

FIRMESA INDUSTRIAL CIA. LTDA.

www.firmesa.com

Fax: (593 - 2) 250-9488

E-mail: contactenos@firmesa.com

QUITO - ECUADOR



Quito, 30 de marzo del 2007

10 982

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 2006.

I.- ENTORNO ECONOMICO Y POLÍTICO:

En febrero del 2006, para el manejo presupuestario se decidió no ejecutar el Presupuesto aprobado por el Congreso con un déficit de US \$ 839 millones de dólares, y en su lugar se ajustaron ingresos y gastos a un nivel de déficit manejable de US \$ 286 millones. Como estrategia se planeó cambiar la estructura financiera del presupuesto del corto plazo a un plazo entre 3 y 10 años, sustituir los Cetes de corto plazo, entre 30 y 357 por bonos a un plazo más largo, entre 3 a 10 años; también buscar créditos de la CAF por US \$ 275 millones, para reducir la deuda externa cara y de corto plazo que se tenía, con el consecuente ahorro en pago de intereses para este y otros ejercicios fiscales.

Esto tiene como consecuencia que quedan atrasos por unos US\$ 700 millones, correspondientes a asignaciones a gobiernos seccionales, a remuneraciones, a gasto de inversión. Estas cuentas por pagar son deuda pública. Adicionalmente, quedan requerimientos de amortización de deuda pública interna y externa por alrededor de US\$ 2.000 millones, lo que en total determina que para el próximo ejercicio fiscal se tenga requerimientos de financiamiento por aproximadamente US \$ 2.700 millones de dólares.

También quedan fondos petroleros extrapresupuestarios acumulados que podrían llegar a US \$ 1.600 millones, lo que significa mayor solvencia, pero una parte de estos quedan comprometidos por los elevados atrasos y la gestión administrativa de las finanzas públicas. Estos fondos se acumulan en la cuenta del Feiseh.

Adicionalmente, el programa económico contempló ejercer la opción de pago anticipado de los Bonos Global 2012 por un monto de US \$ 740 millones de un total de US \$ 1.250 millones, con lo que se evitó que el país continúe pagando elevadas tasas de interés del 12% por su deuda pública. En noviembre del 2006 se produjo un pago de US \$ 30 millones para pago de intereses de los Bonos Global.

En el sector petrolero la situación por ingresos extraordinarios fue ventajosa para el país, debido al incremento del precio del crudo a nivel internacional; la Ley reformativa a la Ley de Hidrocarburos que genera unos US \$ 350 a US \$ 400 millones; la caducidad del contrato de participación de la compañía

Quito:

División Comercial 175 Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Seis de Diciembre
Teléfonos: 250-9485 / 250-9486 Fax: (02) 250-9486

División Administrativa 175 Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Seis de Diciembre
Teléfonos: 250-7219 / 250-7 220 / 250-9483 Fax: (02) 250-9488

Tel: 1-800-40-40-40

Dpto Técnico e-mail: serviciotecnico.quito@firmesa.com



Distribuidor Exclusivo para Ecuador de UPS's

POWERWARE

Guayaquil:

División Comercial Ave. Luis Plaza Dañin N° 816 y Miguel Alcivar
Teléfonos: 228-1808 / 228-4800 Fax: (04) 229-2388

Ventas e-mail: ventas.guayaquil@firmesa.com

Dpto Técnico e-mail: serviciotecnico.guayaquil@firmesa.com

FIRMESA INDUSTRIAL CIA. LTDA.

www.firmesa.com

Fax: (593 - 2) 250-9488

E-mail: contactenos@firmesa.com

QUITO - ECUADOR



Occidental, que generó ingresos adicionales al país por unos US \$ 900 millones por año.

Sin embargo, los recursos correspondientes a la explotación del Bloque 15 se contabilizaban en la cuenta de la Reserva Internacional Líquida Disponible del Banco Central, y con la creación del fideicomiso de manejo de los fondos, esta Reserva disminuyó en US \$ 490 millones de dólares.

Con una parte de los ingresos extraordinarios en el Presupuesto, se lograba configurar un superávit fiscal de US \$ 526 millones, sin embargo no se definió cómo se usarían los recursos y en agosto del 2006 se ordenó que se lleve aparte una cuenta con los recursos de la reforma a la Ley de Hidrocarburos, y otra cuenta para los recursos del Bloque 15 (ex Occidental). Estos recursos inesperados dejaron la percepción de que podían sustituir fuentes de financiamiento previstas inicialmente y se dejó de lado el programa de financiamiento y de mejoramiento de plazos y tasas de la deuda pública, lo que ocasionó que la mayor parte de estos recursos quedaron fuera del presupuesto.

El rumbo en la política fiscal que buscaba un Presupuesto equilibrado se perdió por falta de capacidad de gestión, por ceder a presiones de gasto, sobre todo salariales, y por la inestabilidad de las autoridades del Ministerio de Economía, que fue utilizada para vulnerar el equilibrio y dar paso a las presiones de gasto, por lo cual el año cerró con un déficit fiscal a pesar del sustancial incremento petrolero.

El año 2006 terminó con un aumento de gasto extra presupuestario del 5% del presupuesto destinado al gasto corriente e inversión, salarios y proyectos de inversión para gobiernos seccionales, el uso acelerado de los recursos del Fondo de Ahorro y Contingencias FAC y de la Cereps, sin una planificación de la inversión pública y falta de gestión de financiamiento.

En el 2006, los precios cerraron con una inflación del 2.87% con tendencia al alza. Se registro un crecimiento de la economía del 4.3%, la reserva monetaria internacional por sobre los US \$ 2.400 millones.

Es por esto que el año 2006 se terminó con un déficit de 125 millones. Hay iliquidez en la caja fiscal, los desembolsos de multilaterales no arribaron a tiempo, y lo llegado de la CAF se destinó a financiar la amortización de la deuda ante la iliquidez de la caja, no se gestionó a tiempo el reemplazo de Cetes por bonos y por lo tanto el presupuesto con gastos mensuales se financia con deuda a 60 y 90 días de vencimiento con altas tasas.

Las consecuencias son una expansión de gasto permanente con ingresos transitorios, la profundización de la falta de calidad del gasto y la inversión pública sin ninguna planificación que no asegura el adecuado empleo de los recursos del petróleo. En cuanto al financiamiento, la estructura de éste a corto plazo y alta tasa para gasto permanente no contribuyen a la sostenibilidad fiscal y comprometen al presupuesto del 2007. La falta de gestión de deuda deja atrasos por US \$ 700 millones.

Quito:

División Comercial 175 Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Seis de Diciembre
Teléfonos: 250-9485 / 250-9486 Fax: (02) 250-9488

División Administrativa 175 Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Seis de Diciembre
Teléfonos: 250-7219 / 250-7 220 / 250-9483 Fax: (02) 250-9488

Tel: 1-800-40-40-40

Dpto Técnico e-mail: serviciotecnico.quito@firmesa.com



Distribuidor Exclusivo para Ecuador de UPS's

POWERWARE

Guayaquil:

División Comercial Ave. Luis Plaza Dañín N° 816 y Miguel Alcívar
Teléfonos: 228-1808 / 228-4800 Fax: (04) 229-2388

Ventas e-mail: ventas.guayaquil@firmesa.com

Dpto Técnico e-mail: serviciotecnico.guayaquil@firmesa.com



Los altos precios del petróleo e inversiones en el sector han influido de modo importante en el aumento del PIB. También las ramas no petroleras muestran un notable dinamismo. Actividades como la industria manufacturera, la construcción y la intermediación financiera presentan una positiva evolución. Sin embargo, el aumento de la población económicamente activa y los altos niveles de desempleo y subempleo, evidencian que el crecimiento alcanzado ha sido insuficiente para crear fuentes de trabajo, reducir el subempleo y las desigualdades sociales. Sin destruir lo conseguido, a fin de generar empleos y dotar de mayores ingresos a la población, se requiere preservar en la estabilidad macroeconómica y responsabilidad fiscal y complementar estos logros con la estabilidad política, seguridad jurídica y un ambiente propicio para atraer nuevas inversiones.

El gobierno suspendió las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, debido a las exigencias que se debían cumplir en aspectos fiscales, políticos y económicos, lo que sumado a la declaratoria de caducidad de Occidental provocaron que las negociaciones se paralicen y la decisión quede para el próximo gobierno.

La campaña electoral para elegir el nuevo Presidente, marco un ambiente de incertidumbre y paralización de las actividades de inversión productiva, así como la toma de decisiones a nivel empresarial.

Las actividades productivas fueron financiadas a través de la banca, quienes ante la inestabilidad que imprimió la campaña electoral, el poco atinado manejo político y económico del gobierno, provocaron un desacelerado ritmo de crecimiento crediticio.

Para concluir el país continua con una baja credibilidad a nivel internacional y sigue calificado con alto riesgo para los inversionistas.

II.- PROYECTOS Y PROBLEMAS MAS IMPORTANTES

AREA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA:

Las entidades financieras siguen conservando su política de respaldarse con garantías reales, es así que se mantienen vigentes Prendas Comerciales Ordinarias de mercaderías e hipotecas como respaldo de los créditos otorgados por los Bancos.

Se ha logrado cubrir todas las obligaciones bancarias, lo que ha significado un egreso muy significativo correspondiente a los intereses por financiamiento.

Mantenemos líneas de crédito con los bancos Bolivariano que es nuestro principal banco y luego le siguen Pichincha, Machala, Guayaquil. Con el banco LLOYDS, nuestras obligaciones han ido bajando y en Mayo del 2007 terminamos nuestra relación de crédito.

Quito:

División Comercial 175 Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Seis de Diciembre
Teléfonos: 250-9485 / 250-9486 Fax: (02) 250-9488

División Administrativa 175 Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Seis de Diciembre
Teléfonos: 250-7219 / 250-7 220 / 250-9483 Fax: (02) 250-9488

Tel: 1-800-40-40-40

Dpto Técnico e-mail: serviciotecnico.quito@firmesa.com



Distribuidor Exclusivo para Ecuador de UPS's

POWERWARE

Guayaquil:

División Comercial Ave. Luis Plaza Dañín N° 816 y Miguel Alcivar
Teléfonos: 228-1808 / 228-4800 Fax: (04) 229-2388

Ventas e-mail: ventas.guayaquil@firmesa.com

Dpto Técnico e-mail: serviciotecnico.guayaquil@firmesa.com

**ÁREA COMERCIAL:**

Firmesa ha mantenido una continua consolidación del liderazgo en el mercado, el desarrollo tecnológico de los UPS's Powerware nos ha permitido estar siempre un paso delante de nuestra competencia, a través de esta fortaleza hemos logrado los éxitos en los resultados de ventas.

POWERWARE es una de las más prestigiosas y confiables marcas a nivel mundial en el área de UPS. Las líneas de UPS's, que comercializamos son de tecnologías Stand-By, Interactivos y On-Line.

Al tener Powerware la posibilidad de poder ofertar a nuestra clientes una variedad de alternativas de equipos UPS's el cliente puede contar con varias opciones para la solución de sus necesidades.

El efecto del desarrollo tecnológico y la fuerte competencia existente hasta la presente fecha, han dado por resultado que los productos y los precios de las empresas competidoras en la mayoría de los sectores sean cada vez más parecidos o más bajos que los nuestros.

El seguir brindando un excelente servicio técnico nos ha permitido mantener una ventaja competitiva con nuestros competidores y hemos mantenido la confianza de nuestros clientes.

Además mediante el esfuerzo y la labor constante de cada una de las personas que integran esta área de ventas tanto en División Comercial de Quito y de la División Comercial de Guayaquil, se ha logrado en este año fortalecer el POSICIONAMIENTO de la marca POWERWARE, a nivel nacional.

Durante el año 2006 Powerware, retiro del mercado el modelo de UPS 9330 de 20 kVA. y 40 KVA. En su reemplazo ingreso al mercado el modelo 9355 de 10 KVA. 20 KVA. y 30 KVA.

También retiro el modelo de UPS 9315 y en su reemplazo ingreso el modelo de UPS 9390. el cual posee varias ventajas técnicas que hacen que el producto tenga una buena acogida entre nuestros clientes, especialmente para el sector bancario y telecomunicaciones.

Hemos logrado cerrar negocios importantes en equipos de capacidades de 980 KVA. y 160 KVA. trifásicas y configuradas en paralelo redundante en los siguientes clientes: Conecel, Fosal - Teatro Variedades, Ecuasanitas, Petrocomercial, Ubesa, Hospital de los Valles, Ilustre Municipalidad de Loja, Consejo Nacional de la Judicatura, Mutualista Benalcazar, Petrobrás, entre otros clientes que compraron unidades de menor capacidad.

Nuestro plan estratégico de ventas, se basa en desarrollar e impulsar continuamente una mayor cobertura, siempre identificando aquellos nichos

Quito:

División Comercial 175 Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Seis de Diciembre
Teléfonos: 250-9485 / 250-9486 Fax: (02) 250-9488

División Administrativa 175 Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Seis de Diciembre
Teléfonos: 250-7219 / 250-7 220 / 250-9483 Fax: (02) 250-9488

Tel: 1-800-40-40-40

Dpto Técnico e-mail: serviciotecnico.quito@firmesa.com



Distribuidor Exclusivo para Ecuador de UPS's

POWERWARE**Guayaquil:**

División Comercial Ave. Luis Plaza Dañín N° 816 y Miguel Alcívar
Teléfonos: 228-1808 / 228-4800 Fax: (04) 229-2388

Ventas e-mail: ventas.guayaquil@firmesa.com

Dpto Técnico e-mail: serviciotecnico.guayaquil@firmesa.com



de mercado donde se realice las ventas que nos producen mayor rentabilidad.

Estos nichos de mercado han sido identificados en aquellos clientes que no solo requieren equipos UPS 's sino también una solución completa en los cuales se integran baterías, redes eléctricas, cargadores de baterías, transformadores de aislamiento, etc.

En el mercado orientado a los Distribuidores, en el año 2006, se decidió encaminar nuestros esfuerzos hacia la venta directa, ya que los productos que se comercializaban a Distribuidores, no generan un gran volumen de ventas ni utilidades satisfactorias. Por lo que se esta considerando cerrar el departamento de ventas de Distribución.

En el año 2006 se crea el departamento de Desarrollo de Proyectos en el Área de Redes Eléctricas, cuyo principal objetivo es la búsqueda de contratos de REDES ELÉCTRICAS, si bien es cierto esta área de trabajo siempre la hemos tenido, pero no la hemos desarrollado, actualmente es un departamento de ventas y esta integrada por los Ingenieros Jorge Adatti, y William Pérez, quienes venían trabajando en el Departamento de Servicio Técnico, es decir tiene una amplia experiencia en este campo.

Hemos logrado ventas importantes como la construcción de la red eléctrica de Conecel en edificio ETECO por el valor de \$ 80.000,00 dólares, y varias pequeñas , entre ellas Danec, Aeropuerto, Colegio Paulo Sexto, Quiport Aeropuerto de Quito, General Motor. Etc.

También bajo la responsabilidad de este departamento se encuentra la venta de baterías.

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

Durante el año 2006 la inversión realizada en publicidad televisada e impresa contribuyó para que se produzca un incremento en las ventas de los equipos

AREA TÉCNICA:

Durante el año 2006, se fortaleció las actividades de soporte del Area Técnica, logrado brindar al cliente interno y externo un servicio ágil y oportuno.

En este año se contrató a más personal en el área técnica, con el fin de brindar un servicio más ágil a los clientes.

Varios técnicos tuvieron la oportunidad de realizar cursos de capacitación en Colombia y USA, quienes a su vez traspasaron sus conocimientos a los demás técnicos.

Quito:

División Comercial 175 Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Seis de Diciembre
Teléfonos: 250-9485 / 250-9486 Fax: (02) 250-9488

División Administrativa 175 Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Seis de Diciembre
Teléfonos: 250-7219 / 250-7 220 / 250-9483 Fax: (02) 250-9488

Telf: 1-800-40-40-40

Dpto Técnico e-mail: serviciotecnico.quito@firmesa.com



Distribuidor Exclusivo para Ecuador de UPS's

POWERWARE

Guayaquil:

División Comercial Ave. Luis Plaza Dañín N° 816 y Miguel Alcivar
Teléfonos: 228-1808 / 228-4800 Fax: (04) 229-2388

Ventas e-mail: ventas.guayaquil@firmesa.com

Dpto Técnico e-mail: serviciotecnico.guayaquil@firmesa.com

FIRMESA INDUSTRIAL CIA. LTDA.

www.firmesa.com

Fax: (593 - 2) 250-9488

E-mail: contactenos@firmesa.com

QUITO - ECUADOR



Se ha mejorado en el tiempo de entrega de los informes al cliente, así como en el tiempo de entrega del equipo ya reparado. Sin embargo, existen varios equipos que se encuentran demasiado tiempo en el Laboratorio y no han sido retirados por el cliente, estos equipos han sido trasladados a las bodegas de Carcelén.

III.- DE LOS BALANCES:

El cumplir con las políticas comerciales y estrategias de ventas establecidas para este año, se alcanzó un incremento del 10.33% en las ventas, lo que ha permitido generar cerrar el período con ingresos totales por un valor de USD 4'624.359,88 dólares.

En cuanto a los gastos de administración, ventas y financieros, estos sufrieron un incremento del 17% con relación al año 2005, lo que equivale a US \$ 1.898.074,89 dólares.

Debemos indicar que la empresa cumplió con todas las obligaciones bancarias adquiridas en el año, razones que influyeron para que la utilidad sea de US \$ 102.247.23 , con un incremento del 12 % en relación a la generada en el año 2005.

IV.- CONCLUSIONES Y PROYECCIONES PARA EL AÑO 2007:

Varios factores van a determinar una desaceleración del crecimiento en el año 2007: paralización de la inversión nacional hasta la definición de políticas; estancamiento en la producción petrolera; desaceleración en las importaciones de bienes de capital y materia prima; expectativas de menor precio del petróleo y continuación de una incorrecta asignación de recursos públicos hacia el gasto en vez de la inversión

La primera incertidumbre, es que con un gobierno de izquierda que se basó en el populismo para la campaña electoral, los ámbitos nacionales e internacionales estarán a la expectativa de las definiciones de la política económica y de la conducción política del Estado para concretar sus decisiones de inversión, los objetivos del uso de los recursos del estado y la forma de hacerlo

Los resultados obtenidos demuestran que FIRMESA ha incrementado su participación en el mercado durante este año, en base el esfuerzo y trabajo de cada uno quienes conformamos la Empresa.

Los principales objetivos para el año 2007 son:

- Un crecimiento del 4% en ventas con relación al año 2006
- Mantenernos o mejorar los mismos márgenes de utilidad que en el año anterior

Quito:

División Comercial 175 Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Seis de Diciembre
Teléfonos: 250-9485 / 250-9486 Fax: (02) 250-9488

División Administrativa 175 Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Seis de Diciembre
Teléfonos: 250-7219 / 250-7 220 / 250-9483 Fax: (02) 250-9488

Tel: 1-800-40-40-40

Dpto Técnico e-mail: serviciotecnico.quito@firmesa.com



Distribuidor Exclusivo para Ecuador de UPS's

POWERWARE

Guayaquil:

División Comercial Ave. Luis Plaza Dañin N° 816 y Miguel Alcivar
Teléfonos: 228-1808 / 228-4800 Fax: (04) 229-2388

Ventas e-mail: ventas.guayaquil@firmesa.com

Dpto Técnico e-mail: serviciotecnico.guayaquil@firmesa.com

FIRMESA INDUSTRIAL CIA. LTDA.

www.firmesa.com Fax: (593 - 2) 250-9488

E-mail: contactenos@firmesa.com

QUITO - ECUADOR



- Hemos proyectado un crecimiento muy moderado para el presente año, en vista de la incertidumbre política y económica.
- Como ustedes conocen estamos en el negocio de proveer disponibilidad eléctrica y confiabilidad del suministro eléctrico a toda aplicación de misión crítica que no puede paralizar sus operaciones ni por un segundo. Hoy en día el nivel de automatización en todo tipo de empresas e instituciones sigue creciendo y por lo tanto un elemento indispensable son los UPS's. Consecuentemente hemos proyectado un crecimiento conservador de solo un 4%.

Atentamente,

FIRMESA INDUSTRIAL CIA. LTDA.

Ing. Com. Alexander Aguiar
GERENTE GENERAL

Quito:

División Comercial 175 Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Seis de Diciembre
Teléfonos: 250-9485 / 250-9486 Fax: (02) 250-9488

División Administrativa 175 Leonidas Batallas E9-28 y Ave. Seis de Diciembre
Teléfonos: 250-7219 / 250-7 220 / 250-9483 Fax: (02) 250-9488

Tel: 1-800-40-40-40

Dpto Técnico e-mail: serviciotecnico.quito@firmesa.com



Distribuidor Exclusivo para Ecuador de UPS's

POWERWARE

Guayaquil:

División Comercial Ave. Luis Plaza Darín N° 816 y Miguel Alcívar
Teléfonos: 228-1808 / 228-4800 Fax: (04) 229-2388

Ventas e-mail: ventas.guayaquil@firmesa.com

Dpto Técnico e-mail: serviciotecnico.guayaquil@firmesa.com