



Quito, 17 de Abril del 2017

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 2016:

1. ENTORNO ECONOMICO Y POLITICO:

Tras años de crecimiento acelerado el Producto Interno Bruto (PIB), Ecuador cerró el año 2016 con una disminución de su PIB en relación al año 2015. Esta situación de mayor vulnerabilidad económica la están sufriendo la mayor parte de los países de América Latina exportadores de materias primas y que comparten la característica estructural de contar con el problema de la restricción externa. Es evidente que entre las causas prevalecen dos variables externas, por un lado la caída del precio del petróleo, y por otro, la fuerte apreciación del dólar.

Así es el caso de la economía ecuatoriana, que ha visto reflejado en sus cuentas nacionales los problemas de la restricción externa.

La principal causa de este deterioro, aunque no la única, ha sido la caída de los precios internacionales de las materias primas, teniendo la caída del precio del petróleo un efecto abultado en algunas de las economías que más dependen de las exportaciones de este factor.

Para final de año, el petróleo ha recuperado terreno respecto a los valores (WTI) llegó a estar en USD 26, mientras que el precio promedio del barril ecuatoriano durante el primer trimestre de 2016 estuvo en USD 20, lo cual conllevaba que no se pudieran ni tan siquiera cubrir los costes de extracción. Es necesario señalar en este punto, que aunque el precio del barril WTI actúe como referencia del petróleo ecuatoriano, los crudos ecuatorianos (Crudo Oriente y crudo Napo) cotizan a un menor precio. Siendo lo habitual que el precio del crudo Oriente cotice a unos USD 5 bajo precio del WTI, y que el precio del crudo Napo lo haga con unos USD 10 de penalización. Para diciembre, el precio del barril WTI se encuentra bordeando los USD 45, lo cual permite una mayor entrada de ingresos a las finanzas públicas ecuatorianas.

En el caso concreto de Ecuador, el otro gran factor internacional que ha influido fuertemente en el deterioro de su economía ha sido la apreciación

QUITO :

• Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Sols de Diciembre - Fax: 250-9488
 • Telefonos: 250-7219 / 250-7220 / 250-9485 / 250-9486 / 250-9484



GUAYAQUIL:
 • Ave. Luis Plaza Dajón N° 816 y Miguel Alcívar - Fax: 229-2388
 • Telefonos: 228-1808 / 228-4800 / 228-2584 / 228-3679

Expertos en Integración Tecnológica

División Administrativa • División Comercial • División DataCenter • División Técnica



del dólar con respecto a las monedas de los países vecinos, encareciendo las exportaciones ecuatorianas.

Por otro lado, tras la victoria de Trump en los Estados Unidos, el dólar estadounidense, moneda oficial del Ecuador, se encuentra marcando máximos lo cual sigue dificultando el acceso de los productos ecuatorianos a otros mercados debido al encarecimiento de los mismos.

A la coyuntura económica que dejó el 2015 debemos sumar las pérdidas sufridas durante el terremoto que se produjo en el mes de abril y que afectó principalmente a localidades de Manabí y Esmeraldas. El terremoto se llevó la vida de centenares de personas, daños éstos irreparables, y produjo miles de heridos. En el aspecto material, el terremoto también destruyó las viviendas y medios de vida de miles de personas. Los gastos para la reconstrucción se estimaron en 3.344 millones de dólares por el propio gobierno ecuatoriano, lo que representa casi un 4% del PIB.

Con el propósito de financiar las labores de reconstrucción, el presidente Rafael Correa promovió una serie de medidas económicas que iban encaminadas a la obtención de recursos líquidos que pudieran ser invertidos de forma rápida en la reconstrucción de las zonas más afectadas y prestar el apoyo a los miles de afectados por la catástrofe.

Las medidas, como reflejo de lo que ha significado la gestión presidencial de Rafael Correa, marcaban un equilibrio de la orientación ideológica de la Revolución Ciudadana. Es decir, algunas medidas tenían un importante componente de progresividad y recaían directamente sobre los patrimonios y rentas más elevadas (Impuesto único al patrimonio, contribución especial a las utilidades, aportes salariales progresivos), mientras que otros tenían el efecto contrario (incremento del 2% del IVA y venta de activos del Estado) y podían contar a otros sectores de la sociedad.

El componente común de estas 5 medidas económicas era la facilidad de traducirlas en liquidez, que más allá de la situación extraordinaria de escasez que ocasionó el terremoto, ya era un problema con el que contaba el sector público ecuatoriano a comienzos del año 2016. Dicha situación de escasa liquidez, además de con estas medidas, se consiguió solucionar mediante la entrada de financiamiento procedente principalmente de dos vías. Por un lado desde la República Popular de China, que consistió en un financiamiento de 2.000 millones de dólares, el cual permitió al ejecutivo hacer frente a sus necesidades de liquidez y solventar los compromisos con proveedores (lo cual permitió también el incremento de la recaudación fiscal por IVA diferido en el segundo trimestre del año). Y por otro lado, Ecuador volvió a la financiación multilateral del Fondo Monetario Internacional (FMI) con un crédito de

QUITO :• Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Sales de Diciembre - Fax: 250-9488
• Teléfonos: 250-7219 / 250-7220 / 250-9485 / 250-9486 / 250-9484**Expertos en Integración Tecnológica**

División Administrativa • División Comercial • División DataCenter • División Técnica

GUAYAQUIL:• Ave. Luis Plaza Durrán N° 816 y Miguel Alvar - Fax: 229-2388
• Teléfonos: 228-1808 / 228-4800 / 228-2564 / 228-9679



emergencia de 364 millones de dólares para aliviar igualmente las necesidades de liquidez agravadas por el desastre del terremoto.

En el 2016, tres sectores económicos han conseguido este dinamismo gracias a la participación directa de la inversión pública.

Suministro de electricidad y agua. El Gobierno ecuatoriano ha llevado durante los últimos 4 años un importante plan de inversiones en infraestructuras en producción eléctrica y suministro de agua. Durante los años 2015 y 2016 han entrado en funcionamiento varias de estas infraestructuras que permiten al Ecuador dotarse de un mejor suministro de agua y electricidad e incluso comenzar a exportar energía eléctrica a países vecinos como Perú y Colombia.

Refinación de petróleo. Desde el año 2008 y de forma paulatina se comenzó con la repotenciación de la Refinería de Esmeraldas, única refinería del país, que demandó una inversión pública de 1.200 millones de dólares. Con la repotenciación, la refinería está en capacidad de procesar 110.000 barriles de petróleo al día habiendo incrementado notablemente su capacidad previa.

Enseñanza y Servicios sociales y de salud. Otra de las grandes líneas estratégicas del Gobierno ha sido la mejora de la calidad y la ampliación de derechos ligados a la educación y la sanidad públicas. Esto ha llevado a este sector de actividad a un elevado crecimiento durante los últimos años incrementando cada vez más su peso en el PIB ecuatoriano.

Conclusiones

En definitiva, la economía ecuatoriana se ha visto fuertemente afectada por la caída del precio de las materias primas y por la apreciación del dólar. Sin embargo, buena parte de las medidas económicas del Gobierno han conseguido estabilizar la economía y desde el segundo trimestre del presente año 2016, se ven signos que empiezan a mostrar cierta mejora. A pesar de que en el año 2016 se ha reducido la inversión pública debido a la falta de liquidez, esta reducción no se ha hecho de forma drástica y se han mantenido las inversiones ya iniciadas que en muchos casos están comenzando a revertir utilidades para las finanzas públicas en este 2016 (proyectos hidroeléctricos, proyectos multipropósito o la refinería de Esmeraldas por citar algunos de los principales).

Otro factor determinante para lidiar con la escasez de recursos derivados de la restricción externa, ha sido el fortalecimiento del sistema fiscal ecuatoriano, el cual dota al Estado de una mayor capacidad de hacer frente a coyunturas económicas adversas.

También es necesario señalar, que a pesar del crecimiento de algunos sectores de actividad económica como se señaló anteriormente, otros



siguen presentando tasas negativas de crecimiento. Un caso especial es el de la construcción, que si bien se encuentra contribuyendo de forma negativa al PIB, en el medio plazo puede aliviar al sector de las tensiones especulativas que comenzaban a aparecer en el mercado inmobiliario ecuatoriano, produciéndose de esta forma un ajuste suave del sector.

Consideramos, por tanto, que las cifras mostradas por la economía ecuatoriana a partir del segundo trimestre, unidas a la estabilización (aún en el corto plazo) de los precios del petróleo con una leve tendencia alcista, muestran un panorama más favorable para el año 2017 que el vivido en este 2016.



2.

AREA FINANCIERA:

Durante el año 2016 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.

Debido a las circunstancias económicas y políticas de nuestro país las instituciones financieras hasta el primer semestre optaron por ser conservadores y continuaron con la restricción de sus operaciones lo cual les permitió contar con buena liquidez, que para el segundo semestre hubo una mayor apertura 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.

En el año 2016 continuamos trabajando con Banco Produbanco Grupo Promerica, con una línea de crédito de US\$ 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 segundo semestre del año, el banco nos amplió el plazo de 1 año a 3 años plazo para el 40% de las operaciones que manteníamos a 1 año plazo.

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

En el mes de Noviembre el Banco Pichincha nos amplió nuestra línea de crédito de US\$ 240.000,00 dólares a US\$ 600.000,00 dólares destinado para Capital de Trabajo a un año plazo y para Cartas de Crédito a plazo establecido por nuestros proveedores.

Durante el año 2016 continuamos pagando con puntualidad las cuotas trimestrales de capital más intereses de la Segunda Emisión de Obligaciones. El valor pagado por concepto de capital fue de US\$ 665.240,00 dólares y en intereses pagamos el valor de US\$ 207.237,23 dólares. Al 31 de diciembre del 2016, el saldo en capital de esta Segunda Emisión de Obligaciones fue de US\$ 2'031.712,75 dólares.

Seguimos manteniendo la Calificación de "AAA-" de la calificadora de Riesgos Class International Rating Calificadora de riesgos, 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 29 de diciembre del año 2016.

QUITO :

• Telefonos: 250-7219 / 250-7220 / 250-9485 / 250-9486 / 250-9484
• Fax: 250-9488



GUAYAQUIL:

• Ave. Luis Plaza Dajin N° 818 y Miguel Alvar - Fax: 229-2388
• Telefonos: 228-1806 / 228-4800 / 228-2564 / 228-3679

Expertos en Integración Tecnológica

División Administrativa • División Comercial • División DataCenter • División Técnica

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 de Emisores de la Bolsa de Valores de Quito, por la Segunda Emisión de Obligaciones que se encuentra vigente hasta el 11 de agosto del año 2018

Nuestro endeudamiento con el sistema financiero para el año 2016 se incrementó en un 19,00%, con relación al año 2015 y los costos financieros también se incrementaron en un 43,78% con relación al año anterior.

3. CONTROLLER:

En nuestro departamento de Controller se realizó un cambio de ejecutivos, German Verdezoto fue promovido al cargo de Director Nacional de Asistencia a Clientes y en su reemplazo se incorporó Carlos Quisigüña, ambos excelentes profesionales.

Continuamos desarrollando e implementando los sistemas 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 año 2017.

Se implementó una herramienta de costos y precios de venta 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.



4. AUDITORIA INTERNA:

Con respecto al área de auditoría, durante el año 2015 se realizaron varias auditorías con la finalidad de constatar que la información referente a los inventarios físicos sea igual al inventario contable. Es decir la totalidad de todos los productos que se encuentran en existencias, en cada una de las bodegas de Firmesa (Bodega Central Quito, Bodega de Guayaquil, Bodega de Amagüaña y Bodega de Carcelén), estén reflejados exactamente en los valores que están registrados en el módulo de Inventarios del Sistema Administrativo Contable PAC a la fecha del inventario.

El Departamento de Auditoría Interna como ente de control realizó una planificación enfocada a los INVENTARIOS, en donde se realizaron tomas físicas a las siguientes bodegas de Firmesa:

En el mes de abril, se realizó un conteo físico al ítem Baterías de la Bodega Central, en donde existió un faltante de baterías en diferentes amperajes.

Se realizó una revisión minuciosa de los documentos que se utilizan en la Bodega Central para realizar transferencias de mercadería a las demás bodegas de la empresa, sean estas físicas o virtuales, se pudo evidenciar que en unos documentos existió una duplicación, lo cual permitió egresar por dos ocasiones el mismo número de baterías de la Bodega Central. Una vez detectado el faltante de baterías, se tomaron las medidas correctivas al respecto.

En el mes de julio se realizó una toma física completa a la Bodega de Guayaquil en coordinación con el jefe de bodega, verificando ítem por ítem. Se revisaron toda la documentación necesaria, las transferencias y los movimientos que se habían efectuado desde esa bodega. No se presentaron inconsistencias al final de la revisión, se elaboran actas en donde se dejaba sentada la información de la mercadería que fue verificada con la firma de aceptación del Bodeguero de Guayaquil.

En el mes de septiembre de acuerdo a la planificación programada se realizó la verificación física de la Bodega de Carcelén, se procedió con el conteo físico de la mercadería que existía en esta bodega, adicionalmente se realizó una reorganización de la bodega, el inventario de la bodega no presentó diferencias.

En el último trimestre del año en coordinación con el Departamento de Ejecución de Proyectos se realizó una cuadratura de todos los productos y materiales que se encontraban pendientes de dar de baja de los

QUITO:

• Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Seis de Diciembre - Falt: 250-9489
• Teléfonos: 250-7219 / 250-7220 / 250-9485 / 250-9486 / 250-9484



Expertos en Integración Tecnológica

División Administrativa • División Comercial • División DataCenter • División Técnica

GUAYAQUIL:

• Ave. Luis Plaza Darfín N° 816 y Miguel Alcívar - Falt: 229-2388
• Teléfonos: 228-1808 / 228-4800 / 228-2564 / 228-3679



proyectos que estaban terminando su ejecución. Se cotejo las transferencias efectuadas de la Bodega Central Quito a la Bodega de Proyectos Quito y a su vez de la Bodega central Guayaquil a la Bodega de Proyectos Guayaquil, así como, las devoluciones desde las Bodegas de Proyectos a las Bodegas Centrales de cada ciudad. Finalmente la elaboración de los formularios por proyecto, que den de baja la mercadería utilizada en cada uno de los proyectos.

5. DEPARTAMENTO DE COMPRAS LOCALES:

Las actividades que se realizaron en el departamento son las siguientes:

Se recepto las solicitudes de materiales provenientes de los diferentes departamentos de la empresa, antes de realizar una nueva compra, se verificó el stock de materiales en las respectivas bodegas.

Para el caso de compras mínimas se realizó la compra directa en los proveedores habilitados en ese momento, evaluando la calidad, el precio y tiempo de entrega. En el caso de compras mayores a dos mil dólares se obtenía mínimo tres cotizaciones de los diferentes proveedores siguiendo a política de la empresa. Posteriormente se realiza la elaboración de cuadros comparativos para el respectivo análisis y aprobación del comité de compras, este comité está conformado por un representante de contabilidad, un representante de Ejecución y un representante de compras locales.

Se coordinó el pago de anticipos y pagos a proveedores.

Se realizó la recepción y control de las mercaderías entregadas por los proveedores de acuerdo a las especificaciones requeridas en las solicitudes de compras en relación a la cantidad, calidad y precios.

Se registró diariamente en el sistema PAC las compras realizadas para la actualización de los inventarios, se entregó las facturas al departamento de contabilidad previa la verificación que cada factura tenga el sello de compra con sus respectivas firmas de responsabilidad de los representantes de Auditoría, Bodega, Personal Solicitante y Compras.

6. DEPARTAMENTO DE COMPRAS PUBLICAS

Revisión diaria del portal de compras públicas, correspondiente a la ETAPA DE PUBLICACION: Momento en el cual la Entidad Contratante publica 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 creación de la carpeta respectiva al proceso. 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.

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

QUITO:

• Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Sals de Diciembre • Fax: 250-8483
• Telefonos: 250-7219 / 250-8485 / 250-8486 / 250-8484



Expertos en Integración Tecnológica

División Administrativa • División Comercial • División DataCenter • División Técnica

GUAYAQUIL:

• Ave. Luis Plaza Dalín N° 816 y Miguel Alcívar • Fax: 229-2368
• Telefonos: 229-1808 / 229-4800 / 229-2564 / 229-3679



se encarga de subir las al Portal antes del tiempo indicado en el cronograma de la invitación.

ETAPA DE RESPUESTAS: La Entidad Contratante publica a través del Portal las respuestas y se procede a revisar para luego ser enviadas al personal de ventas para que continúe con la elaboración de la Oferta técnica.

ETAPA DE ENTREGA DE OFERTAS: El Dpto. de Compras sube al sistema USAHY Y SOCE la oferta elaborada por el vendedor respectivo y se le proporcionará una copia de la invitación y un documento que constate la subida del valor agregado las mismas que serán adjuntadas en la carpeta.

ETAPA DE SOLICITUD DE CONVALIDACION DE ERRORES: Se revisa 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.

ETAPA RESPUESTA DE CONVALIDACIONES: Son las correcciones de forma que son subidas al portal y a su vez entregadas físicamente en la entidad contratante.

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.

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.

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.

7. DEPARTAMENTO DE MARKETING:

Durante el año 2016 se realizaron las siguientes actividades:

Se realizó una campaña de televisión en TV Cable utilizando los comerciales de Enterprise Datacenter y UPS Computer Power. En esta campaña se realizó una inversión de \$13,500 USD + IVA.

QUITO:

• Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Seis de Diciembre • Teléfonos: 250-7219 / 250-9485 / 250-9486 / 250-9484



Expertos en Integración Tecnológica

División Administrativa • División Comercial • División DataCenter • División Técnica

GUAYAQUIL:

• Ave. Luis Plaza Dajín N° 616 y Miguel Alvarar • Teléfonos: 228-1808 / 228-4800 / 228-2564 / 228-3679



Se hizo la contratación directa y se negoció espacios publicitarios en los siguientes medios de comunicación: Computer World (\$6.600,00 USD + IVA), Revista Gestión (\$4.050,00 USD + IVA), Vallas Publicitarias en Aeropuertos de Quito y Guayaquil (\$10.000,00 USD + IVA), Guías Telefónicas de Quito, Guayaquil y Cuenca (20.392,00 USD + IVA). Se envió artes y se realizó el seguimiento del cumplimiento de cronogramas y verificación de la correcta impresión de artes.

Se realizó la 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. Control estadístico mensual de crecimiento en redes sociales. En estas actividades se realizó una inversión de \$13.200,00 USD + IVA.

Se realizaron varios Workshops para diferentes clientes, en los cuales se coordinó la logística de los eventos, personal para la docencia en las diferentes áreas, material didáctico, equipos y materiales de apoyo, y la alimentación. (Inversión: \$5.000,00 USD + IVA).

Se diseñó y se imprimieron diferentes materiales como: cuadernos, catálogos de varios productos, tarjetas de presentación, hojas membretadas, sobres, carpetas, entre otros, con una inversión de \$10.000,00 USD + IVA.

Se diseñó todas las piezas publicitarias que promocionaron interna o externamente y a través de cualquier medio.

Se coordinó 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.) En Promocionales y regalos se hizo una inversión de \$ 16.000,00 USD + IVA.

Se recibieron las 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.

Se realizó la el seguimiento y coordinación con el estudio jurídico Falconí Puig para renovación de marcas en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual. Seguimiento de las renovaciones.

Se realizaron las traducciones de documentos como: catálogos de producto, manuales técnicos, certificados de garantía, certificados de distribución.

Adicionalmente entre otras actividades se manejó la comunicación interna, así como los trámites de la LVAE.

QUITO :• Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Seis de Diciembre • Fax: 250-9488
• Teléfonos: 250-7218 / 250-7220 / 250-9485 / 250-9486 / 250-9484**Expertos en Integración Tecnológica**

División Administrativa • División Comercial • División DataCenter • División Técnica

GUAYAQUIL:• Ave. Luis Plaza Dalín N° 818 y Miguel Alcívar • Fax: 229-2368
• Teléfonos: 229-1808 / 228-4900 / 228-2564 / 228-3679



8.

AREA DE 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 2015, entre ellos el proyecto "Mejoramiento de Infraestructura e Implementación del Sistema Automático de Detección y Extinción de Incendio Para las Salas Técnicas de las Centrales, Nodos Vitales y Sitios Estratégicos de las Provincias de Pichincha y Guayas de la CORPORACION NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES CNT EP", que fue culminado en Julio del 2016.

Adicionalmente se realizó el proyecto para el "Suministro, instalación y mantenimiento de equipos de aire acondicionado de precisión para nodos de telecomunicaciones" en Transeléctric a nivel nacional.

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.

Al final del año se firmaron varios contratos para la "Implementación del Datacenter" entre ellos SEMAICA para el CAC Portoviejo y CAC Esmeraldas, de igual forma se adjudicó el contrato para la "ADQUISICION DE EQUIPOS UPS PARA NUEVAS SUBESTACIONES ELECTRICAS DE CELEC EP – TRANSELECTRIC" a nivel nacional.

9.

AREA DE RECURSOS HUMANOS:

Las actividades que se desarrollaron en el Departamento de Recursos Humanos durante el periodo 2016 podemos mencionar las siguientes:

Se actualizaron las fichas del personal vigente de la empresa en Sistema PAC, se realizó la recepción y registros de la documentación de justificaciones por faltas, justificaciones médicas, permisos, documentos de solicitud de vacaciones, planillas de hora de ingreso y salida del personal, atrasos y multas.

Se procedió al análisis y registro de facturas de movilización del personal de ventas, personal de asistencia técnica y ejecución de proyectos, se elaboraron 64 contratos laborales y 99 Actas de Finiquito.

QUITO :

• Leonidas Batallas ES-28 Y Ave. Sols de Diciembre - Fax: 250-9486 / 250-9484
• Telefonos: 250-7220 / 250-7220 / 250-9485 / 250-9486



Expertos en Integración Tecnológica

División Administrativa • División Comercial • División DataCenter • División Técnica

GUAYAQUIL:

• Ave. Luis Plaza Delfín N° 818 Y Miguel Alcívar - Fax: 229-2388
• Telefonos: 228-1808 / 228-4800 / 228-2564 / 228-3679



Se organizaron los archivos personales de empleados, se desarrollaron los informes de novedades para pagos de nómina quincenales y los informes de estadísticas de sueldos y salarios. Se elaboraron memorandos y documentos informativos para el personal.

En el campo de contratación de nuevo personal, se receptaron las solicitudes de requerimientos de personal nuevo, se elaboró y se publicó los anuncios para su contratación, se realizaron entrevistas y se les tomo las pruebas de conocimientos, se procedió posteriormente a un análisis de los perfiles de competencia en base a los requerimientos del cargo a ocupar.

Se coordinó las actividades en relación al Ministerio de Trabajo en Sistema SATTE, entre ellas el ingreso de información de empleados nuevos, registro de contratos, ingreso de valores de Actas de Finiquito, registro de Actas de Finiquito, registro de comprobantes de pago de Actas de Finiquito, actualización del Reglamento de Salud y Seguridad Ocupacional, registro y actualización de Comité y Sub-Comité Paritario de Quito y Guayaquil.

Se coordinó en forma conjunta con nuestra Trabajadora social visitas domiciliares al personal.

En el Campo de la *Medicina Ocupacional*, se coordinó revisiones médicas del personal, la elaboración de Certificados Médicos, exámenes médicos externos que requirió el personal, se brindó capacitaciones en temas relacionados a Salud y Seguridad Ocupacional para el personal.

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.

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.

Con el fin de contribuir al logro de los objetivos empresariales durante el año 2016, ha realizado las siguientes actividades:

Se cambió del equipamiento activo de la intranet de Firmesa, se activaron nuevos enlaces de internet y datos con Concel, se configuró nuevo equipamiento de seguridad perimetral Sophos, se dio soporte post-venta para el Sistema de Gestión y Monitoreo VDC del cliente: Consejo





Nacional de la Judicatura – Guayaquil, así como para el Consorcio Ecuatoriano de Telecomunicaciones (Conecel) - Datacenter Durán y CNT.

Se brindó apoyo a varios proyectos en colaboración con las áreas de: Diseño y Ejecución, se atendió las peticiones de cambios y soluciones a problemas reportados por los usuarios (help desk), se solucionó problemas de hardware e incidencias generadas en las oficinas de Quito y Guayaquil, conforme el tiempo y la disponibilidad del personal.

Se actualizó las licencias de antivirus Kaspersky, se ejecutó las tareas de respaldos de las principales aplicaciones corporativas y entrega de respaldo interno y externo mensual.

Se optimizó el Sistema de Facturación Electrónica, dando cumplimiento a la normativa dictada por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

En base a estas actividades se han obtenido como logros principales el mantener la continuidad del servicio informático y de comunicaciones en niveles aceptables, la disponibilidad de la información de la empresa en el momento que ha sido requerida.

11. AREA SERVICIO AL CLIENTE Y ASISTENCIA TECNICA

El soporte que brinda la División Técnica, a través de sus servicios de Asesoría y atención personalizada a nuestros clientes, nos ha permitido ganar y mantener la fidelidad de nuestros clientes, quienes requieren en sus Centros de Cómputo, una Confiabilidad y Disponibilidad Eléctrica para sus Aplicaciones de Misión Crítica.

En el año 2016 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. En igual forma se efectuó una mejora en el sistema para que tenga una mejor presentación y sobre todo contar con información que permita realizar los análisis respectivos del desenvolvimiento del área técnica.

Durante todo el año se asignó a varios técnicos para que colaboren con el Departamento de Ejecución, siendo Project Manager de varios proyectos en las áreas de energía y climatización. Y por esta razón los trabajos que se debían cumplir se debieron ejecutar con menos personal técnico. Con la finalidad de contar con el número de técnicos que puedan cubrir la demanda del departamento, se contrató a dos técnicos para reemplazarlos y cubrir las vacantes existentes en el área de energía de Quito.

Al tener personal nuevo, y mientras se realizaba su entrenamiento se presentó la necesidad de utilizar en las funciones de asistencia técnica a las personas de administración técnica, quienes realizaron trabajos de campo fuera de la oficina, lo que ocasionó que el ingreso de la información al sistema se haya retrasado.

En el área de **UPS** se emitieron 7.010 órdenes de trabajo entre Quito y Guayaquil, que implican labores de intercalación, cambio de baterías, reparaciones y visitas de mantenimiento preventivo, tipo Overhaul y Standard.

En el área de **DATACENTER** emitieron alrededor de 1.208 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 2016 la mayoría de visitas se realizó 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.

En cuanto a proyectos grandes, el área técnica de climatización participó con la instalación de los equipos de climatización del cliente CELEC a nivel nacional y en igual forma con la realización de las pruebas de estanqueidad en las centrales de CNT para la instalación de los sistemas de detección y extinción de incendio.

A mediados del año se nombró al Ing. Germán Verdezoto como Director del Departamento de Asistencia Técnica.

En este año se inició el desarrollo del proyecto de la implementación de la aplicación Stradivarius en Tablets, lo que facilitará para que el personal técnico desde el sitio del cliente pueda enviar la información y sea ingresada directamente al sistema.

12. AREA COMERCIAL:

a.- Departamento de comercialización UPSs y Datacenter.

El año 2016 fue un año de muchos retos puesto que la incertidumbre generada por el gobierno en relación al inicio informal del proceso para las elecciones para Presidente y Asambleístas para el 2017, ocasionó cierta inestabilidad económica en el sector privado restringiendo sus compras y dificultándolas para el próximo año, sumado al precio del petróleo que se mantuvo a la baja los ingresos del estado disminuyeron sustancialmente, en consecuencia la inversión en el sector Público también se vio afectada.



Las ventas con el sector público se redujeron considerablemente. Sin embargo se pudo colocar una cantidad de equipos trifásicos, bifásicos y monofásicos; por otra parte hubo un incremento en la comercialización de los productos y soluciones integrales de DATACENTER.

Durante todo el año se trató de mantener un equilibrio en la facturación mensual, permitiendo cumplir y superar los cupos establecidos por ejecutivo y en consecuencia como grupos de trabajo.

La competencia sigue entrando con nuevas marcas, equipos y especificaciones técnicas, por esta razón se puso mayor énfasis en la información técnica de nuestros productos, así como también se ha resaltado los valores agregados con los que cuenta nuestra empresa tales como infraestructura, soporte técnico, completo stock de repuestos.

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 liquidez.

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 continuas a los clientes, entregando información, clientes obtenidos de telemarketing realizados por los asesores comerciales, visitas en frío y clientes facilitados a través de links publicitarios.

Mantener un amplio stock de equipos hizo mantener los niveles de compra por la confianza en la calidad y disponibilidad, esto también ayudó a que mes a mes podamos cumplir con los objetivos planteados.

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

• Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Seis de Diciembre - Fax: 250-9488
• Teléfonos: 250-7219 / 250-7220 / 250-9485 / 250-9486 / 250-9484



Expertos en Integración Tecnológica

División Administrativa • División Comercial • División DataCenter • División Técnica

GUAYAQUIL:

• Ave. Luis Plaza Delfín N° 818 y Miguel Alcívar - Fax: 229-2388
• Teléfonos: 228-1808 / 228-4800 / 228-2564 / 228-3679



b.- Departamento de Venta de Contratos de Mantenimiento

En el inicio del año 2016 se asciende a Sebastián Taco al cargo de Subgerente Nacional de Contratos de Mantenimiento, quien se venía desempeñando como ejecutivo de ventas y por sus excelentes resultados asume estas nuevas responsabilidades. Se reestructura el departamento en la Ciudad de Quito con la incorporación de dos nuevas ejecutivas para la comercialización y la incorporación de una nueva ejecutiva para la ciudad de Guayaquil.

Se buscó en nuestro sistema (STRADIVARIUS), nuevas posibilidades de negocio como pueden ser contratos de mantenimiento preventivo (Sin Repuestos), preventivo correctivo (Con Repuestos), y preventivo correctivo (Con repuestos) que también incluyen el cambio de baterías

Desde el 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2016 se culminó con 175 contratos, no se pudieron renovar 14 contratos por existir ofertas con precios más bajos.

En el año 2016 se incrementaron 21 contratos nuevos, entre privados y sector público

En el sector público se han firmado contratos nuevos con el Consejo de la Judicatura Datacenter, Corporación Financiera Nacional Comando Conjunto de la Fuerzas Armadas entre otros, cabe recalcar que a pesar de que ya no tenemos el certificado de ser Centro de Servicio Técnico Autorizado de EATON hemos encontrado la forma de cerrar estos contratos.

En la sector privado se han vendido contratos nuevos, sin embargo nuestras ofertas por lo general son 50% a 100% más altas que la competencia. Algunos clientes comprenden que la diferencia de precios se debe a la infraestructura de FIRMESA y por lo tanto que el nivel de servicio es mejor.

En el año 2015 la facturación fue de US\$ 1,508,698,00 ; mientras que en el año 2016 la facturación fue de US\$ 1,690,535,00, es decir con un crecimiento del orden del 12.05%.

13. COMERCIO EXTERIOR:

Durante el año 2016, el Departamento de Comercio Exterior ha realizado y coordinado 90 trámites de importación, mismos que se desglosan de la siguiente manera:

Se coordinó la importación de 31 pedidos, correspondientes a UPS, Rectificadores e Inversores, Baterías Powersonic, Reguladores de Voltaje, Repuestos de UPS, Conectores Anderson, etc.

De la división de UPS VT, MKDSP & INVT POWER, se procedió a la

QUITO :

• Leonidas Batallas EG-28 y Ave. Sals de Diciembre - Fax: 250-9488
• Telefonos: 250-7219 / 250-7220 / 250-9485 / 250-9486 / 250-9484



Expertos en Integración Tecnológica

División Administrativa • División Comercial • División DataCenter • División Técnica

GUAYAQUIL:

• Ave. Luis Plaza Darlín N° 816 y Miguel Alcívar - Fax: 229-2388
• Telefonos: 228-1808 / 228-4900 / 228-2564 / 228-3679



Apertura de Cartas de Crédito normales, con los bancos Promérica y Guayaquil.

Se coordinó la importación de 47 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.

Se importó a través de paquetes postales 12 pedidos, correspondientes a Repuestos de UPS, partes de Sistema de FIKE y partes para Aires acondicionados.

En el sistema PAC se coordinó la nacionalización y la liquidación 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 2016.

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

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.

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

14. DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD:

La compañía preparó sus estados financieros de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera, así como la aplicación de políticas contables y procedimientos adecuados puestos en práctica a fin de obtener resultados claros.

En el transcurso del año se evaluó a través de un control todas las operaciones efectuadas para que se registren de acuerdo a la naturaleza de su gasto y considerando el centro de costos al cual fue atribuida la necesidad.

De igual forma nos hemos regido a las leyes y normativas legales y tributarias vigentes, hemos cumplido con varias disposiciones adicionales creadas en el año a causa del terremoto de abril de 2016.

La información contable y financiera del año 2016, les permitirá a los Socios evaluar las operaciones realizadas en la empresa, así como detectar sus puntos débiles y fuertes, así como establecer medidas correctivas a aquellos puntos que afecten las operaciones diarias de la compañía.

QUITO :

• Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Seis de Diciembre - Fax: 250-9488
• Telefonos: 250-7219 / 250-7220 / 250-8485 / 250-8486 / 250-8484



Expertos en Integración Tecnológica

División Administrativa • División Comercial • División DataCenter • División Técnica

GUAYAQUIL:

• Ave. Luis Plaza Delfín N° 818 y Miguel Alcívar • Fax: 229-2388
• Telefonos: 228-1808 / 228-4600 / 228-2564 / 228-3679



De acuerdo a lo indicado, los balances, la empresa presentó a los Socios para su revisión y aprobación el Estado de Situación Financiera, El Estado del Resultado Integral, El Estado de Cambios en el Patrimonio y el Estado de Flujo del Efectivo y las notas a las Estados Financieros, enfatizando que los mismos presentan razonablemente en todos los aspectos significativos, la situación financiera de la Compañía

De acuerdo a la información contable y financiera, en los balances se reflejan ingresos por el valor de US \$ 14'856.013,45 los mismos que provienen de ventas, también obtuvo otros ingresos por rendimientos financieros, reversiones de reservas por desahucio y jubilación patronal y otros conceptos por US \$ 183.768,68; de igual forma generó costos y gastos por el valor de US \$ 14'540.089,09, generando una utilidad contable de US \$ 499.693,04.

Según esta utilidad contable, la empresa realizó la provisión de participación trabajadores por US \$ 74.953,96 y generó un impuesto a la renta causado de US \$ 208.970,57.

En el ámbito fiscal, Firmesa es un importante generador de impuestos para el Estado por sus ventas recaudó y canceló un impuesto al Valor Agregado de US \$ 2.021.240,73; como agente de retención de impuestos de IVA, retuvo US \$ 267.676,32 y como agente de retenciones en la fuente del impuesto a la renta retuvo US \$ 306.565,67, impuestos que han sido recaudados y cancelados oportunamente al Servicio de Rentas Internas, conforme los plazos que este organismo determina.

Adicionalmente, y según Registro Oficial 759 del 20 de mayo de 2016, se expide la Ley Orgánica de Solidaridad e de Corresponsabilidad Ciudadana para la reconstrucción y reactivación de las zonas afectadas por el terremoto del 16 de abril de 2016, en el cual se crean por única vez las siguientes contribuciones solidarias:

1. Sobre las remuneraciones;

2. Sobre el patrimonio;

3. Sobre las utilidades; y,

4. Sobre bienes inmuebles y derechos representativos de capital existentes en el Ecuador de propiedad de sociedades residentes en paraísos fiscales u otras jurisdicciones del exterior.

Firmesa, de acuerdo con esta Ley se acogió a los puntos 1 y 3.

Realizó el pago de Contribución sobre las remuneraciones, el mismo que fue recaudado a través de un descuento en roles de pago, durante ocho meses a aquellas personas que perciban una remuneración mensual igual o mayor a US \$ 1.000,00 pagarán una contribución de un día de remuneración, de acuerdo a lo aportado el IESS. Estos valores fueron recaudados mensualmente y cancelados directamente al SRI. Esta recaudación desde el mes de junio a diciembre fue de US \$ 18.699,36.





También realizó el pago por la Contribución sobre las utilidades por un valor de US \$ 10.266.36.

En cuanto al Instituto de Seguridad Social, la compañía ha realizado pagos por el año 2016 de US \$ 353.732,58, valor que incluye aporte patronal, lece, Setec y Contribución Fomento de Capacidades y Conocimientos Ciudadanos.

15. PROYECCIONES PARA EL AÑO 2017:

Las perspectivas económicas para el 2017 se muestran inciertas, a pesar que el nuevo presidente pertenece a la misma línea política y económica del anterior presidente, el cambio del nuevo gobierno aún no se puede establecer con claridad el rumbo del país en el área económica.

Por lo indicado anteriormente para el año 2017 se prevee que se mantenga nuestra participación en el mercado, a través de la incorporación de un mayor número de clientes, así como aumentar nuestra base de clientes de Contratos de Mantenimientos preventivos como correctivos, incrementar nuestros volúmenes de ventas de baterías y otros; sobre todo 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.

Esperamos concretar algunos negocios con el estado, lo cual nos permitirá alcanzar las metas establecidas en ventas para el 2017. 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.
Econ. Alexander Aguilar F
GERENTE GENERAL

