

D I G I T E C
COMUNICACIONES COMPUTACIÓN ELECTRÓNICA SEGURIDAD INDUSTRIAL

P. O. BOX 17-03-408 A
AV. DE LOS SHYRIS N44-297
Y AV. 6 DE DICIEMBRE
TELÉFONOS: 334-2257 / 243 0374
225 0338 / 334 2375
Fax: 244-3782
Internet: digitec@digitec.com.ec
QUITO - ECUADOR

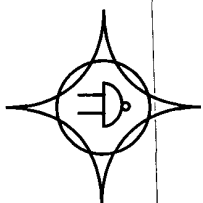
DIGITEC S.A.

I N F O R M E
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
GERENCIA GENERAL
EJERCICIO ECONÓMICO 2011
QUITO, 26 DE MARZO DEL 2012

Silvia Jaramillo de Vargas

GERENTE GENERAL





D I G I T E C
COMUNICACIONES COMPUTACIÓN ELECTRÓNICA SEGURIDAD INDUSTRIAL

P. O. BOX 17-03-408 A
AV. DE LOS SHYRIS N44-297
Y AV. 6 DE DICIEMBRE
TELÉFONOS: 334-2257 / 243 0374
225 0338 / 334 2375
Fax: 244-3782
Internet: digitec@digitec.com.ec
QUITO - ECUADOR

Quito, 26 de marzo del 2012

Señores

Junta General de Accionistas de la

Compañía Digitec S.A.

Ciudad.-

La Gerencia General de Digitec S.A. para cumplir con las disposiciones estatutarias y las exigencias legales de la Superintendencia de Compañías pone a vuestro conocimiento los resultados Financieros del Ejercicio Económico 2011.

I.- ESCENARIO ECONÓMICO DEL PAIS EN EL 2011.

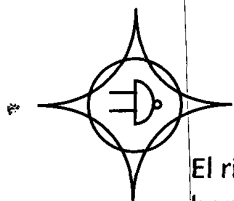
En el año 2011 el Ecuador ha presentado en el ámbito económico cifras de crecimiento en su producto interno bruto (PIB) aunque con resultados parciales para el sector productivo, combinados con un incremento de transferencias en el ámbito social y una situación no muy sólida en cuanto a comercio exterior.

El país se ha beneficiado de los ingresos petroleros que han producido un mejoramiento notable de la actividad económica, pero que se ve que no podría ser sostenible en el tiempo debido al manejo gubernamental traducido en un gasto permanente focalizado a financiar sueldos, salarios y subsidios.

El Gobierno para mantener su nivel de gastos ha debido recurrir como en ocasiones en el pasado a endeudamientos externos e internos forzosos para solventar la caja fiscal y financiar los proyectos propuestos.

Es así como la principal causa de la caída de la reserva internacional se produce por la disminución de depósitos del Gobierno Central, del less, de las empresas públicas no financieras y de los gobiernos locales.

La reserva internacional se situó en 2957 millones de dólares en Diciembre del 2011.



D I G I T E C
COMUNICACIONES COMPUTACIÓN ELECTRÓNICA SEGURIDAD INDUSTRIAL

P. O. BOX 17-03-408 A
AV. DE LOS SHYRIS N44-297
Y AV. 6 DE DICIEMBRE
TELÉFONOS: 334-2257 / 243 0374
225 0338 / 334 2375

Fax: 244-3782

Internet: digitec@digitec.com.ec
QUITO - ECUADOR

El riesgo país al ser un indicador que refleja la capacidad de los países emergentes para honrar sus obligaciones llegó en Diciembre del 2011 a 862 puntos, es decir que está por encima del promedio de la región en 454 puntos.

El Ecuador durante el año 2011 creció económicamente, el crecimiento se debió principalmente a una gran inyección de recursos estatales que repercutieron directamente en el comercio y la construcción, los cuales tuvieron un aumento con relación al año anterior de 6.87% y 31.75% respectivamente.

También se constató que algunos sectores estratégicos que han basado su crecimiento en un fuerte endeudamiento con China, tuvieron un crecimiento de aproximadamente 18.44% mientras que otros sectores como el agrícola tuvieron un crecimiento moderado de alrededor de 6.42%.

Para este nuevo año, el Gobierno había proyectado una cifra de crecimiento del PIB anual de 5.36% lo cual parecería alcanzable si se mantiene el alto precio del petróleo y se consigue el endeudamiento que se registra en el presupuesto por 4.000 millones de dólares.

Los obstáculos se encuentran en el permanente déficit fiscal, la caída de las remesas por la crisis europea y la falta de inversión externa, sin embargo el

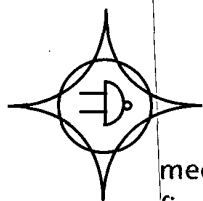
Banco Central del Ecuador difundió una nueva cifra de crecimiento el cual se eleva ahora en 8%.

La confianza empresarial, un determinante importante de la inversión privada y del crecimiento económico, experimentó una reducción importante hasta febrero del 2010 alcanzando 78.4 puntos. El principal motivo fue la incertidumbre política existente, pero en diciembre del 2011 la tendencia se ha revertido llegando a los 89 puntos.

La poca confianza de las empresas ha sido una de las principales causas de la reducción de la inversión en el país. Por lo que no debemos olvidar que menor inversión significa menor crecimiento económico futuro.

El sector empresarial observa que el gobierno tiene como principal reto económico la sostenibilidad de las finanzas públicas y la no generación de una verdadera política comercial y el impulso del empleo productivo que permita a los ecuatorianos tener una mejor calidad de vida, en base a la producción y no al consumo generado por subsidios y sueldos insostenibles de la burocracia que día a día crece en el país sin presentar una mejora significativa en la eficiencia.

El sector empresarial considera que es preocupante para la realización de la planificación del gobierno se insista en el crecimiento impositivo, el financiamiento



D I G I T E C
COMUNICACIONES COMPUTACIÓN ELECTRÓNICA SEGURIDAD INDUSTRIAL

P. O. BOX 17-03-408 A
AV. DE LOS SHYRIS N44-297
Y AV. 6 DE DICIEMBRE
TELÉFONOS: 334-2257 / 243 0374
225 0338 / 334 2375
Fax: 244-3782
Internet: digitec@digitec.com.ec
QUITO - ECUADOR

mediante incremento de deuda externa e interna de nuevos y crecientes déficits fiscales.

El crecimiento basado en una política de expansión del gasto público y ayudado por buenos precios internacionales del petróleo debe tener equilibrio y sostenibilidad en el tiempo para mejorar las condiciones de vida de su población, requiriendo atención en políticas, por ejemplo, sobre el casi nulo crecimiento de la industria manufacturera, el decrecimiento de la producción petrolera, el escaso crecimiento del volumen de las exportaciones, la baja inversión externa e interna fuera de la construcción y los últimos lugares del país en competitividad y atracción de negocios.

La política exterior del gobierno ha producido un alejamiento paulatino del país frente a sus socios y aliados tradicionales y un alineamiento cada vez más evidente con regímenes autoritarios, muy cuestionados por la comunidad internacional.

Este proceso sistemático de aislamiento internacional comenzó con la ruptura de relaciones con Colombia el segundo socio más importante de Ecuador a inicios del 2008, tras la incursión que hiciera el Ejército Colombiano en territorio nacional para acabar con uno de los líderes más conspicuos de las Farc.

La ruptura de relaciones con Colombia marcó el tomo de lo que sería la gestión diplomática en este gobierno, que ha estado marcada por intereses ideológicos y políticos antes que por intereses económicos que permitan fortalecer la base productiva del país.

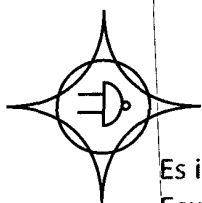
El ejemplo más evidente de esa ideologización de la política exterior es la posición contraria que el Ministerio de Relaciones Exteriores ha tenido frente a la negociación y firma del tratado de libre comercio con los Estados Unidos y Europa.

El argumento central que fue presentado para dejar de lado esas negociaciones comerciales fue que se trataban de instrumentos de neocolonialismo que buscaba someter aún más a países pobres como Ecuador.

A nivel Latinoamericano, la política exterior Ecuatoriana también ha basado su gestión en la búsqueda de aliados políticos e ideológicos antes que en la consolidación de sus socios económicos y comerciales.

El argumento principal que ha utilizado el Gobierno para justificar su política exterior aislacionista es la defensa de la soberanía, es decir la potestad que tiene su régimen de tomar decisiones autónomas.

La aplicación de estas políticas lo que ha provocado es minar la credibilidad internacional del Ecuador y dejarnos solos, en manos de países como China, que es una potencia emergente con el deseo de consolidar su hegemonía económica.



D I G I T E C
COMUNICACIONES COMPUTACIÓN ELECTRÓNICA SEGURIDAD INDUSTRIAL

P. O. BOX 17-03-408 A
AV. DE LOS SHYRIS N44-297
Y AV. 6 DE DICIEMBRE
TELÉFONOS: 334-2257 / 243 0374
225 0338 / 334 2375

Fax: 244-3782

Internet: digitec@digitec.com.ec
QUITO - ECUADOR

Es indispensable establecer relaciones con países como China, pero el hecho de que el Ecuador se haya aislado tanto de sus socios tradicionales le ha hecho perder capacidad de negociación frente a países como el anotado. Al alejarse de la institucionalidad internacional dirigida por Naciones Unidas y otros organismos multilaterales, el Ecuador ha perdido capacidad de apalancar sus posiciones y propuestas.

2.- SITUACION DE DIGITEC S.A. DENTRO DE LA ECONOMIA ECUATORIANA

2.1.- RESULTADOS OBTENIDOS.-

De los Estados Financieros de la Compañía DIGITEC S.A., al 31 de diciembre del 2011, me he permitido extraer los saldos más relevantes y trascendentes financieramente, que permiten una visión rápida y asequible del alcance del resultado conseguido durante el ejercicio económico que terminó, y que están expresados objetivamente en el Balance de Resultados:

2.2- RESUMEN DE INGRESOS:

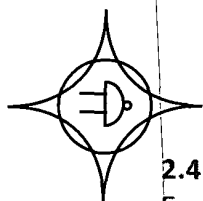
Los ingresos totales registrados en el ejercicio económico 2011, ascendieron a US \$ 7.495,3 miles, provenientes principalmente de la ejecución de los contratos de provisión de equipos y servicios especializados en las diferentes áreas que maneja la Compañía. Al respecto, conviene relevar el incremento conseguido en el rubro de ingresos frente al registrado en el ejercicio económico 2010, del orden del 4.5% superior al conseguido en el año anterior. De los rubros que contribuyeron al incrementado ingreso del 2011 se destacan los de telecomunicaciones y petroleros, en donde primaron equipos y suministros de ANDREW, JDSU, TELLABS, SAAB TANK CONTROL y ROTORK, que mantuvieron una creciente demanda del mercado.

En términos de ingresos efectivos para la Compañía, el incremento anual en las ventas, respecto al año precedente, significó unos 323.6 mil dólares anuales, reflejo de factores coyunturales observados en el año que terminó, originados en la continua inversión del Gobierno en sectores en los que incursiona DIGITEC S.A.

2.3- COSTO DE VENTAS:

Nuestras ventas de equipos, provienen de adquisiciones en el exterior, especialmente de proveedores de los cuales somos representantes en el Ecuador, por tanto, este entorno se manifiesta en la forma de distribución del costo de la mercadería vendida: así el 98.2% constituyen las importaciones frente al 1.8% de mercaderías adquiridas localmente. En la medida que incrementamos la parte importada, en esa magnitud estamos en una mejor posición de costos frente al precio de la mercadería adquirida en el mercado local.

En todo caso, el valor de US \$ 4'905,03 miles del costo de ventas, determinó que el margen de la utilidad bruta en ventas se ubique en los 33.6% del valor de las ventas, superior al 37.68% del ejercicio 2010; índice aceptable en nuestro medio competitivo y satisfactorio frente al comportamiento incremental de las ventas.



2.4.- GASTOS:

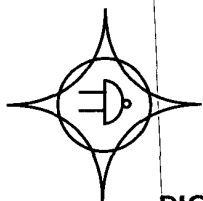
En el ejercicio 2011 la sumatoria de los GASTOS incurridos ascendieron a la suma de US \$1.680,4, 18.2% superiores a los del ejercicio 2010, en donde el 55.88% de los mismos correspondieron al costo total del personal de ingenieros, técnicos y administrativos de la Empresa que laboraron en este año, una participación superior al 0.85% observada en el 2010, rubro este que si bien parecería significativo, es aceptable en el mercado laboral si se correlaciona con la complejidad tecnológica y alta especialidad que conllevan la instalación y puesta en marcha de los contratos de obras cumplidos por DIGITEC durante este ejercicio.

Una distribución en categorías del total de gastos incurridos en este periodo, frente al registrado en el 2010, están determinados en el siguiente cuadro:

DIGITEC S.A.

ESTADO COMPARATIVO DE GASTOS ENTRE 2010 Y 2011

Gastos 2011				Gastos 2010			
	PARCIAL	TOTAL	%	PARCIAL	TOTAL	%	
Sueldos y Salarios	671.125,4 4			575.197,7 8			
Beneficios Sociales	132.875,8 1			116.294,6 0			
Aportes IESS	135.026,9 9			115.245,2 8			
SUBTOTAL		939.028,24	55.88%		806.737,66	56.74%	
Mantenimiento y reparaciones	134.517,9 4			54.825,27			
Depreciaciones	80.926,73			51.597,49			
Suministros	31.937,50			23.201,36			
Transporte y Movilización	23.535,01			39.968,25			
Gastos de viaje	64.801,57			62.414,04			
SUBTOTAL		335.718,50	19.98%		232.006,41	16.32%	
Honorarios	28.008,65			43.953,40			
Promoción y Publicidad	21.741,48			28.423,51			
Servicios Públicos	3.743,03			4.566,78			
Comunicaciones	116.731,1 9			46.653,75			
Pagos por otros servicios	25.094,30			113.235,3 7			
Pagos por otros bienes	19.132,31			214,93			
SUBTOTAL		214.450,96	12.76%		237.047,74	16.67%	



D I G I T E C
COMUNICACIONES COMPUTACIÓN ELECTRÓNICA SEGURIDAD INDUSTRIAL

P. O. BOX 17-03-408 A
AV. DE LOS SHYRIS N44-297
Y AV. 6 DE DICIEMBRE
TELÉFONOS: 334-2257 / 243 0374
225 0338 / 334 2375
Fax: 244-3782
Internet: digitec@digitec.com.ec
QUITO - ECUADOR

DIGITEC S.A.

ESTADO COMPARATIVO DE GASTOS ENTRE 2010 Y 2011

	Gastos 2011			Gastos 2010		
	PARCIAL	TOTAL	%	PARCIAL	TOTAL	%
Intereses bancarios	71.684,31			66.751,77		
Seguros	24.608,50			19.381,58		
Impuestos y gastos legales	94.933,33			59.847,93		
SUBTOTAL		191.226,14	11.38%		145.981,28	10.27%
TOTAL PARTIDA		1'680.423,84	100%		1'421.773,09	100,00%

2.5.- UTILIDAD EN LA OPERACION:

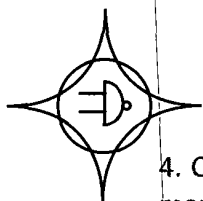
Al término del ejercicio económico 2011, la utilidad operacional fue de US \$ 808.395,13 superior a la del ejercicio 2010 que se ubicó en los US \$ 497.397,25, esto es un 62.5% de incremento. Estos resultados del ejercicio todavía no son proporcionalmente acordes a la intensidad y esfuerzo desarrollados por esta Administración en procura de mejores réditos para la Compañía. Aspiramos para el próximo período mejorar, principalmente la productividad de nuestros recursos, para conseguir rendimientos más satisfactorios

3.- Sucesos Destacados:

Las operaciones de la Compañía se han mantenido dentro de los parámetros proyectados. Sin embargo es importante mencionar que tras varios años de siembra durante el año 2011 se suscribieron varios contratos con empresas públicas y privadas para la provisión de sistemas de radar de nuestra representada la compañía Rosemount Tank Radar y actuadores de la compañía Rotork Controls Inc.

Para la provisión de sistemas de nivel con tecnología de radar podemos citar que se suscribió contratos con las siguientes empresas:

1. Orden de Compra y contrato No. RNC0849 suscrito con la Empresa de Economía Mixta Río Napo para la provisión de radares y transmisores de la marca Rosemount Tank Radar para sus operaciones en el Oriente Ecuatoriano.
2. Orden de compra CPG-811011 de Gerencia de Transporte y Almacenamiento para la provisión de un radar Rex y una RDU 400.
3. Orden de compra del Consorcio de Generación Ecuador CGE/No. CGE 00086 para la provisión, instalación y puesta en marcha de 4 sistemas de radar para los tanques de almacenamiento de la Central Termoeléctrica en Jivino.



D I G I T E C
COMUNICACIONES COMPUTACIÓN ELECTRÓNICA SEGURIDAD INDUSTRIAL

P. O. BOX 17-03-408 A
AV. DE LOS SHYRIS N44-297
Y AV. 6 DE DICIEMBRE
TELÉFONOS: 334-2257 / 243 0374
225 0338 / 334 2375

Fax: 244-3782

Internet: digitec@digitec.com.ec
QUITO - ECUADOR

4. Contrato suscrito con la empresa Equitatis para la provisión, instalación y puesta en marcha de 8 sistemas de radar para los tanques de almacenamiento de la Central Térmica en Jaramijó.

5. Orden de compra de la empresa Lumoil No. LUM-OC-X-029-2011 para la provisión de un sistema de radar para un tanque de techo flotante para tanque de la Refinería de Esmeraldas.

6. Engevix Engenharia – Tectotal orden de compra No. PO.0013-PRY-2011 para la provisión de 4 sistemas de nivel por radar para la ampliación de la Central Térmica en Santa Elena.

7. Orden de compra no. L20110369 de Refinería Libertad para la provisión de un sistema de Radar REX 3930.

8. Contrato No. 2011-125-RGER-LEG-2011 Suscrito con la Refinería de Esmeraldas para la provisión de 2 sistemas de software Tank Master para el funcionamiento y operación de sistemas de radar y repuestos.

9. Orden de Compra de Gerencia de Transporte y Almacenamiento / Consorcio Shi-Asia para la provisión de 13 sistemas de medición de nivel por radar y control de inventarios.

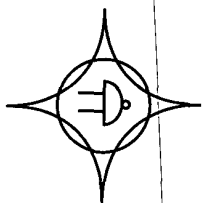
10. Orden de compra de Gerencia de Transporte y Almacenamiento No. IS-70471-BOD3 para la provisión de 4 sistemas de radar modelo 5402.

11. Contrato No. 2011094-RGER-RREF-RLL-2011 suscrito con Refinería La Libertad para la provisión de 6 sistemas de nivel con tecnología de radar aprobado para custodia y transferencia modelo RAPTOR.

12. Orden de compra No. S20112224001 del Complejo Industrial Shushufindi para la provisión de repuestos para los sistemas de medición con tecnología radar.

13. Orden de compra No. 4500070999 de la compañía Telvent Energía S.A. para la provisión de repuestos para los sistemas de radar para los tanques de almacenamiento de Petroproducción en el Oriente Ecuatoriano.

14. Orden de compra de Gerencia de Transporte y Almacenamiento No. CEG-801015 para la provisión de 7 sistemas de medición de nivel con tecnología de radar para custodia y transferencia de productos.



D I G I T E C
COMUNICACIONES COMPUTACIÓN ELECTRÓNICA SEGURIDAD INDUSTRIAL

P. O. BOX 17-03-408 A
AV. DE LOS SHYRIS N44-297
Y AV. 6 DE DICIEMBRE
TELÉFONOS: 334-2257 / 243 0374
225 0338 / 334 2375
Fax: 244-3782
Internet: digitec@digitec.com.ec
QUITO - ECUADOR

15. Orden de compra No. 59571OL de Andespetroleum / Consorcio Petrolero Bloque 17 para la provisión de un sistema de medición de nivel tipo radar aprobado para custodia y transferencia de productos modelo REX3950.

16. Orden de compra No. S2010 2077001 de la Gerencia de Refinación de Petroecuador EP para la provisión de repuestos para los sistemas de medición por radar.

17. Orden de compra de Equitatis S.A. No. OC-043-2010 para la provisión de 4 sistemas de radar para custodia y transferencia de productos modelo REX 3930.

18. Orden de compra de Gerencia de Transporte y Almacenamiento No. IS-17891-2-BOD3 para la provisión de 14 sistemas de medición por radar modelo RTG Gold. Provisión de actuadores para válvulas durante el año 2011. De igual forma se suscribieron varios contratos con empresas públicas y privadas para la provisión de actuadores marca Rotork Controls Inc. entre los principales podemos citar los siguientes:

Para la provisión de actuadores para válvulas de nuestra representada la compañía Rotork Controls Inc. indicamos a continuación los principales contratos suscritos por nuestra empresa durante el Ejercicio Económico 2011:

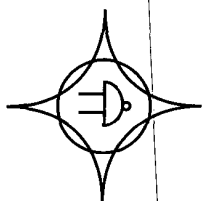
1. Orden de compra No. 2010052-49 de Gerencia de Transporte y Almacenamiento / Consorcio Shi Asia para la provisión de 10 actuadores electrohidráulicos, para el proyecto Monteverde - Chorillo.

2. Orden de compra No. PILEC-ODC-2011-3237 de la compañía Pil Automation para la provisión de 3 actuadores modelo IQT250.

3. Gerencia de Transporte y Almacenamiento orden de compra No. CPY-815019 para la provisión de 73 actuadores eléctricos multivuelta y válvulas de compuerta.

4. Contrato No. LICO-R-014-2011 suscrito en consorcio con la compañía Amaenergy - Digitec S.A. para la provisión de 50 actuadores eléctricos IQ incluido montaje y puesta en marcha, para la Refinería Estatal de Esmeraldas.

5. Orden de compra de Refinería Esmeraldas No. E20110606 para la provisión de 3 estaciones maestras Rotork Controls Inc..



6. Orden de compra de OCP No. 132210L para la provisión de repuestos para actuadores marca Rotork.

7. Contrato 60-GAA-2011-43 para la provisión de 3 actuadores Rotork para la empresa de Agua Potable de la ciudad de Quito EMAAP-Q.

8. Contrato No. 2011101 RGER suscrito con EP Petroecuador Refinería de Esmeraldas para la provisión de repuestos para válvulas motorizadas marca Rotork Controls Inc.

9. Orden de compra No. CPG-801032 de EP Petroecuador Gerencia de Transporte y Almacenamiento para la provisión de 34 actuadores eléctricos Rotork.

10. Orden de compra de EP Petroecuador Gerencia de Transporte y Almacenamiento No. CPG-8-01037 para la provisión de válvulas de bloqueo y retención marca Rotork para el poliducto Ambato Riobamba.

11. Orden de compra no. 2010-052-6 de EP Petroecuador Gerencia de Transporte y Almacenamiento / Consorcio Shi-Asia para la provisión de actuadores neumáticos y eléctricos para el proyecto Monteverde Chorillo.

4.- INDICES DE GESTION:

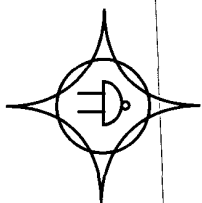
La permanencia de la Empresa en un mercado competitivo está condicionada a la capacidad de la Administración para el manejo de sus finanzas, sus cuadros administrativos, de su producción, de las estrategias comerciales, para obtener los mejores resultados al final de un ejercicio económico, factores éstos que están expresados en los estados financieros correspondientes. Pero esta sola información resultante no es un indicador completo y suficiente para una evaluación de este manejo financiero, se precisa de una exhibición informativa más expresiva y objetiva que nos permita una interpretación más integral, lo cual se logra mediante las razones financieras de conocimiento y aceptación generalizadas.

Para el año que termino al 31 de diciembre del 2011, se han determinado las siguientes razones financieras:

INDICE DE LIQUIDEZ:

Este indicador está determinando la capacidad de la empresa para liquidar oportunamente sus obligaciones a corto plazo, puesto que las deudas de plazo hasta un año son liquidadas con los recursos líquidos resultantes de la conversión en efectivo de esos activos circulantes:

$$3.930,0/1.429,6=2.755$$



INDICE DE SOLVENCIA:

Las razones de solvencia miden la solidez financiera de la Compañía, mediante la combinación de fondos que aparecen en el balance.

1. Capital Neto de Trabajo, Índice de Capital de Trabajo o Fondo de Maniobra: Es el resultado de la diferencia entre el Activo Circulante (AC) y el Pasivo Circulante (PC) del Balance General.

$$3.939,0 - 1.429,6 = 2.509,40$$

Expresa la cantidad de recursos permanentes que habrá que mantener materializados en inversiones circulantes para que el ciclo de operaciones no se interrumpa. Generalmente se considera un índice favorable cuando el resultado es positivo.

2. Índice de solvencia = Refleja la relación entre los activos y pasivos totales. Muestra la relación entre el total de recursos de que dispone la empresa y el total de fuentes ajenas o financiadas. Se utiliza también como una razón de análisis del endeudamiento.

$$4.629,77 / 2.604,93 = 1.777$$

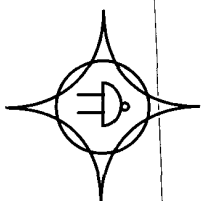
RAZONES DE APALANCAMIENTO O ESTRUCTURA

Miden la capacidad de la empresa para contraer deudas a corto plazo con los recursos que se tienen. Expresan en qué medida se usa el financiamiento por medio de deudas, o sea, su apalancamiento financiero.

1. Razón de Endeudamiento = Se determina a partir del cociente entre el Pasivo Total o la Deuda Total (sin incluir el Patrimonio) y el Activo Total. Lo contrario de la solvencia:

$$2.604,936 / 4.629,97 = 0.563$$

Mide la proporción de los Activos Totales aportados financiados por Capital Ajeno, o sea, la participación de los acreedores en la



DIGITEC

financiación de los activos totales de la empresa. Una razón de
COMUNICACIONES COMPUTACION ELECTRONICA SEGURIDAD INDUSTRIAL
Apalancamiento Financiero muy conservadora.

P. O. BOX 17-03-408 A
AV. DE LOS SHYRIS N44-297
Y AV. 6 DE DICIEMBRE
TELÉFONOS: 334-2257 / 243 0374
225 0338 / 334 2375
Fax: 244-3782
Internet: digitec@digitec.com.ec
QUITO - ECUADOR

2. Razón Pasivo-Capital Propio.- Se determina a partir del cociente que relaciona los Pasivos Largo Plazo (Recursos ajenos) entre el patrimonio Total o Capital Contable.

$$1.175.26/2.025,00=0.58$$

Indica la relación entre los Fondos que suministran los acreedores de largo plazo y lo que aportan los dueños. Permite estimar el Apalancamiento Financiero de la Empresa.

RAZONES DE RENTABILIDAD.

Miden la capacidad de la empresa para generar utilidades. Son una medida del apropiado manejo de los recursos en la Empresa.

1.- Rendimiento de la Inversión = También conocida como Fórmula Dupont determina el desempeño económico y operativo de la Empresa. Combina los principales indicadores financieros para determinar el uso eficiente de sus activos, su capital de trabajo y el apalancamiento financiero: el margen de utilidad en ventas; el uso eficiente del Activo y el financiamiento de su desarrollo con sus costos financieros.

Margen Neto de Utilidades = Utilidades Netas dividido por las Ventas.

$$486.23/7.495,2=0.065=6.5\%$$

Eficiente uso del Activo Total = Ventas dividido por el Activo Total.

La Fórmula Dupont expresa el cociente entre estas dos anteriores expresiones.

$$7.495,20/4.629,97=1.619$$

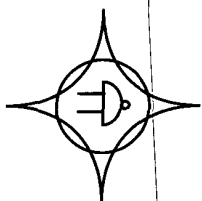
El apalancamiento financiero o multiplicador del capital dado por Activo Total/ Patrimonio

$$4.629,97/2.025,0=2.286$$

$$\text{Índice DUPONT: } 0.065 * 1.619 * 2.286$$

- 2.- Rentabilidad Financiera:** Relaciona el Beneficio Neto (UAI) y los Recursos propios (Patrimonio).

$$486.23/2.025,0=0.24$$



3. Rentabilidad sobre las Ventas, Margen de utilidades netas, Margen de utilidades sobre ventas, Margen sobre ventas, Margen neto sobre ventas o Margen de utilidades netas sobre Ventas = Relaciona el Beneficio Neto (UAIT) y las Ventas.

$$808.39/7.495,20=0.1078=10.78\%$$

5.- CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS.-

Esta Gerencia ha procurado el adecuado cumplimiento de las metas y objetivos propuestos para el siguiente ejercicio económico, sin embargo por las actividades propias del negocio la mayoría de objetivos propuestos se logró cristalizar pero siempre hay un porcentaje que por uno u otro motivo se imposibilita su cumplimiento.

Este es el caso de la implementación de las Normas ISO 9001, que si bien no se ha logrado implementarlas aún si hemos dado varios pasos para adelantar el trámite. Es así que ya se tiene adelantado la descripción de varios procesos y se cuenta ya con varios formularios para el control de varias actividades principalmente en el área técnica para la realización de servicios de instalación y mantenimiento.

Otro de los objetivos cumplidos fue la adquisición del sistema ERP, se ha adelantado con cursos de capacitación y esperamos que en el mes de Mayo del 2012 ya estemos trabajando con este sistema principalmente porque de acuerdo a la disposición de la Superintendencia de Compañías durante el año 2012 Digitec S.A. tiene ya que implementar las normas NIF.

El principal objetivo cumplido ha sido el incremento de ventas y del margen de utilidad. Contribuyó al incremento de las ventas la facturación de las líneas de control de procesos industriales que maneja la empresa que son Rosemount Tank Radar y Rotork Controls Inc. Durante el año 2011 se logró varias ventas de sistemas de radar principalmente en la construcción de nuevas plantas de generación termoeléctricas promovidas por el Gobierno Ecuatoriano.

6.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS LABORALES Y LEGALES DURANTE EL EJERCICIO ECONOMICO 2011

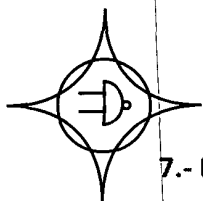
Durante el Ejercicio Económico 2011 las políticas administrativas y legales no sufrieron variaciones con respecto al Ejercicio Económico 2010.

a.- Aspecto Laboral

La empresa ha satisfecho la totalidad de sus obligaciones laborales con sus empleados en amparo de las disposiciones legales vigentes.

b.- Aspecto Legal

Los contratos suscritos con las diferentes instituciones estatales y del sector público se desarrollaron con normalidad, con los inconvenientes propios e inherentes al trabajo que efectuamos.



D I G I T E C
COMUNICACIONES COMPUTACIÓN ELECTRÓNICA SEGURIDAD INDUSTRIAL

P. O. BOX 17-03-408 A
AV. DE LOS SHYRIS N44-297
Y AV. 6 DE DICIEMBRE
TELÉFONOS: 334-2257 / 243 0374
225 0338 / 334 2375
Fax: 244-3782
Internet: digitec@digitec.com.ec
QUITO - ECUADOR

7.- DISPOSICIONES DE LA JUNTA DE ACCIONISTAS.-

Como en años precedentes la Administración se ha preocupado de implementar políticas de mejora en todas las áreas de la empresa y de esta forma dar cumplimiento a las disposiciones emanadas de la Junta General de Accionistas.

Al respecto debemos indicar que se ha hecho hincapié en la capacitación de los empleados de la compañía, los ingenieros del departamento técnico y de ventas han asistido a cursos de entrenamiento de las empresas extranjeras que representamos en Ecuador.

De igual forma los funcionarios participaron en entrenamiento de técnicas de ventas y de proyectos, así como se ha dictado en forma regular los cursos de capacitación que exige el reglamento de seguridad y salud en el trabajo.

Durante el 2012 esta administración pondrá énfasis en la capacitación del personal administrativo.

8.- PROPUESTA DEL DESTINO DE LAS UTILIDADES.-

El mejoramiento de las ventas en los últimos años ha contribuido al mejoramiento de los índices financieros.

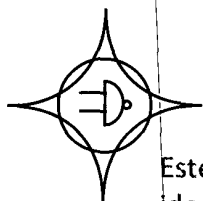
Para nuestra empresa es muy importante contar con índices financieros sólidos, ya que los mismos se requieren para intervenir en concursos públicos y privados.

Es indispensable contar con buenos índices financieros ya que los clientes que son empresas transnacionales e incluso nacionales nos califican como proveedores y una buena parte del puntaje se obtiene a través de estos índices.

Otra razón es que trabajamos con empresas extranjeras y para lograr que las mismas nos otorguen líneas de crédito para la compra de sus productos es indispensable contar con buenos índices financieros.

Durante los últimos años hemos visto la necesidad de que la empresa incursione en proyectos más grandes de los que normalmente participamos, pues será una forma de que la compañía crezca y amplíe sus operaciones. Para ello debemos tener índices financieros sólidos a fin de ser sujetos de crédito para procesos de envergadura.

Con esta preocupación y objetivo es que a través de los años no se ha repartido dividendos a los socios, ya que las utilidades de la empresa se han acumulado para futuras capitalizaciones.



D I G I T E C
COMUNICACIONES COMPUTACIÓN ELECTRÓNICA SEGURIDAD INDUSTRIAL

P. O. BOX 17-03-408 A
AV. DE LOS SHYRIS N44-297
Y AV. 6 DE DICIEMBRE
TELÉFONOS: 334-2257 / 243 0374
225 0338 / 334 2375
Fax: 244-3782
Internet: digitec@digitec.com.ec
QUITO - ECUADOR

Este esfuerzo de los socios ha rendido sus frutos y en los últimos años los índices han ido mejorando aunque no como se quisiera, pero si han ido creciendo lentamente.

Sin embargo es importante considerar que los accionistas deben recibir réditos por su capital invertido por lo que esta Gerencia propone que como en el año precedente se reparta a los socios el 20% de la utilidad del ejercicio luego del pago de la utilidad de los empleados, el pago del impuesto a la renta y la reserva legal. El 80% quedará para incrementar el capital de la compañía.

Perspectivas para el año 2012 en el mercado de control de procesos industriales en Ecuador:

En los próximos años el mercado de control de procesos industriales se va a dinamizar por la inversión que el estado continuará impulsando en el área petrolera, de energía y minería.

En el área petrolera hay proyectos sumamente grandes como es la construcción de la refinería del Pacífico, los poliductos y terminales que maneja la Gerencia de Transporte y Almacenamiento se van a ampliar o efectuar adecuaciones lo que significa que se efectuarán inversiones en instrumentación.

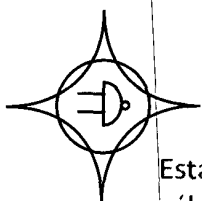
En cuanto a energía el gobierno sigue impulsando la construcción de plantas de energía termoeléctrica, sobre todo para utilizar el gas natural del cual se ha descubierto yacimientos importantes.

La decisión del gobierno de explotar la minería de cielos abiertos también traerá consigo fuertes inversiones en instrumentación.

Por tanto vemos que en los próximos años se ampliará la posibilidad de colocar nuestros equipos en estos proyectos, principalmente los sistemas de radar en los proyectos petroleros y de energía y los actuadores para válvulas y válvulas en los proyectos mineros y de petróleo.

Los proyectos mineros recién están empezando sus inversiones por lo que esta época será de siembra, a fin de ver cristalizado nuestro esfuerzo en los próximos años.

Durante esta etapa el trabajo será bastante arduo pues son nuevas empresas y nuevos clientes. Al respecto será necesario contar con el apoyo de los fabricantes, para tratar de influenciar especificaciones en la fase inicial de estos proyectos sobre todo de las empresas chinas, ya que la mayoría de proyectos los están manejando empresas de este país. No será un trabajo fácil ya que por experiencia de otros proyectos las empresas que están efectuando una inversión y sobre todo están financiando al país, tienen más libertad para poner equipos y accesorios manufacturados en su país.



Esta última premisa significaría que podríamos tener cierta ventaja con las líneas de válvulas que representamos en el país, que son Metso y Baoyi, que tienen plantas de fabricación en China pero igual será necesario trabajar en el proceso de siembra, porque ya están posicionadas en el mercado Ecuatoriano otras marcas de válvulas y también querrán tener la misma ventaja.

El que otras marcas ya estén establecidas significa que nuestro trabajo será aún mayor porque siempre no es fácil introducir nuevas marcas y sobre todo lograr que los usuarios confíen en la calidad de las mismas y en el servicio técnico posterior que vamos a brindar.

Sin embargo es importante anotar que si habrá nuevas oportunidades por lo que el éxito dependerá del esfuerzo que hagamos para dar a conocer y promocionar nuestros productos.

Perspectivas para el año 2012 en el mercado de las telecomunicaciones en el Ecuador.

Debido a los nuevos adelantos y estándares en telecomunicaciones se vislumbra que los operadores de Telefonía tanto fijas como móviles van a efectuar fuertes inversiones en este campo.

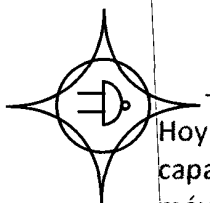
De acuerdo al criterio de varios fabricantes los factores claves que definirán el futuro de las telecomunicaciones en los próximos años, son los siguientes: especialmente por el nuevo estilo de vida digital, con contenidos, servicios y aplicaciones disponibles las 24 horas del día, junto con la experiencia del usuario y la conectividad omnipresente que lideran el avance y desarrollo tecnológico.

- *Desarrollo de infraestructuras tecnológicas basadas en cloud computing*

El enorme volumen de datos soportados por las redes exige una capacidad de almacenamiento exponencialmente superior. Para hacer frente a esta dificultad, se han desarrollado nuevas tecnologías, tales como el almacenamiento virtual y la informática basada en cloud computing. Esta última representa el siguiente paso en la evolución de internet y permite a las organizaciones gestionar grandes volúmenes de información bajo un nuevo modelo de gestión basado en sus necesidades.

- *Aprovechar el impacto del cloud computing para transformar las TIC*

El cloud computing ha transformado plenamente el modelo de negocio de la industria TIC, pasando de la venta de productos a una estrategia centrada en la provisión de servicios. Las ventajas de esta tecnología, entre las que se encuentran la personalización de servicios, la seguridad o la fiabilidad, permiten a cualquier tipo de compañías, incluidas pymes, disfrutar de las capacidades tecnológicas de las grandes corporaciones.



D I G I T E C

La red móvil entra en la era Gigabyte

COMUNICACIONES COMPUTACION ELECTRONICA SEGURIDAD INDUSTRIAL

P. O. BOX 17-03-408 A
AV. DE LOS SHYRIS N44-297
Y AV. 6 DE DICIEMBRE
TELÉFONOS: 334-2257 / 243 0374
225 0338 / 334 2375

Internet: digitec@digitec.com.ec
QUITO - ECUADOR

Hoy día, el mayor problema al que se enfrentan las redes móviles es la insuficiente capacidad de banda ancha y, tan sólo mediante el desarrollo de redes de banda ancha móvil con tráfico a nivel Gygabyte, se mejorará la experiencia del usuario final. El objetivo es lograr que el tiempo medio que necesita la red para transportar información entre dos puntos se reduzca.

- Transformación hacia redes ALL-IP

La evolución de las telecomunicaciones hacia la convergencia entre redes fijas y móviles sitúa en primer plano la importancia de la transformación de las redes. La industria de las telecomunicaciones necesita transformar la infraestructura actual de redes de telecomunicación y acceso telefónica con el objetivo de lograr la convergencia. En este sentido, se dirige hacia las redes ALL-IP, con el fin de completar la migración de servicio, la convergencia e interconectividad de red, y llevar a cabo cambios operacionales y de mantenimiento.

- Redes inteligentes y operaciones de ancho de banda bajo demanda

La red y el ancho de banda, cada vez más inteligentes y resistentes, son la base para que los negocios se desarrollen de forma eficaz. Además, la provisión de servicio bajo demanda contribuye a optimizar la eficacia de la red, lo que repercute en una mejora de la experiencia del usuario y una reducción considerable de los costos.

- Modernización de sistemas TI de los operadores

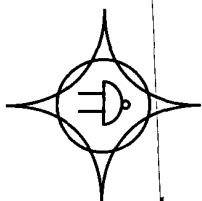
Los sistemas OSS (Operation Support Systems/Sistema de Soporte de Operaciones) y BBS (Business Support System/Sistema de Apoyo alas Empresas) son utilizados por los proveedores de servicios de telecomunicaciones para mejorar los servicios y procesos de apoyo. Los sistemas de TI de los operadores han de modernizarse con el fin de crear valor para los usuarios y desarrollar una industria abierta, que soporte los procesos de principio a fin, desde el diseño y desarrollo de productos, hasta la puesta en marcha en el mercado y distribución.

- Integración del contenido digital y desarrollo de multiplataforma

Un gran porcentaje de la población consume contenidos a través de la Red, que genera una ingente cantidad de información con un crecimiento exponencial. Integrar el contenido digital y desarrollar plataformas múltiples (móvil/PC/TV/PAD), que funcionen bajo demanda, será una tendencia de futuro para los proveedores de contenido.

- Análisis de gran volumen de información

En la era de internet se ha generado una explosión de datos sin precedentes, que ha hecho que los sistemas tradicionales de gestión no sean suficientes. Hoy día no solo es necesario almacenar esta información, hay que analizar y extraer conclusiones de los denominados Big Data para obtener ventajas competitivas y diferenciadoras. Mediante el análisis de Big Data, los operadores pueden proporcionar información sobre las redes y necesidades de los usuarios, ofrecer mejores experiencias de uso para identificar oportunidades de negocio.



D I G I T E C
COMUNICACIONES COMPUTACIÓN ELECTRÓNICA SEGURIDAD INDUSTRIAL

P.O. BOX 17-03-408 A
AV. DE LOS SHYRIS N44-297
Y AV. 6 DE DICIEMBRE
TELÉFONOS: 334-2257 / 243 0374
225 0338 / 334 2375
Fax: 244-3782
Internet: digitec@digitec.com.ec
QUITO - ECUADOR

- ***Garantizar la seguridad de la información***

Las redes IP abiertas y los modelos cloud computing han acrecentado la relevancia de la seguridad de la información. Como consecuencia los operadores necesitan desarrollar soluciones que garanticen la seguridad de la información del usuario y la privacidad, tanto de usuarios como de empresas.

- ***Implementación de redes ópticas inteligentes***

En la industria de las telecomunicaciones, el cable de cobre ha sido uno de los elementos más costosos en el desarrollo y mantenimiento de las redes. Por ello, la industria está evolucionando hacia el acceso óptico, mejorando el desarrollo de cable, el mantenimiento y la resolución de problemas.

De lo descrito anteriormente se puede observar que el futuro de las telecomunicaciones está principalmente en la banda ancha móvil, por lo que, el Gobierno deberá orientar sus esfuerzos para conectar a la población a la banda ancha móvil, sobre todo tratando de que el servicio llegue a lugares remotos donde instalar un cableado de fibra óptica o satélite es complicado.

Este servicio ayudaría al Mintel a cumplir uno de sus objetivos en el plan de conectividad que es que el 75% de la población ecuatoriana acceda al servicio de banda ancha hasta el 2017. Para lograrlo la CNT deberá aliarse a los operadores móviles o de lo contrario el servicio de internet ultra rápido sería de exclusividad de quienes puedan pagar por él.

Luego del análisis de las tendencias del futuro en el campo de las telecomunicaciones podemos visualizar las perspectivas de la empresa durante el año 2012 en esta área.

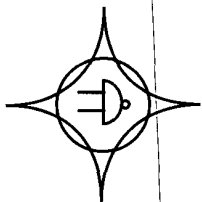
El objetivo de la compañía durante el año 2012 será el crecimiento de las ventas en el sector de las telecomunicaciones y no solo acrecentar las ventas sino también lograr más experiencia para lograr ser más eficientes y competitivos en los nuevos campos tecnológicos.

Por tanto las fuentes de crecimiento deberán desarrollarse tanto en el sector público como privado.

Detalle del crecimiento en el sector público durante el año 2012.

Se espera que el gobierno nacional continúe con el plan de inversión que comenzó hace varios años para modernizar la infraestructura de CNT y principalmente de lo que era Telecsa.

Se impulsará el trabajo del departamento de ventas de Digitec S.A. para lograr obtener contratos con CNT en las siguientes áreas:



D I G I T E C

COMUNICACIONES COMPUTACIÓN ELECTRÓNICA SEGURIDAD INDUSTRIAL

P. O. BOX 17-03-408 A
AV. DE LOS SHYRIS N44-297
Y AV. 6 DE DICIEMBRE
TELÉFONOS: 334-2257 / 243 0374
225 0338 / 334 2375

Fax: 244-3782

Internet: digitec@digitec.com.ec
QUITO - ECUADOR

- Expansión y crecimiento de la Red Vsat Banda C en las zonas rurales del país. Para aplicaciones de banda ancha va a ser mucho más confiable para CNT el ampliar el sistema de comunicación satelital en banda C de nuestra representada la compañía Gilat. Los usuarios tendrán más capacidad de envío y retorno de la información al usar la banda C que la banda KU.
- Las aplicaciones en la banda C que son importantes para el gobierno.

El gobierno Ecuatoriano está empeñado en ampliar los servicios de salud en el territorio Ecuatoriano, al implementar este servicio le permitirá cumplir con este objetivo, pues no será necesario que contrate una gran cantidad de especialistas para lugares remotos ya que se podría atender a usuarios remotos con médicos localizados en las principales ciudades del país usando la telemedicina.

Nuestro objetivo por tanto será continuar nuestra promoción de los sistemas de Gilat a fin de obtener contratos para ampliar el sistema existente.

Otro de nuestros objetivos será que CNT adquiera un sistema DWDM de nuestra representada Tellabs para redes pequeñas. Al lograr instalar por lo menos uno o dos sistemas los funcionarios de CNT podrán observar las ventajas de nuestro sistema al abrir este mercado será más fácil obtener contratos para ampliar el mismo. Para cumplir con este objetivo será importante que la fábrica mejore sus precios para de esta forma ser competitivos frente al fabricante Chino Huawei, empresa que ha ganado todos los concursos de esta tecnología.

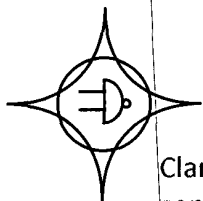
Trabajaremos de igual forma para lograr que CNT amplíe el sistema de monitoreo de fibra óptica de nuestra representada la compañía JDSU, pero en esta área trabajaremos principalmente para obtener un contrato de mantenimiento para la red existente

Luego de que las compañías Huawei y Alcatel concluyan con la implementación de la red 3G en Quito y Guayaquil, podremos promocionar los sistemas de nuestra representada Andrew Commscope ya que una vez que empiecen a usar estos nuevos equipos podrán determinar varias necesidades que no han sido cubiertas con las redes Actuales.

El objetivo será promocionar los repetidores celulares ópticos con sus accesorios como cable heliax, conectores, antenas, etc.

En cuanto al sector privado Digitec S.A. orientará su esfuerzo para trabajar con los operadores celulares del país que son Claro y Telefónica, así como las empresas grandes de servicios de internet.

Conecel Claro es la operadora telefónica más grande del país al momento cuenta con cerca de 12 millones de usuarios.



D I G I T E C
COMUNICACIONES COMPUTACIÓN ELECTRÓNICA SEGURIDAD INDUSTRIAL

P. O. BOX 17-03-408 A
AV. DE LOS SHYRIS N44-297
Y AV. 6 DE DICIEMBRE
TELÉFONOS: 334-2257 / 243 0374
225 0338 / 334 2375

Fax: 244-3782
Internet: digitec@digitec.com.ec
QUITO - ECUADOR

Claro tratará de continuar con su hegemonía en el mercado Ecuatoriano por tanto continuará con sus proyectos de mantenimiento y principalmente expansión de sus redes.

Nuestro esfuerzo se orientará en la promoción así como brindar un servicio técnico de calidad a fin de lograr contratos de venta para colocar los productos de nuestras representadas Andrew Commscope, Tellabs, JDSU, entre otros.

Digitec S.A. intervino en el concurso promovido por la empresa Claro para aumentar la cobertura de su servicio celular a lo largo de la avenida Simón Bolívar. Nuestro objetivo al participar en este proyecto fue adquirir experiencia y promocionar los repetidores celulares de fibra óptica de la compañía Andrew.

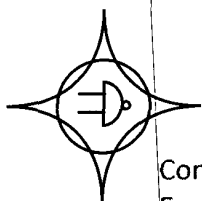
Como expresamos el objetivo principal fue de siembra y sobre todo adquirir experiencia en este tipo de proyectos en los que no habíamos incursionado.

Por la falta de experiencia este proyecto no resultó tan rentable como hubiéramos deseado así como su implementación ha llevado más tiempo del previsto originalmente. Sin embargo estamos contentos con el mismo porque el personal ha aprendido el manejo de este tipo de proyectos con nueva tecnología y principalmente porque Claro con esta experiencia que ha sido positiva analizan hacer este tipo de implementaciones en otras zonas de las principales ciudades que no están completamente cubiertos con sus celdas celulares.

Durante el año 2011 se promocionó en la empresa Claro el sistema de gestión de fibra óptica de nuestra representada JDSU, esperamos que durante este ejercicio económico podamos concretar una negociación por la que será necesario no descuidar a los posibles usuarios de este servicio.

De igual forma con la empresa Claro será necesario trabajar a fin de no perder la porción de mercado que tenemos para los sistemas de transporte de datos de nuestra representada la compañía Tellabs. Este trabajo es bastante arduo ya que en esta área estamos compitiendo con la empresa Alcatel que a raíz del proyecto que tienen con Claro y el Sistema de 3G con CNT han aumentado su plantilla de ingenieros y están en capacidad de brindar un excelente servicio. Lo que no sucedía en los años precedentes pues el mercado de las telecomunicaciones fue absorbido por la empresa Huawei.

Con relación al segundo operador móvil del país la compañía Otecel, podemos indicar que por experiencia de años anteriores sus presupuestos de inversión son inferiores a los de Conecel – Claro pero esperamos poder crecer nuestras ventas con los productos que tenemos para el área de telecomunicaciones



D I G I T E C
COMUNICACIONES COMPUTACIÓN ELECTRÓNICA SEGURIDAD INDUSTRIAL

P. O. BOX 17-03-408 A
AV. DE LOS SHYRIS N44-297
Y AV. 6 DE DICIEMBRE
TELÉFONOS: 334-2257 / 243 0374
225 0338 / 334 2375

Fax: 244-3782
Internet: digitec@digitec.com.ec
QUITO - ECUADOR

Conocemos que a nivel regional Tellabs fue seleccionada en la matriz de Telefonía en España para proveer los equipos de transporte de datos en varios países de la región latinoamericana y entre estos países está Ecuador.

Aún no conocemos a ciencia cierta cual de los otros fabricantes de este tipo de sistemas también ha sido seleccionado pero por su forma agresiva de mercadeo durante el año 2011 suponemos que será la empresa china ZTE, es difícil competir en precios con esta compañía pero al estar Tellabs seleccionado ya nos da cierta seguridad por lo que se abre otra posibilidad para ampliar las ventas de este tipo de equipos.

Para asegurar las ventas a través del tiempo el objetivo será el poder ofrecer servicios de instalación y mantenimiento más especializados por lo que será necesario invertir en la capacitación de nuestros ingenieros.

Conclusiones

Debido a que los sistemas que comercializa nuestra empresa requieren de un largo período de siembra y promoción Digitec S.A. tiene previsto crecer en ventas en un porcentaje conservador con respecto al año precedente 2011.

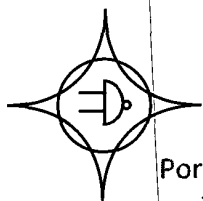
Sin embargo por lo anteriormente expuesto podemos observar que si abrá oportunidades tanto en el área de energía y petróleos así como en el área de telecomunicaciones.

Por los trabajos de promoción efectuados vemos que tenemos la posibilidad de concretar negocios con Petroecuador y sus filiales para las líneas de control que manejamos principalmente Rosemount Tank Radar y Rotork Controls Inc.

Hemos trabajado intensamente en el proyecto de automatización de Refinería La Libertad esperamos que en poco tiempo se publiquen las bases, luego de lo cual tenemos que trabajar para ofertar nuestros equipos a las empresas contratistas y obtener ordenes de compra a nuestro favor.

Por el prestigio a nivel internacional y sobre todo por el servicio que brindamos a los usuarios esperamos que las nuevas centrales de energía térmica que se van a construir en el país adquieran e instalen los sistemas de nuestra representada Rosemount Tank Radar.

En el área de telecomunicaciones esperamos que durante el año 2012 las operadores móviles Claro y Telefónica continúen adquiriendo los cables, antenas, y repetidores fabricados por Andrew Commscope.



D I G I T E C

COMUNICACIONES COMPUTACIÓN ELECTRÓNICA SEGURIDAD INDUSTRIAL

P. O. BOX 17-03-408 A
AV. DE LOS SHYRIS N44-297
Y AV. 6 DE DICIEMBRE
TELÉFONOS: 334-2257 / 243 0374
225 0338 / 334 2375

Fax: 244-3782

Internet: digitec@digitec.com.ec
QUITO - ECUADOR

Por la experiencia positiva del proyecto implementado por la compañía Claro para mejorar la cobertura celular en la avenida Simón Bolívar esperamos que Otecel Telefónica trate de implementar repetidores ópticos en su red. Nos han solicitado ya una cotización para un proyecto similar, esperamos que el mismo se pueda concretar en los meses siguientes.

Recomendaciones de mejora durante el año 2012:

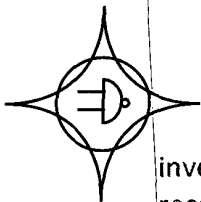
De acuerdo a los objetivos planteados Digitec S.A. tiene previsto realizar las siguientes mejoras durante el año 2012:

1. Generación de planes de negocios para las líneas que comercializa la empresa alineados con planificación estratégica a corto y mediano plazo.
2. Documentación y registro de los procedimientos y manuales de operación de los diferentes departamentos de la compañía.
3. Evaluación de proyectos en base a los resultados de balances de pérdidas y ganancias.
4. Establecimiento de indicadores de gestión
5. Se espera que el Ministerio de Relaciones Laborales apruebe el Reglamento SSO de Digitec S.A. durante el segundo semestre del 2012 para luego implementar las disposiciones del mismo.
6. Lamentablemente durante el año 2011 no se pudo concretar la contratación de un Gerente Administrativo Financiero pero dado el crecimiento de la empresa y sobre todo la implementación del nuevo sistema ERP cada vez es más necesario contar con esta posición por lo que nuevamente retomaremos las evaluaciones para la contratación de esta posición.
7. Luego de los entrenamientos recibidos el reto al momento es la implementación del nuevo sistema ERP en todas las actividades y operaciones de la empresa, esta tarea no es fácil porque siempre las nuevas implementaciones requieren un arduo trabajo previo, además de que generan resistencia, pero, tendremos que aunar esfuerzos y entrar a operar ya con este sistema en un futuro sumamente cercano.
8. Adopción de las normas NIIF en los estados financieros y contables por disposición de la Superintendencia de Compañías.
9. Iniciaremos una serie de cursos de capacitación para los funcionarios de los diferentes departamentos de la compañía a fin de que comprendan la importancia de los clientes para que las ventas fluyan durante todo el año.

Sobre todo en el área administrativa podemos observar que se ha descuidado la excelencia en la atención al cliente tanto interno como externo.

Es importante que todo el personal esté consciente que un cliente satisfecho recomienda nuestras marcas y nuestra empresa a un mínimo de 4 personas, pero el cliente insatisfecho lo hace con un mínimo de 8.

Todos debemos concientizar que el valor de un cliente puede definirse como la suma de ingresos futuros que este pueda representar descontando el valor económico



D I G I T E C

COMUNICACIONES COMPUTACIÓN ELECTRÓNICA SEGURIDAD INDUSTRIAL

P.O. BOX 17-03-408 A
AV. DE LOS SHYRIS N44-297
Y AV. 6 DE DICIEMBRE
TELÉFONOS: 334-2257 / 243 0374
225 0338 / 334 2375
Fax: 244-3782
Internet: digitec@digitec.com.ec
QUITO - ECUADOR

invertido en captarlo y retenerlo a lo largo del tiempo, tomando en cuenta sus recomendaciones en caso de estar insatisfecho.

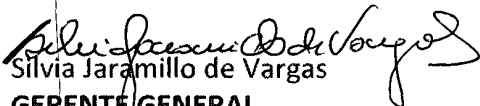
Se debe asegurar que un cliente nos compre todo el año y no lo haga a la competencia si logramos la fidelización del cliente podremos cumplir con nuestros planes de incrementos de ventas. Solo si un cliente está satisfecho con nuestros productos y servicios generará recomendación y potencial incremento de compras.

Para lograr este objetivo tanto la capacitación como la planificación de las actividades de la empresa ser orientarán a:

- Conocer el índice de satisfacción del cliente.
- Definir la tasa de deserción y el tiempo promedio que puede mantenerse como nuestro cliente.
- Calcular el costo de captar a cada cliente y los ingresos que generará en un tiempo definido.
- Planificar y evaluar acciones para retener y fidelizar al cliente considerando el número de transacciones por periodo y su costo.
- Prever el potencial de recomendación por cliente y el valor incremental de compras por periodo.

Todos debemos entender que la satisfacción del cliente es el factor clave de la facturación sostenible de la empresa. Los valores económicos resultantes son consecuencia de una buena planificación y objetivos basados en los principios del marketing: captación y retención estratégica del cliente.

Atentamente,


Silvia Jaramillo de Vargas
GERENTE GENERAL

