



10982

Quito, 9 de Mayo del 2008

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 2007.

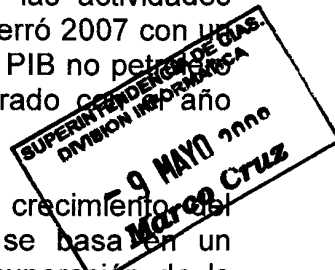
I.- ENTORNO ECONOMICO Y POLÍTICO:

El bajo crecimiento de la producción en 2007 se debe principalmente a la reducción del sector petrolero en un 10% y a la desaceleración de los sectores no petroleros, en especial los de intermediación financiera, industria y servicios.

Se pueden identificar varios factores del bajo crecimiento económico en 2007, la disminución de la producción petrolera, otro factor preponderante ha sido la caída de la confianza empresarial, determinante muy importante de la inversión privada y del crecimiento económico.

El Producto Interno Bruto (PIB), creció en el 2,65% respecto al 2006, el porcentaje fue inferior al 3,4% proyectado a inicios del año 2007. El menor crecimiento se debe a la reducción, tanto en las actividades petroleras como en las no petroleras. El PIB petrolero cerró 2007 con un descenso del 9,8% en relación a 2006. Mientras que el PIB no petrolero alcanzó en el 2007 un crecimiento del 4,4% comparado con el año pasado.

Para el año 2008 el Gobierno prevé alcanzar un crecimiento del Producto Interno Bruto del 4,25%, proyección que se basa en un incremento de la inversión pública y privada y la recuperación de la producción y exportación petrolera.





II.- PROYECTOS Y PROBLEMAS IMPORTANTES

ÁREA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA:

Durante el año 2007, nuestro nivel de endeudamiento disminuyó en un 5 % en relación al año anterior, se continuó trabajando a través de crédito para capital de trabajo y a través de Cartas de Crédito para nuestros proveedores del exterior.

La Superintendencia de Bancos continúa exigiendo a las entidades financieras que las operaciones de crédito sean respaldadas con garantías reales.

Firmesa mantuvo vigentes las Hipotecas y la Prendas Comerciales de mercaderías como respaldo de los créditos otorgados.

Por concepto de intereses se desembolsó el valor de USD \$ 236.264,00 dicho valor es inferior en un 3 % en relación al año 2006. esta reducción se debe a la disminución en el uso de fondos y a la buena negociación en las tasas de interés que se contrataba para cada operación.

El Banco Bolivariano fue nuestra principal entidad financiera, quienes continuaron con su política conservadora en base a los acontecimientos económicos y políticos del país. Esta política restringió nuestra línea de crédito que originalmente fue aprobada, obligándonos a buscar una nueva entidad financiera que nos brinde un buen servicio y nos asigne una línea de crédito que nos permita continuar con el crecimiento y que coadyuve a financiar la diversificación de la actividad de la Empresa.

La Presidencia de la Empresa logró concretar las negociaciones con el Banco MM Jaramillo Arteaga, estableciendo una línea de crédito de USD\$ 800.000,00 dólares, con la garantía de la Hipoteca del Edificio.

ÁREA COMERCIAL:

Durante los últimos años, FIRMESA se ha caracterizado por la permanente innovación y la implementación de iniciativas, acciones resultantes de haber visualizado con anticipación, los eventos del mercado nacional e internacional, que pudiera afectar nuestra actividad comercial. Esto nos ha permitido adelantarnos a los retos y amenazas, y nos ha preparado adecuadamente para enfrentar diferentes escenarios.

Quito:

Oficina Comercial: 170 Avenida Bolívar ES-26 y Av. Sol de Oriente
Teléfono: 228-2480 / 228-4805 Fax: (04) 228-9488
Oficina Administrativa: 170 Avenida Bolívar ES-26 y Av. Sol de Oriente
Teléfono: 228-2480 / 228-4805 Fax: (04) 228-9488
Fax: 228-9488
E-mail: contactenos@firmesa.com



Distribuidor Excluyente para Ecuador de FIRMESA

F.T.N | Powerware

Guayaquil:

División Comercial: Av. Luis Poma Orellana N° 816 y Miguel Alemán
Teléfono: 228-1805 / 228-4805 Fax: (04) 228-3388
Ventas e-mail: ventas.guayaquil@firmesa.com
Dpto Técnico e-mail: serviciotecnico.guayaquil@firmesa.com



En consecuencia, en el año 2007 nos hemos involucrado en actividades comerciales de actualidad, proveyendo productos tecnológicos necesarios y de uso obligatorio, relacionados con el desenvolvimiento informático de las empresas. Las estrategias implementadas nos han permitido crecer y mantener año tras año, una posición de liderazgo en los mercados que atendemos.

Nuestra División Técnica, a través de sus servicios de Asesoría y de Mantenimiento Preventivo, nos ha permitido ganar y mantener la fidelidad de nuestros clientes, quienes requieren en sus Centros de Cómputo, una Confiabilidad Disponibilidad Eléctrica para sus Aplicaciones de Misión Crítica.

Con el personal se logró crear un compromiso de trabajo y dedicación se ha conseguido un nivel aceptable de ventas y se ha fortalecido el conocimiento del producto, atención al cliente y la búsqueda de nuevos clientes.

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

En el año 2007 se fortaleció el Departamento de Proyectos y Redes Eléctricas, quienes realizaron trabajos en instituciones y empresas muy reconocidas en el país. Adicionalmente, se dio el impulso necesario para que la comercialización de baterías tenga un crecimiento sostenido durante todo el año.

Uno de los principales problemas que tuvimos que atravesar fue el constante incremento en el mercado mundial del precio de las baterías como consecuencia del aumento en el precio del plomo. Lo que provocó que los precios de los equipos UPSs también se incrementen. Sin embargo gracias a la gestión del personal del área de ventas y a la confianza depositada en nuestra empresa y en los productos Powerware que comercializamos, pudimos alcanzar un buen nivel de ventas.

El UPS Powerware modelo 9390 que reemplazó al modelo 9315 fue comercializado especialmente en el sector bancario y telecomunicaciones.

Hemos logrado cerrar negocios importantes en capacidades superiores trifásicas y configuradas en Paralelo Redundante en los siguientes clientes: Ecutel, Fonsal, Danec, EMAP, Banco de Guayaquil, Conecel,

Quito:

División Comercial: 17A Avenida Ecuador 20-20 y Ave. Sale de Ochoentre
Teléfono: 228-1800 / 228-4300 Fax: (04) 228-2388

División Técnica: 17A Avenida Ecuador 20-20 y Ave. Sale de Ochoentre
Teléfono: 228-1800 / 228-4300 Fax: (04) 228-2388

Web: www.firmesa.com

Correo: ventas@firmesa.com serviciotecnico@firmesa.com



Resolución Externa para el uso de UPS's

F.T.N | Powerware

Guayaquil:

División Comercial: Ave. Luis Poma Dato: M 218 y Miguel Ángel
Teléfono: 228-1800 / 228-4300 Fax: (04) 228-2388

Web: www.firmesa.com ventas.guayaquil@firmesa.com

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



Holcim, Siemens, De Pratti., etc, entre otros clientes que compraron unidades de menor capacidad.

La Empresa en la continua búsqueda de productos y en su ánimo de diversificación, ha desarrollado el concepto de **DATACENTER**, donde proveemos la solución completa, bajo el concepto de "llave en mano".

Este proceso comprende los estudios, planos, recomendaciones, instalación y operación del Datacenter.

Un **DATACENTER** se encuentra conformado por: Aires Acondicionados de Precisión, UPS's , PDU's, Rack's para servidores y/o sistemas de comunicación, Sistemas de Detección y Extinción de Incendios, Puertas de seguridad, Controles de Accesos, Circuitos Cerrados de Televisión, Redes Eléctricas, Redes de Cableado Estructurado, Pisos Elevados, Malla de Alta frecuencia, Sistemas de Monitoreo (G4), etc.

Su construcción se realizan en base a normas técnicas Nacionales e Internacionales.

Durante el año 2007 nos hemos preparado para esta nueva actividad, participando en cursos, seminarios y ferias en Canadá, Estados Unidos y Colombia, de tal manera que el personal especializado ha sido debidamente capacitado.

Se ha realizado las adecuaciones de espacio necesarias y hemos adquirido el instrumental y los equipos necesarios para esta nueva área.

El Departamento **DATACENTER** se encuentra conformado por profesionales técnicos especializados en el área de Electrónica, Eléctrica Telecomunicaciones, Cableado Estructurado, Mecánica y Arquitectura. Para lo cual, se ha contratado personal que se dedica exclusivamente a la comercialización de estos proyectos.

Durante varios meses se buscó conseguir la representación de las mejores marcas reconocidas a nivel mundial, para provisión de equipos especializados que conforman el DataCenter, es así que se suscribió acuerdos con:

- | | |
|------------|--|
| * Canatal: | Aires Acondicionados |
| * PDI: | Unidades de Distribución con Aislamiento Galvánico (PDU) |
| *ASM: | Pisos de Acceso Elevado |
| *FIKE: | Sistemas de Detección y Extinción de Incendios |
| *G4: | Sistemas de Monitoreo Remoto |

Quito:

Dirección Comercial: Av. Luis Plaza Gutiérrez 25-25 y Ave. Siete de Diciembre
Teléfono: 228-1528 / 228-4820 Fax: (04) 228-4820
E-mail: ventas@firmesa.com
Servicio Técnico: serviciotecnico@firmesa.com
Web: www.firmesa.com



Distribuidor Exklusivo para Ecuador de UPS's

E.T.N | Powerware**Guayaquil:**

Dirección Comercial: Av. Luis Plaza Gutiérrez N° 216 y Miguel Alemán
Teléfono: 228-1528 / 228-4820 Fax: (04) 228-4820
E-mail: ventas.guayaquil@firmesa.com
Servicio Técnico: serviciotecnico.guayaquil@firmesa.com



En agosto del 2007 iniciamos la comercialización de Datacenters, habiendo logrado un número de ventas superiores a lo programado para el fin de año.

AREA TÉCNICA:

Durante el año 2007, se fortaleció las actividades de soporte del Área 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.

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 Cancelen.

La actividad del área técnica Operativa se incremento debido al crecimiento del número de clientes que suscribieron y renovaron los contratos de Visitas de Mantenimiento de los UPS's.

Se desarrollo los nuevos formularios de reparaciones, mantenimientos, puesta en marcha y mediciones, formularios que a través del sistema de check list nos permiten tener una mayor información, lo que aumentado la eficiencia y profesionalismo de nuestros ingenieros.

III.- DE LOS BALANCES:

El cumplir con las políticas comerciales y estrategias de ventas establecidas para este año, se alcanzó un incremento del 11.68% en las ventas, lo que ha permitido cerrar el período con ingresos totales por un valor de US\$ 5.164.584,78 dólares.

En cuanto a los gastos de administración, ventas y financieros, estos sufrieron un incremento del 20.44% con relación al año 2006, lo que equivale a US \$ 2.595.275,66 dólares

Quito:

División Comercial: 1700 Luchana, Edificio ED-28 y Ave. Soto de Diciembre
Teléfono: 220-1000 / 220-2000 Fax: (02) 220-9488

División Operativa: 1700 Luchana, Edificio ED-28 y Ave. Soto de Diciembre

Teléfono: 220-1000 / 220-2000 Fax: (02) 220-9488

E-mail: ventas@firmesa.com

Web: www.firmesa.com



Distribuidor Exclusivo para Ecuador de UPS's

Eaton Powerware

Guayaquil:

División Comercial: Ave. LCB Plaza Galán Nº 832 y Miguel Ángel
Teléfono: 220-1000 / 220-2000 Fax: (04) 220-2300

E-mail: ventas.guayaquil@firmesa.com

División Operativa: operativaguayaquil@firmesa.com



La utilidad de la Empresa fue de USD \$ 123.332 con un incremento del 20.62% en relación a la generada en el año 2006.

Debo indicar que los objetivos planteados para el año 2007 se cumplieron a cabalidad:

- Se incrementó el porcentaje de ventas en un 7% más en relación al 4% presupuestado.
- Se mejoró el margen de utilidad con relación al año 2006

IV.- PROYECCIONES PARA EL AÑO 2008:

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.

El principal objetivo para el año 2008 es aumentar nuestra participación en el mercado, a través de la incorporación de un mayor número de clientes en potencias trifásicas, así como aumentar nuestra base de clientes de Contratos de Mantenimientos preventivos como correctivos, incrementar nuestros volúmenes de ventas de baterías y otros.

Debemos indicar que los clientes para Datacenter son los mismos clientes de UPSs, quienes ya trabajan con nosotros. Por lo tanto, la buena experiencia de nuestros clientes con la calidad de los equipos UPSs, así como la confiabilidad de los Mantenimiento Preventivos y otros servicios, hace que seamos considerados desde un inicio como una seria alternativa, al momento de considerar la proveeduría y equipamiento de un Datacenter.

Las estrategias que seguimos implementando nos permitirán seguir creciendo y nos permitirán mantener año tras año, una posición de liderazgo en los mercados que atendemos.

Atentamente,
FIRMESA INDUSTRIAL CIA. LTDA.

Ing. Com. Alexander Aguiar F
GERENTE GENERAL

Quito:

Dirección General: Av. Lata Plaza Centro N° 816 y Miguel Ángel
Teléfono: 229-1938 / 229-4970 Fax: (04) 250-2385
Correo electrónico: ventas@firmesa.com
Dpto. Técnico: asistencia@firmesa.com



Distribuidor Exclusivo para Ecuador de UPSs

EATON | Powerware

Guayaquil:

Dirección General: Av. Lata Plaza Centro N° 816 y Miguel Ángel
Teléfono: 229-1938 / 229-4970 Fax: (04) 250-2385
Correo electrónico: ventas@firmesa.com
Dpto. Técnico: asistencia@firmesa.com