658,66 durante el año 2015.

Índices Financieros:

Prueba Acida	1.81	
Liquidez Corriente	0.79	
Rotación de Inventarios	385	días
Recuperación de Cartera	84	días
Días Pago cuentas por pagar	121	días
Rentabilidad Sobre Activos	1.90	%;
Rentabilidad Sobre Patrimonio	6.26	%
Margen de Utilidad Bruta	59.07	%
Margen de utilidad operacional	4.06	%
Margen de utilidad Neta	1.75	%
Solidez	69.62	%
Endeudamiento	2.29	
Apalancamiento Financiero	43.64	%

15.- PROYECCIONES PARA EL AÑO 2016:

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 en 2014 y se profundizo en 2015, se produce una desaceleración de la economía, entramos a una recesión económica, un desincentivo en la inversión pública y a la vez privada, en consecuencia Firmesa ha planteado varios escenarios y objetivos.

Se plantea una reestructuración de la infraestructura y del personal que labora en la empresa, se va a incentivar la productividad y eficiencia.

Se continuara buscando una diversificación de productos y líneas a comercializar

Se le dará un impulso al departamento de asistencia técnica y de ventas de contratos de mantenimiento preventivo y correctivo, en consecuencia incrementar sus ingresos por venta de servicios.

Se planifica que nuestra fuerza de venta realice una mayor cobertura de los segmentos de mercados poniendo énfasis en el sector privado.

Se impulsara el proyecto 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.

Un elemento adicional es desarrollar en el mercado de Energía y potencializar las ventas de baterías.

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.

En el campo de IT, se implementara una actualización, análisis y depuración de licenciamiento de aplicativos de informática, CAD/CAM, etc.

Evaluación, reajuste y redefinición de políticas de seguridad a nivel de firewall.

Actualización de inventario de equipos y revisión del estado de los mismos.

En base al inventario actualizado, contar con un detalle de equipos para reciclaje, actualización, reubicación, etc.

Ordenamiento, clasificación y bodegaje de equipos ubicados en las oficinas de uso del personal de IT.

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.

Atentamente,
FIRMESA INDUSTRIAL CIA. LTDA.

Econ. Alexander Aguiar F
GERENTE GENERAL