

**DIGITEC S.A.**  
**GERENCIA GENERAL**

**INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**  
**EJERCICIO ECONOMICO 2013**

## ***INDICE***

### ***PRESENTACIÒN***

- I. ENTORNO ECONÒMICO DEL PAIS**
- II.- RESULTADOS OBTENIDOS**
  - II.1.- RESUMEN DE INGRESOS
  - II.2.- COSTO DE VENTAS
  - II.3.- GASTOS
  - II.4.- UTILIDAD EN OPERACION
- III.- INDICES DE GESTION.**
- IV.- SUCESOS DESTACADOS.**
- V.- CUMPLIMINETO DE METAS Y OBJETIVOS**
- VI.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS LABORALES Y LEGALES DURANTE EL EJERCICIO ECONOMICO 2013**
- VII.- DISPOSICIONES DE LA JUNTA DE ACCIONISTAS**
- VIII.- PROPUESTA DESTINO DE UTILIDADES**
- IX.- PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2014 EN EL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES Y DE CONTROL DE PROCESOS INDUSTRIALES**
- X.- CONCLUSIONES**
- XI.- POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL AÑO 2014**

Quito, 12 de mayo del 2014

Señores

**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA  
COMPAÑÍA DIGITEC S.A.**

Presente.-

***PRESENTACIÓN***

Los propósitos de la Gerencia General de DIGITEC S.A., al emitir este documento, son cumplir con la exigencia de las autoridades de control de compañías, por una parte; y, por otra, satisfacer la preeminente necesidad de información de los resultados financieros de la empresa del ejercicio económico 2013 por parte de los propietarios del capital, de las condiciones del entorno económico que intervinieron en su actividad y desarrollo, así como de las perspectivas futuras de la economía del País que influirán finalmente en la operación de la Compañía en el próximo año.

Todos quienes hacemos el trabajo productivo y participamos en la creación de valor en la Compañía, con los objetivos inicialmente planteados al comenzar el ejercicio 2013, laboramos acordes a la delineación dinámica establecida por esta Gerencia introduciendo correctivos en las circunstancias que así lo exigían, redimensionando las metas propuestas y gestionando índices de productividad que determinen mejores rendimientos financieros, para satisfacción personal de la fuerza productiva, de los propietarios del capital y demás partícipes de nuestra actividad, al momento que enfrentamos un año de robusta demanda originada en fuentes gubernamentales de gasto e inversión acordes a su política de crecimiento contemplada en su modelo económico vigente.

***I.- ENTORNO ECONOMICO DEL PAIS.***

Dentro de este mundo globalizado las empresas que participan de las actividades de importaciones de insumos y más mercaderías para su trabajo cotidiano, comparten retos y desafíos al que está expuesto el País, externa e internamente, pues son factores económicos que son imposibles de eludir y exigen sanas políticas gubernamentales que entiendan la situación económica para atenuar sus consecuencias, que las mismas sean implementadas oportunamente y en el tiempo apropiado.

Si bien los riesgos de las economías desarrolladas se han relajado y su crecimiento económico sigue afirmándose, sin embargo la recuperación de las naciones en desarrollo se ha visto amenazada por una serie de limitaciones que determinaron un desarrollo modesto en el 2013, con bajos índices de crecimientos de sus PIB, menores a los proyectados gracias a una contracción del crecimiento de China, un lento crecimiento de las economías emergentes, menores a los previstos, como la

caída del crecimiento de India, luego de 10 años de robustos índices, un comercio mundial que se expande a menos del 4% en el 2013, muy por debajo del 7.3% antes de la crisis mundial, resultado de una contracción de la demanda de los productos básicos por parte de las economías desarrolladas, y en particular por el apareamiento de nuevas fuentes de energía que han bloqueado el crecimiento de las exportaciones de petróleo que ha incidido en una baja y cuando más una estabilización del precio en alrededor de 100 dólares. Internamente, el Ecuador sintió estas condicionantes externas, a las que se adicionaron los resultados del modelo económico que rige al momento, en donde el gasto público es el principal sostén de la demanda interna que ha presionado positivamente a la oferta nacional pero, negativamente a la balanza comercial por el incremento acelerado de las importaciones. El país terminó el año 2013 con una balanza comercial negativa en alrededor de 1.100 millones de dólares, que puede proyectarse al 2014 en cifras similares por cuanto las exportaciones no petroleras no superaran un crecimiento del 5%, por la caída de los precios internacionales. Este escenario, en donde la magnitud de la balanza comercial exceptuado el petróleo supera los 7.800 millones de dólares, motivó a que el Gobierno trate de orientar su brújula hacia una agenda comercial con el exterior, principalmente con la Comunidad Económica Europea, mucho más pragmática, puesto que este mercado es el principal destino de nuestras exportaciones no petroleras, después de los EEUU, dejando de lado la relación con países con ideologías comunes como los del ALBA, Irán, Bielorusia.

Por otra parte impuso el Régimen nuevas políticas para la importación de mercaderías contempladas en centenares de partidas del arancel, para conseguir una drástica disminución de las compras al exterior, que determinaron serias dificultades al sector privado para la nacionalización de dichas mercaderías que requieren certificados de reconocimiento y el cumplimiento de varios condicionamientos burocráticos, con lo cual se han parado muchas importaciones provocando desabastecimiento de materias primas y otros insumos, pero que ha contribuido a mejorar ese déficit de la balanza comercial; al mismo tiempo, por otra parte, el Régimen plantea un cambio en la matriz productiva subrayando la estrategia económica de sustitución de importaciones.

Dentro de estas estrategias para enfrentar los retos que tiene el Ecuador en materia económica, a finales del año 2013 plantea el Gobierno un cambio de la matriz productiva con énfasis en la innovación y en la inversión en intangibles como el conocimiento y la innovación, reconociendo que el sector público tiene que alinear sus políticas con las necesidades del sector productivo privado para satisfacer la demanda global; pero, estas expectativas demandan tiempo y no son de corto plazo; y, por otro lado, se requiere un cambio de mentalidad gubernamental para superar la aversión a la inversión extranjera, que sumado a un reforzamiento del estado de derecho capaz de promover tanto a la inversión

nacional como a la foránea y una nueva concepción de Estado paternalista, permitirán alcanzar esos logros anhelados de mejorar la productividad y la competitividad de la producción nacional. Este proceso de cambio requiere mucho diálogo entre el sector público y el sector privado que no puede soslayar sus legítimos derechos de beneficio, pero que aboga por la existencia de un marco normativo claro y firme y un marco de competencias.

Juntamente con este planteamiento de la matriz productiva, el Gobierno se ve obligado a introducir reformas al derrotero actual de la producción nacional normado en el Código de la Producción desde finales del 2010, a fin de fomentar la industria nacional, generar trabajo y empleo de calidad, potenciar la sustitución estratégica de importaciones, facilitar las operaciones de comercio exterior, entre otras metas, que procuran a enmendar errores que se han identificado en la práctica. Estas enmiendas que constituyen un borrón y cuenta nueva afectan a la estabilidad jurídica del país, por una parte y por otra, minan la seriedad de las expectativas que tiene la inversión privada puesto que, no se conocen aspectos importantes como: incentivos tributarios para las nuevas inversiones; como se va a fomentar un incremento en la exportaciones; si estos cambios atraerán nuevas inversiones; cómo será el apoyo gubernamental a nuevos emprendimientos, etc..

Este panorama económico se presenta difuso e inquietante por la visión ideológica y nada pragmática del Régimen frente a la necesidad de contar con tratados comerciales con los principales compradores de bienes ecuatorianos, de un fortalecimiento de la seguridad jurídica, de contar con políticas concretas que incentiven la innovación y la competitividad; y seguir manteniendo el soporte del crecimiento económico del país en la inversión y gastos gubernamentales.

## **II.- RESULTADOS LOGRADOS**

### **II.1- RESUMEN DE INGRESOS:**

*El ejercicio económico terminado el 31 de diciembre de 2013 reflejado en los estados financieros de la Compañía, evidencian un año de robusta y sostenida demanda de nuestros productos y servicios, por una participación cada vez más diligente por parte de la Compañía en los procesos de contratación pública y una aceptación favorable de los clientes del sector privado, que permitieron a la Compañía obtener ingresos totales de 16,36 millones de dólares, un 97.36% superiores a los logrados en el 2012, con la consideración de que en este rubro la partida otros ingresos operacionales tiene escaso peso en este total de apenas el 2.4%, mucho menor que en el año precedente; y, son el 97.6% exclusivamente ventas de productos y servicios con un costo de ventas de 11.99 millones de dólares que determinaron una utilidad bruta*

en Ventas de alrededor de 4 millones de dólares, la cual representa el 25% del valor de Ventas y el 54.8% superiores a las que obtuvimos en el anterior año.

Obraron para estos resultados excepcionales, por una parte, el modelo de crecimiento económico gubernamental en donde el Estado se ha constituido en el principal actor volcando ingentes recursos al gasto corriente y a la inversión que determinan un crecimiento de la demanda global, la cual es satisfecha por las empresas nacionales y las importaciones. DIGITEC S.A. supo aprovechar esta coyuntura gracias a la colaboración de técnicos y trabajadores de la Empresa y el apoyo de nuestras firmas internacionales a las que representamos.

#### **II.2.- COSTOS DE VENTAS:**

El suministro de equipos, partes y piezas que utiliza DIGITEC S.A., para cumplir con su actividad de ventas y servicios, son del exterior casi en su totalidad, provisionadas a través de la importación desde sus proveedores extranjeros, compañías de su representación; y, las compras locales participan marginalmente. Esta estructura se justifica plenamente por tratarse de una compañía concesionaria de equipos especializados y de alta tecnología, que nos permite ofrecer a nuestros clientes precios más competitivos y ventajosos servicios de categoría especializada.

Este costo de ventas significó el 75% del valor de las ventas.

#### **II.3.- GASTOS:**

Los Gastos Operacionales en el ejercicio 2013 sumaron US\$ 3'303.808,93, correspondiendo a los Gastos de Venta US\$ 2'196.698,56 y los Administrativos US\$ 1'107.110,37, que en conjunto representan un 21% del valor de las Ventas anuales. Dentro de la estructura de Gastos, el rubro destinado a remuneraciones y beneficios del personal de la Empresa representa 2.1 millones de dólares, esto es un 62% del total de Gastos, influenciados por la provisión para jubilación patronal de conformidad con la norma NIIF, NIC 19. Reiteramos en este año lo afirmado en el 2012 al respecto, pues acordes al incremento de nuestra demanda ha sido necesario incrementar el número de ingenieros y técnicos especializados para atender a clientes con la solvencia y oportunidad que caracteriza a DIGITEC S.A., a lo cual es necesario adicionar la inclusión de la cuenta Provisión para Jubilación Patronal y Desahucio que son obligaciones que deben cumplirse por Ley y a las que tienen derecho los trabajadores.

#### **II.4.- UTILIDAD OPERACIONAL:**

La Utilidad financiera de las operaciones que cumplió la Compañía durante el ejercicio económico 2013, sumaron US \$ 633.829,46, un 79% sobre las que alcanzó en 2012; y, al mismo tiempo la más alta conseguida en su vida productiva. Este

*resultado operacional constituye un aliciente motivador en todos los que hacemos la Empresa, para mirar con una visión más optimista la futura actividad de la Compañía.*

- *Existen cuatro herramientas para el análisis: variaciones, tendencias, porcentajes y ratios, los mismos que van a ser analizados seguidamente*

### **III.- INDICES DE GESTION:**

*Una vez obtenidos el Estado de Situación Financiera de la Empresa y sus resultados económicos, los complementamos con un análisis financiero de las cifras resultantes al 31 de diciembre de 2013 que objetivamente nos permitan examinar y valorar cual es el real nivel de desempeño y su comportamiento operativo de la Compañía, considerando la naturaleza de su actividad como un ente de comercio, en la situación actual; y, a la vez que nos faculten una predicción de eventos futuros para la formulación de estrategias apropiadas y la toma de decisiones oportunas.*

*Considerando la información que se reporta en los estados financieros de la Compañía para el ejercicio económico 2013, se obtienen las razones financieras que se expresan a continuación:*

#### **INDICE DE LIQUIDEZ:**

*Determina la capacidad que tiene la empresa para poder cancelar oportunamente sus obligaciones de corto plazo. Las deudas de plazo hasta un año son satisfechas con los recursos líquidos provenientes de la conversión en efectivo de los activos circulantes:*

*Activo corriente / Pasivo corriente*

**6.007.858,02 / 2.305.952,23**

**LQ: 2,6**

#### **INDICE PRUEBA ÁCIDA**

*Para estrechar este grado de solvencia, se recurre a este índice que es el resultado de la relación:*

*(Activo corriente – Inventario) / Pasivo corriente*

**(6.007.858,02 - 1.352.725,67) / 2.305.952,23**

**PA: 2.2**

A través de estos Indicadores se puede confirmar que la empresa tiene una alta capacidad para honrar sus créditos de corto plazo.

#### **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 producto de la diferencia entre el Activo Circulante (AC) y el Pasivo Circulante (PC).

*Activo Corriente – Pasivo corriente*

**6.007.858,02 - 2.305.952,23**

**CT: US\$ 3.701.905,79**

Esta relación de capital de trabajo para el 2013, se presentó muy favorable lo que permitió a DIGITEC poder cumplir con la ejecución de todos los contratos de provisión de quipos y servicios que fueron suscritos en este período, sin ninguna dificultad.

2. **Índice de solvencia** Refleja la relación entre los activos y pasivos totales.

Nos mide la capacidad de endeudamiento frente a los activos que registra la empresa.

*Activos totales / Pasivos totales*

**7.026.578,88/4.323.533,87**

**IS : 1,62**

#### **RAZONES DE APALANCAMIENTO**

Son relaciones financieras que permiten determinar el potencial que tiene la empresa para poder contraer deudas a corto plazo frente a los recursos financieros que mantiene. Expresan la medida en que se puede obtener financiamiento en base a la consecución de deudas, o sea, su apalancamiento financiero.

**1.-Razón de Endeudamiento : NIVEL DE ENDEUDAMIENTO.**- Se expresa por la relación del Pasivo Total o la Deuda Total (sin incluir el Patrimonio), frente al Activo Total. O sea lo contrario de la solvencia:

*Pasivos totales / Activos totales*

**4.323.533,87 / 7.026.578,88**

**RE : 62%**

*Resultado que determina la medida en que los Activos Totales han sido financiados por Capital Ajeno, o sea, la participación de acreedores para el financiamiento de los activos totales de la empresa en el año 2013.*

**2.-Apalancamiento :**

**a) Razón Pasivo Largo Plazo - Capital Propio:** *Se mide por la relación de los Pasivos Largo Plazo (Recursos ajenos) frente al patrimonio Total o Capital Contable.*

*Pasivo Largo plazo / Patrimonio*  
**2.017.581,64 / 2.703.045,01**

**RP/C : 0,75 veces**

**b) Total Pasivo – Capital Propio:**

*TOTAL PASIVO/PATRIMONIO*

**4.323.533,87/2.703.045,01**

**RPT: 1.6 veces**

**c) Concentración del Endeudamiento**

*A corto plazo: PASIVO CORRIENTE/TOTAL PASIVO*

**2.305.952,23/4.323.533,87**

**RCE: 53.3%**

*A largo plazo: PASIVO LARGO PLAZO/TOTAL PASIVO*

**2.017.581,64/4.323.533,87**

**RCE: 46.7%**

*Indices que revela la relación entre los fondos que proveen los acreedores de largo plazo, la totalidad de acreedores y los que suministran los dueños de la Compañía. Permite estimar el apalancamiento financiero de la empresa.*

*El resultado de esta relación para el ejercicio económico 2013, determina un apalancamiento considerablemente alto que podría ejercer presión sobre las finanzas de la Compañía en los siguientes ejercicios económicos. Más aun que los pasivos corrientes tienen mayor significado que los de largo plazo.*

### **RAZONES DE RENTABILIDAD**

*Sirven para evaluar el potencial que tiene empresa para poder generar utilidades. Son una medida del apropiado manejo de los recursos en la Empresa.*

#### **A.- RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO.-**

##### **UTILIDAD NETA/PATRIMONIO**

##### **1.- Rendimiento de la Inversión:**

*También conocida como Fórmula Dupont, establece el desempeño económico y operativo de la Empresa y determina la condición financiera de la misma.*

*Enlaza los principales indicadores financieros para fines de comprobar 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 o Apalancamiento financiero, con sus costos financieros.*

*Margen Neto de Utilidades = Utilidades Netas dividido por las Ventas Totales*

*Utilidad Neta / Ventas Totales*

**633.829,46/15.975.27**

**RI : 0.0234**

*Un modesto porcentaje de utilidad escasas posibilidades de mejores márgenes de rentabilidad.*

##### **2.- Eficiente uso del Activo Total :**

*Considera las Ventas con respecto al Activo Total.*

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

*Ventas / Activo Total*

**15.975.273,51/7.026.578,88**

**RAT: 2.27**

*Es un indicador que está dentro de los márgenes aceptables por los analistas y nos está indicando cuan eficientemente se han utilizado los Activos para la generación de ventas.*

##### **3. Apalancamiento financiero o multiplicador del capital dado por**

*Activo Total / Patrimonio neto*

**7.026.578,88/2.703.045,01**

**RAF: 2.6**

*Índice DUPONT = 0.0234 x 2.27 x 2.6 = 5.96*

*5.96 Índice de DUPONT determinado por un significativo apalancamiento que tiene la Compañía, un excepcional uso de sus Activos pero, una baja rentabilidad sobre ventas, que hace que este índice escale niveles por demás aceptables.*

#### **4. Rentabilidad Financiera- Rentabilidad del Patrimonio:**

*Relaciona el Beneficio Neto (UAI) y los Recursos propios (Patrimonio).*

*UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO/PATRIMONIO*

**633.829,46/2.703.045,01**

**RRP: 23,4%**

#### **5. Rentabilidad sobre las Venta:**

*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 (UAI) y las Ventas.*

*Utilidad neta / Ventas*

**633.829,46/15.975.273,51**

**RV : 3.96%**

*Se considera una rentabilidad sobre las ventas bastante reducida frente a la utilidad bruta en ventas del 24.9%*

#### **IV.- SUCESOS DESTACADOS**

Las operaciones de la compañía se han mantenido dentro de los parámetros proyectados, sin embargo como ya explicamos la empresa tuvo un aumento considerable de ventas principalmente por la ejecución de proyectos en el área de telecomunicaciones que pasamos a explicar a continuación:

1.- Contrato No. 43000147 suscrito con la Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT EP (PG-3968-I) para la provisión e instalación parcial de 140 nuevos terminales satelitales en banda C para la ampliación de la Red Vsat Skyedge II . Este proyecto por un total de USD 2'187.844,00 se realizó con éxito y se efectuó la instalación de 35 terminales satelitales en la sierra, costa y oriente Ecuatoriano. Este proyecto llave en mano a más de la provisión e instalación de

equipos, incluyó la ingeniería y diseño de la red, configuración y puesta en marcha del sistema, dimensionamiento (sizing) de la solución y elaboración del plan de frecuencias (ocupación del ancho de banda satelital en función de las velocidades requeridas por la CNT).

De igual forma incluyó la prueba de las 140 terminales VSAT en la estación terrena de Quito, homologación de las terminales de usuarios con la Senatel y entrenamiento al personal técnico en la CNT en la operación y mantenimiento de la solución.

El acta de entrega recepción definitiva de este contrato se suscribió en diciembre del 2013 por lo que los servicios de garantía y soporte técnico finalizarán en diciembre del 2014.

2.- Contrato No. 430000220 suscrito con Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT EP para la ampliación del Hub y adquisición de 400 terminales satelitales en banda KU para ampliación de la red Vsat de la CNT EP (PG-4016-I) por un monto de USD 2'245.257,00. A más de nuestro esfuerzo por colocar en la CNT los sistemas de nuestra representada la compañía Gilat Satellite Networks contribuyó a la obtención de este proyecto la seriedad y profesionalismo con la que iniciamos los trabajos del contrato precedente, profesionalismo que siempre nos ha caracterizado y que es reconocido por los usuarios de nuestros servicios. Consideramos que también influyó en esta decisión la mala experiencia que tuvo la CNT con los equipos de la competencia de Gilat, la compañía Hugues, no debido a que sus equipos no sean de muy buena calidad, sino más bien porque el proyecto fue mal dimensionado y por bajar costos no incluyeron el valor real de los servicios que requiere un proyecto de esta envergadura sumado a que de igual forma instalaron sistemas VSAT que no tenían capacidad para proporcionar un mayor ancho de banda que es lo que el usuario final requería.

El contrato No. 430000220 contempló a más de la provisión de los equipos para el HUB central, 570 terminales satelitales en banda KU para sitios remotos de la costa, sierra y oriente Ecuatorianos, la ingeniería y diseño de la red, transporte e instalación de 300 terminales satelitales a nivel nacional configuración y puesta en marcha de los sistemas.

Este proyecto incluyó de igual forma el suministro del equipo de RF para integrar un nuevo transponder con antena Vertex de 9m en la estación Terrena de Quito. Servicios de instalación en el hub para habilitar el crecimiento de capacidad y nuevo segmento satelital, servicios para comisionamiento de todos los terminales satelitales en la estación terrena de Quito. Incluyó de igual forma la ingeniería de detalle de toda la solución a implementarse en la estación terrena y las estaciones VSAT.

Se espera que el acta de entrega recepción definitiva de este contrato se suscriba en el mes de mayo del 2014.

A pesar de que el plazo de entrega para todos los sistemas instalados y probados especificados en el contrato era de 240 días. Este proyecto tuvo retrasos por causas fuera del control de nuestra empresa, como fue que la CNT EP no suscribió a tiempo los contratos para la provisión de los servicios de conectividad con el Banco de Fomento, el Ministerio de Salud, y otras instituciones Estatales.

Como punto importante debemos indicar que por la falta oportuna de estos contratos la CNT EP dio un giro a las instalaciones y se comprometió con el Consejo Nacional Electoral (CNE) a dar servicio para transmisión de voz y datos en sitios alejados que no contaban con este servicio para las elecciones seccionales del mes de abril del 2014.

La empresa desplegó un gran esfuerzo para ayudar a la CNT EP con esta disposición Presidencial y cumplió a tiempo con este servicio.

Fue necesario contratar más personal para completar estas instalaciones en corto tiempo pero era muy importante el cumplir con este objetivo para mantener y acrecentar nuestro prestigio y demostrar al cliente CNT EP que puede confiar en nuestra empresa como un socio estratégico.

3.- Contrato No. 43000238 suscrito con la CNT EP para la provisión de bienes y servicios para la reubicación y modernización del sistema Domsat en la Estación Terrena de Quito por el valor de USD 1'250.413,80 (PC-4017-I). La mayoría de equipos y sistemas de este proyecto corresponden a la empresa Comtech, empresa a la que representamos en el mercado Ecuatoriano. El alcance de este proyecto incluyó la provisión, reubicación, instalación, pruebas e integración a la red de

telecomunicaciones de la CNT de los equipos necesarios para la modernización del sistema Domsat y tres portadores internacionales de acuerdo al siguiente detalle:

- Suministro de equipos satelitales en la estación maestra para modernizar el sistema Domsat (17 estaciones). Entre los servicios se incluyeron suministro, instalación, comisionamiento, provisión, integración, puesta en marcha, mantenimiento, operación asistida y entrenamiento para los servicios de reubicación del sistema Domsat y tres portadoras internacionales. El contrato incluyó además:

- diseño de ingeniería, reubicación temporal de equipos de la CNT, pruebas de operación puesta en servicio y desinstalación.

- Mejoramiento técnico y upgrade de los módems satelitales CMD-570 en los enlaces correspondientes a 12 estaciones.

- Obras civiles para la cimentación de tres antenas de 3.8 metros.

En las estaciones en las que Digitec S.A. tuvo a cargo la instalación de los sistemas Vsat se realizó las pruebas necesarias para confirmar la operación normal de los equipos a ser suministrados así como la calidad de la instalación incluyendo pruebas de antenas de 3.8 metros, cables de IF y RF, BUCS, LNB, módems, equipos optimizadores, pruebas de los sistemas completos y comunicación al sistema de gestión.

- Servicios de soporte en la modalidad de operación asistida 5/8 durante 60 días a partir de la entrega recepción provisional total.
- Servicios de mantenimiento por un año a partir de la entrega recepción definitiva.

El acta de entrega recepción provisional total de este contrato se firmó el 7 de febrero del 2014 y dentro de los próximos 90 días se suscribirá el acta de entrega recepción definitiva.

4.- Contrato CELEC-HNA-101-2012 para la Ampliación de la Red Meteorológica de Hidronación Aguas debajo de la Presa Daule-Peripa y ampliación de la red telemétrica en la cuenca aportante al embalse Baba por la suma de USD 355.271,00.

Si bien este proyecto no tenía un monto significativo demandó mucho tiempo de implementación y trabajo de infraestructura a más del diseño de ingeniería. El proyecto incluyó la construcción e instalación de torres autosoportadas para la instalación de plataformas recolectoras de datos y sensores así como obras civiles como son cimentación para las torres y los cerramientos de cada una de las estaciones designadas por CELEC.

En este proyecto se efectuó la provisión de plataformas recolectoras de datos y sensores de nuestra representada la compañía Sutron y fue suscrito el contrato para la ampliación de la red meteorológica de Hidronación aguas debajo de la presa Daule Peripa.

A continuación indicamos en resumen los sistemas instalados en cada una de las principales estaciones:

Río Daule: Cuatro estaciones fluvio-pluviométrica para medir niveles del río y precipitaciones, instaladas en las estaciones meteorológicas de Pichincha, Colimes, Palestina y Santa Lucía.

Río Congo: Estación fluvio-pluviométrica instalada en el río Congo, para medir niveles del río y precipitaciones.

Río Puca: Estación fluvio-pluviométrica instalada en el río Puca, para medir niveles del río y precipitaciones

Río Colimes: Estación fluvio-pluviométrica instalada en el río Colimes, para medir niveles del río y precipitaciones.

Repetidora Cerro El Pailón: Se realizó el cambio del radio modem a uno de ciclo de trabajo de 100% y que transmite a una velocidad de 9600 bps, se realizó los cambios respectivos en la configuración de la registradora de la estación para el efecto.

Estación Base: Se cambió el servidor antiguo a uno tipo estación de trabajo (diseñado para operar 24 horas al día) desde donde se administrará el 100% de la red, así mismo se realizó el cambio del radio modem a uno con un ciclo de trabajo del 100% a una velocidad mínima de 9600 bps.

Ampliación de la red telemétrica en la cuenca aportante al embalse Baba:

Río Baba: Una estación fluviométrica para medir nivel del río, instalada en el Río Baba, aguas arriba del embalse y una estación meteorológica completa ubicada en el Recinto la Reforma perteneciente a la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

Río Toachi: Una estación fluviométrica instalada en el río Toachi para medir nivel del río, aguas arriba del embalse, sector antigua estación Toachi del Inamhi y una estación meteorológica completa ubicada a 4 Km. al este de la población de St. María del Toachi.

Río Chaune: Una estación meteorológica completa instalada en el río Chaune, aguas arriba de embalse más un sensor de nivel del río.

Como ya expresamos se realizó las obras civiles necesarias para la instalación de las torres autosoportantes, instalación de las antenas, instalación del sistema de

puesta a tierra y el cerramiento de malla metálica en cada una de las estaciones, tal como estaba previsto en el contrato y sus especificaciones técnicas.

Repetidora Bijagual: Se realizó el cambio del radio modem a uno que cumple con un ciclo de trabajo del 100% a una velocidad de 9600 bps, se realizó la configuración respectiva al registrador de la repetidora. Además se realizó el cambio a la configuración de la estación de modo que se adapte al nuevo sistema de radio.

Las estaciones meteorológicas completas monitorearán los siguientes parámetros: precipitaciones, temperatura, radiación solar, humedad, velocidad y dirección de viento y presión barométrica.

Debido a que Celec tuvo dificultades en suscribir los contratos de arrendamiento de los sitios en donde se iban a instalar las estaciones meteorológicas recién se ha pudo concluir los trabajos en Diciembre 2013 y se suscribió el acta de entrega recepción provisional y definitiva en el mes de Febrero del 2014.

5.- Fue un año bastante exitoso para la línea de repetidores celulares, cable y accesorios de nuestra representada la compañía Commscope Andrew. Digitec .S.A. obtuvo los siguientes contratos y órdenes de compra:

- PA-4052 Petroamazonas orden de compra No. 105182 por la suma de USD 38.041,54 la misma que incluyó la provisión de cable heliax y accesorios de la marca Commscope.
- PD-4080 Claro adjudicó a Digitec S.A. la provisión de minirepetidores incluido cable heliax, accesorios y antenas por la suma de USD 68.173,00.
- PA-4041 Mediante la orden de compra No. 33100045810 Telefónica adjudicó a Digitec S.A. la provisión de cable coaxial, conectores, splitters de la marca Commscope por la suma de USD 110.600,00.
- PA-4163 Digitec S.A fue adjudicada con la orden de compra de Telefónica No. 3300046367 por la suma de USD 665.290,00 para la provisión de repetidores celulares, antenas, cable y conectores.
- PA-4203 Digitec S.A. obtuvo de Telefónica la orden de compra No. 3300060162 por la suma de USD 297.514,50 para la provisión de repetidores y accesorios para sus estaciones celulares.
- PA-4266 Digitec S.A. obtuvo la orden de compra No. FINPO-0000019524 emitida por Claro Conecel-Claro por la suma de USD 88.338,90 para la provisión de mini repetidores dual band y accesorios.

- PA-4307-I Telefónica emitió a favor de Digitec S.A. la orden de compra No. 3300061822 por la suma de USD 384.276,00 para la provisión de antenas doble haz modelo Argus de nuestra representada Commscope.
- PA-4310 Digitec S.A. fue adjudicada con la orden de compra de Telefónica No. 4791011647 por USD 141.166,67 para la provisión de cable heliax, conectores y splitters.
- PA-4398 Claro adjudicó a nuestra empresa la orden de compra No. FINPO-0000019849 por la suma de USD 129.349,15 para la provisión de protectores de transientes y accesorios pasivos marca Andrew.
- PA-4328-I Nuestra empresa fue adjudicada con la orden de compra No. 3300062451 de Telefónica para la provisión de antenas por la suma de USD 78.008,19.
- PS-4158 / PC-4159: Para las líneas de telecomunicaciones satelitales Conecel adjudicó a Digitec S.A. la provisión de telepuertos satelitales para Duran II y Puerto Ayora con la orden de compra No. FINPO-0000019119 por la suma de USD 1'445.064,00. Estos telepuertos incluyeron módems y CSAT de nuestra representada la compañía Comtech y antenas del fabricante General Dynamics que fueron adquiridas a nuestra representada la compañía Satcom.
- PC-4317-I Digitec S.A. fue adjudicada con la orden de compra No. FINPO-0000020346 para la provisión de equipos satelitales para las estaciones de San Cristóbal y Durán por la suma de USD 1'077.770,07.
- PC-4353-I Con la orden de compra No. FINPO-0000019890 nuestra empresa fue adjudicada por la compañía Conecel – Claro con la provisión de repuestos para telepuertos satelitales por la suma de USD 285.606,72.

En el área de control y procesos industriales durante el año 2013 no se obtuvo el mismo éxito que en el año 2012.

Para las líneas de control de procesos industriales que comercializa Digitec S.A. se vendieron sistemas de medición de nivel por radar y actuadores para válvulas de nuestras representadas las compañías Rotork y Rosemount Tank Gauging. Entre las principales ventas podemos indicar:

- PR-3945-I Refinería Esmeraldas nos adjudicó la orden de compra No. S/CE20120642 para la provisión de 35 actuadores marca Rotork modelo IQ por la suma de USD 389.000,00.
- PR-3963 / PR-3964: Luego de que Petroecuador rescindió el contrato con la compañía Shi-Asia le adjudicó a Santos CMI la terminación de los trabajos no

concluidos por Shi-Asia en el proyecto Monteverde Chorillo. Para el efecto Santos CMI adquirió actuadores de nuestra representada la compañía Rotork Controls Inc así como medidores de nivel modelo 3960 de nuestra representada la compañía Rosemount. El valor total de las órdenes de compra recibidas de Santos CMI fue de USD 176.391,000

PR-4045-I La compañía Sokoloil adjudicó a nuestra empresa con la orden de compra No. EQ-SP-005 para la provisión de sistemas de nivel con tecnología radar de la compañía Rosemount para dos tanques de almacenamiento de la Refinería Esmeraldas por la suma de USD 67.715,69.

PR-4115 La Refinería Esmeraldas con la orden de compra No. E20130071 adjudicó a nuestra empresa la provisión de actuadores marca Rotork por la suma de USD 49.971,88.

- PR-4137 Con la orden de compra No. E20130072 la Refinería de Esmeraldas nos adjudicó la provisión de partes y accesorios para los sistemas de medición de nivel modelo REX de la compañía Rosemount Tank Gauging por la suma de USD 111.152,26.
- PR-4266 / PR-4267: Con el contrato No. 2013257 Peroecuador adjudicó a Digitec S.A. la provisión de actuadores marca Rotork y válvulas marca PBV por un valor de USD 84.348,39 para el terminal Osayacu.
- PR-4448-I Santos CMI adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra No. EQ-01676-015-REVO por la suma de USD 31.217,13 para la provisión de sensores de temperatura para los sistemas de medición de nivel modelo Rex de la compañía Rosemount Tank Gauging .

Es importante indicar que a lo largo del año 2013 nuestro personal técnico dedicó un tiempo considerable a la instalación de los actuadores de válvulas y sistemas de medición de nivel vendidos en el año 2012. La instalación, puesta en marcha y pruebas de los equipos se realizó en el año 2013 así como principios del 2014.

Adicionalmente se realizó varios servicios de instalación y mantenimiento de los sistemas de radar entre los que podemos citar:

- PD-4499-S Calibración de los equipos de medición de nivel con tecnología radar en el Complejo Industrial Shushufindi de Petroecuador EP .
- Se recibieron varias órdenes de compra también de la compañía Genesys como de Santos CMI para instalación y puesta en marcha de sistemas de radar de nuestra representada la compañía Rosemount Tank Gauging.

## ***VI.- CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS***

Como en años precedentes la Gerencia de la compañía ha procurado el adecuado cumplimiento de las metas y objetivos propuestos para el siguiente ejercicio económico, sin embargo debido a que el año 2013 fue un año especial en el que la mayoría del tiempo se ocupó en la instalación de los sistemas y equipos que comercializa la empresa algunos de los objetivos correspondientes al área administrativa no se pudieron cumplir. Sin embargo es importante resaltar que el principal objetivo cumplido ha sido el incremento de las ventas así como el margen de utilidad.

## ***VII.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS LABORALES Y LEGALES***

Durante el Ejercicio Económico 2013 las políticas administrativas y legales no sufrieron variaciones con respecto al Ejercicio Económico 2012.

### **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.

## ***VIII.- DISPOSICIONES DE LA JUNTA DE ACCIONISTAS***

La administración de la compañía se preocupó durante el ejercicio económico 2013 de mantener una constante política de mejora en las diferentes áreas en las que se desenvuelve la empresa a fin de dar cumplimiento a las disposiciones de la Junta de Accionistas de Digitec S.A.

Esta política dio exitosos resultados como observamos en el incremento de las ventas; para el efecto la premisa ha sido continuar brindando un servicio de calidad a fin de posicionar a la compañía como una compañía seria y de prestigio que cumple con sus compromisos y se preocupa de la satisfacción de sus clientes.

## ***IX.- PROPUESTA DESTINO DE UTILIDADES***

El mejoramiento de las ventas en los últimos años ha contribuido al mejoramiento de los índices financieros de Digitec S.A. Para la empresa es muy importante contar con índices financieros sólidos ya que dependiendo de los mismos obtenemos una

buena calificación como proveedor de las empresas tanto del sector público como privado. Como hemos explicado anteriormente los buenos índices financieros nos ayudan a que las empresas a las que representamos en Ecuador así como otras empresas extranjeras con las cuales debemos hacer negocios para cumplir los contratos que se suscriben año a año ayudan a que se nos otorguen líneas de crédito para la compra en el exterior. Es importante también la mejora de los índices financieros pues si bien los bancos en el Ecuador no conceden líneas de crédito a las empresas por sus índices financieros sino por los bienes que se proporcionan como contra garantía si nos ayudan, para mejorar el prestigio de la empresa y obtener mayor flexibilidad en la obtención de créditos y tasas de crédito.

En años precedentes el objetivo de esta administración así como de la Junta de Accionistas ha sido no repartir dividendos o repartirlos en porcentajes pequeños, sin embargo debido a la utilidad obtenida en el ejercicio económico 2013 esta Gerencia y sus accionistas consideran que ya es tiempo que los accionistas reciban réditos por el capital invertido por lo que esta Gerencia pone a consideración que se reparta a los socios el 60% de la utilidad del ejercicio luego del pago de las utilidades a los empleados, el pago del impuesto a la renta y la reserva legal, y que el 40% quede para incrementar el capital de la compañía.

#### ***X.- PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2014 EN EL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES Y DE CONTROL DE PROCESOS INDUSTRIALES***

En el año 2013, el comportamiento del sector de las telecomunicaciones en el país fue bastante estático y de poco crecimiento. Las operadoras móviles privadas se han mantenido al margen de realizar inversiones fuertes en el sector y únicamente han realizado inversiones pequeñas para dar mantenimiento a su red e infraestructura actual. El comportamiento del sector público fue bastante más dinámico y se vieron importantes inversiones en infraestructura, equipamiento y nueva tecnología, aunque todavía no se percibe la transformación de todas estas inversiones en oferta de nuevos productos o servicios en el mercado ecuatoriano.

En cuanto a oferta de servicios en el sector privado se pudo apreciar la entrada de un operador móvil en el área de Televisión Satelital, y esto dio como consecuencia que el país por primera vez tenga un operador que cuente con la oferta del cuádruple play: TV, Internet, Telefonía Fija y Telefonía Móvil.

Para el año 2014, esperamos que el sector de las telecomunicaciones se dinamice mucho más en comparación con el 2013, y que tanto las operadoras móviles privadas como la pública inviertan bastante más que el año pasado, no solo en renovar su infraestructura actual, sino también crecer en cobertura y calidad de servicios.

Un riesgo para el año 2014 es el cambio en la matriz productiva impulsada por el gobierno, la cual ha traído como consecuencia la limitación y hasta prohibición, en la importación de ciertos materiales consumibles e indispensables para la industria de las telecomunicaciones, y que sin los cuales va a ser muy difícil dar abasto al crecimiento del sector en el país.

Durante el Ejercicio Económico 2014 el mercado de control de procesos industriales continuará dinámico por la inversión que el estado seguirá impulsando en el área petrolera y de energía.

En el área energética de acuerdo a las directrices del gobierno Ecuatoriano durante el año 2014 las instituciones estatales como Celec seguirán invirtiendo en incrementar la capacidad de la energía eléctrica en Ecuador ya que se tiene previsto que a partir del año 2016 se pueda rentar el kilovatio hora a los países vecinos. Por tanto el Gobierno sigue impulsando la instalación e implementación de plantas de generación eléctrica. Para Digitec S.A. es importante la instalación e implementación de plantas termoeléctricas ya que en las mismas podemos colocar las líneas de control de procesos industriales que comercializamos como son Rotork Controls Inc., Baoyi y Rosemount Tank Gauging.

En el área petrolera hay proyectos sumamente grandes siendo los más importantes la construcción de la Refinería del Pacífico y la extracción de petróleo en el Bloque 43 ó ITT conformado por los campos Ishipingo, Tambacocha y Tiputini) y el Poliducto Pascuales – Cuenca.

Debido a estos proyectos el mercado de control de procesos industriales seguirá dinámico por la inversión que el gobierno continuará impulsando en el área de petróleo y energía.

Por lo expuesto será importante continuar con el trabajo de siembra de nuestras especificaciones, en los proyectos anotados.

En razón de que la explotación minera es un tema político y varias comunidades indígenas se oponen a su explotación, no hay mayor movimiento en este campo, sin embargo tendremos que dedicar esfuerzos en esta área ya que de lo que se conoce hay empresas Chinas que desean invertir en estos proyectos sobre todo en los proyectos que ya estaban muy adelantados los estudios por parte de las compañías Canadienses.

En cuanto al sector petrolero ay proyectos de menor tamaño en la Refinería Esmeraldas y en los poliductos existentes por lo que no debemos descuidar estos mercados.

En los mega proyectos que describimos en los párrafos precedentes debemos desplegar un arduo trabajo pues se trata de nuevas empresas y nuevos clientes. En estos mega proyectos que está impulsando el gobierno nacional pueden participar empresas transnacionales que tienen experiencia y muchos recursos económicos por lo que será necesario contar con el apoyo de los fabricantes a los cuales representamos para tratar de influenciar especificaciones en la fase inicial de estos proyectos sobre todo con las empresas que efectuarán el diseño de la ingeniería.

Por la política de comercio exterior que maneja el gobierno las empresas que tienen interés en participar y financiar estos proyectos son empresas Chinas. El hacer relaciones con estas empresas es una tarea difícil por su misma cultura y además por lo que hemos observado en otros proyectos las empresas que están efectuando una inversión y sobre todo están financiando al país tienen mayor libertad para colocar equipos y accesorios manufacturados en su país.

Consideramos que nuestra línea de válvulas tendrá mejores posibilidades con las empresas constructoras Chinas, pero existen válvulas en el mercado ecuatoriano de procedencia China que ya están posicionadas en el mercado por lo que el trabajo que debemos realizar será mayor ya que no es fácil introducir nuevas marcas y sobre todo lograr que los usuarios finales confíen en la calidad y performance de productos de nuevas marcas.

A pesar que el año 2014 se ve bastante difícil es importante anotar que si habrá oportunidad de colocar nuestros productos con un esfuerzo mayor. Es probable que durante este año no cosechemos por las labores de siembra pero es imprescindible efectuar este trabajo que rendirá sus frutos en los años venideros.

Será importante trabajar con la empresa Brasileira Odebrecht que fue adjudicada por Petroecuador EP con el contrato de construcción del poliducto Pascuales Cuenca. En este proyecto hay la posibilidad de vender los sistemas de radar de la compañía Rosemount Tank Gauging para 16 tanques de almacenamiento de derivados de petróleo. Sin embargo la mayor cantidad de ingresos que se podría obtener de este proyecto sería la provisión de actuadores marca Rotork a lo largo del poliducto que van a ser usados en cantidades considerables.

## ***XI.- CONCLUSIONES***

En razón de que los sistemas que comercializa nuestra empresa requieren de un largo periodo de siembra y promoción, Digitec S.A. ve con preocupación el que podamos incrementar las ventas durante el ejercicio 2014. Para ratificar esta

preocupación es necesario entender que en enero 2014 el MIPRO, COMEX publicaron una resolución mediante la cual se prohíbe la importación de varios productos de diferentes partidas arancelarias entre los cuales se incluyó el cable coaxial. Esta prohibición va a disminuir las ventas de productos de nuestra representada la compañía Commscope Andrew pues de nada va a servir que podamos vender nuestras antenas y repetidores sino contamos con el medio de transmisión. Debido a esta dificultad no solo que no vamos a poder crecer en ventas sino que la compañía va a tener que en forma urgente dar un giro a su negocio ya que por la exigencia del Gobierno Ecuatoriano de cumplir con su nueva matriz productiva los Ecuatorianos debemos tratar de importar menos y producir bienes tanto para el consumo local como para la exportación.

El dar este giro a nuestro negocio no será una tarea fácil debido a que el mercado ecuatoriano es pequeño y las exportaciones se van a dificultar por la política que tiene el gobierno Ecuatoriano de tener relaciones comerciales únicamente con países que tienen su misma tendencia política como son los países del ALBA y los países de corte dictatorial como son Irán, Bielorusia, etc. Por tradición los productos ecuatorianos especialmente productos agrícolas, pesqueros y de flores han tenido como principal mercado USA y Europa países con los que el gobierno no ha querido realizar convenios de negocios ya que considera que la forma de negociar de estos países afecta la soberanía de nuestro país.

El que los productos Ecuatorianos se puedan exportar tiene un agravante ya que el gobierno no ha querido pertenecer a La Alianza del Pacífico lo que va a encarecer los productos ecuatorianos ya que los países que conforman esta alianza tienen suscritos convenios de comercio con liberación de derechos arancelarios entre los países en si, y adicionalmente con USA y Europa. Sin embargo debemos expresar que ese es el Ecuador que va a venir en los próximos años y que tenemos que ser creativos para subsistir y comercializar nuestros productos.

Enfatizamos que debemos ser muy creativos al seleccionar los nuevos productos, equipos y servicios en los que estaremos en capacidad de incursionar para poder ser exitosos en el mercado en el que nos desenvolvemos. Posiblemente tengamos que dar un giro total e incursionar en nuevos mercados totalmente desconocidos para la empresa sin embargo es el reto que tenemos y tendremos que salir adelante.

#### ***XI.- POLITICAS Y EXTRATEGIAS PARA EL AÑO 2014***

En base a los objetivos planteados se tiene previsto realizar las siguientes mejoras durante el año 2014:

- De acuerdo al acápite anterior como manifestamos la estrategia será buscar nuevas oportunidades de negocio para lo cual necesitamos ser muy

constantes en generar y direccionar los planes de negocio en los que podamos visualizar algún nicho en el mercado; es un reto que ya lo vamos teniendo desde los años pasados y en este año será necesario incrementar nuestro esfuerzo en implementar las directrices adecuadas para el cumplimiento de los procedimientos a fin de mejorar el desempeño de los diferentes departamentos de la compañía.

- Evaluación de los proyectos en base a los resultados de los balances de pérdidas y ganancias. Esta evaluación nos permitirá ver cuales son las líneas que de acuerdo a la política gubernamental y de la empresa nos permitirán ser más exitosos.
- En el año 2013 se trabajó y se contrató asesoría externa a fin de estar al día con las exigencias del ministerio de Relaciones Laborales. Se adelantó bastante en este aspecto, sin embargo para el año 2014 se han dictado nuevas políticas y regulaciones por parte del gobierno por lo que será necesario fortalecer y dar mayor seguimiento a las políticas de seguridad y salud ocupacional.
- Por los contratos que suscribimos con empresas públicas y privadas observamos que hay una mayor exigencia en el cumplimiento de las normas de Seguridad y Salud Ocupacional por lo que también en el año 2014 contrataremos una empresa especializada en esta área. El objetivo de contar con esta consultoría será para que en cada uno de los proyectos en los que intervenga la compañía se pueda cumplir las siguientes metas:

- a) Identificación de los peligros asociados a las actividades que realiza la empresa
- b) Implementar medidas de control para cada uno de los riesgos ocupacionales existentes inherentes a nuestras actividades de acuerdo al siguiente orden:

- Eliminación del riesgo en la fuente
- Control del riesgo en el medio de transmisión
- Control del riesgo en el receptor mediante medios administrativos o el uso de equipos de protección personal
- Elaboración de documentos que incluyan la identificación de los posibles peligros asociados a las actividades que realiza la compañía.
- Al respecto lo más importante será concientizar al personal que labora en la empresa que cumplir con las normas de seguridad es más importante para la salud y bienestar de ellos mismos.
- Estamos empeñados en implementar un nuevo sistema ERP para los sistemas administrativos y contables. Aunaremos esfuerzos a fin de lograr que el nuevo ERP que hemos adquirido funcione adecuadamente a fin de

- poner en orden especialmente el sistema de inventarios que ha sido uno de los talones de Aquiles de la empresa.
- Continuar con las reuniones de trabajo y capacitación para concientizar al personal que el cliente es muy importante para la empresa y representa los ingresos futuros con los cuales se mejorará o por lo menos mantendrá las ventas de la empresa.
- Se hará hincapié en los 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 el año.

Debemos tratar que el cliente adquiera nuestros productos todo el año a fin de que por lo menos se mantenga el nivel de ventas del año precedente, pero eso se logrará únicamente si los clientes están satisfechos con nuestros productos y servicios.

Para lograr este objetivo tenemos que contar con una planificación y evaluación constante para retener y fidelizar al cliente.

- Otro objetivo será insistir para actualizar la documentación y registro de los manuales de operación de los diferentes departamentos de la compañía.

En vista de que se avisa que el año 2014 va a ser un año difícil, esta administración hará hincapié con todo el personal para tratar de mantener y expandir el negocio de la compañía concentrándonos en vender para cumplir este objetivo las acciones a seguir son las siguientes:

- Encauzaremos los esfuerzos de la organización hacia un objetivo imprescindible: generar ingresos para lo cual trataremos que los lineamientos operativos no interfieran con las ventas.
- Entrenar al personal para que conozca a fondo los sistemas que comercializa la compañía ya que son ellos quienes llevan las relaciones con los clientes, ofrecen el servicio y son la base para conseguir nuestros objetivos.

Sobre todo por las nuevas líneas y estrategias en los que vamos a incursionar será necesario identificar correctamente a nuestros posibles clientes.

- Analizaremos si realmente estamos atendiendo al cliente correcto a fin de enfocar los esfuerzos de manera eficiente si observamos correctamente es posible que encontremos nuevas oportunidades de negocio.

- Trataremos de cumplir con el objetivo que siempre nos hemos planteado ofrecer un servicio de excelencia.
- De igual forma trataremos de mejorar la posición de la compañía en el mercado.

Para cumplir con este propósito identificaremos una ventaja competitiva que nos ayude a sobresalir a fin de ganarle a la competencia y hacer que nuestro negocio crezca en el largo plazo.

Será importante agregar valor a nuestra oferta de bienes y servicios para lo cual será necesario observar lo que sucede en el mercado en el que nos desenvolvemos a fin de hablar con las personas correctas y afinar nuestro olfato. Al respecto consideramos que hay tres factores clave: identificar a las industrias y empresas en crecimiento.

Identificar que hábitos y procesos de compra se están modificando y cómo podemos atenderlos.

- Identificar modelos de negocios en transformación.
- Analizar que industrias pueden verse afectadas positiva o negativamente por cambios globales o modificaciones por las nuevas legislaciones del gobierno.
- Trataremos en lo posible de atraer más clientes a fin de generar mejores y mayores ventas.

Para el efecto será necesario realizar un seguimiento constante a nuestro personal de ventas porque las posibilidades de generar negocios se ven escasas.

Nuestra premisa como lo hemos realizado siempre será cumplir con seriedad y eficiencia los compromisos adquiridos, pues el no cumplirlos no solo que nos hace perder ventas sino que mermará nuestro prestigio y lo que queremos es seguir vendiendo con profesionalismo por muchos años más en el mercado Ecuatoriano.

DIGITEC S.A.

  
Silvia Jaramillo de Vargas  
GERENTE GENERAL