

DIGITEC S.A.
GERENCIA GENERAL

**INFORME DE GERENCIA GENERAL A LA JUNTA
GENERAL DE ACCIONISTAS
EJERCICIO ECONOMICO 2014**

INDICE

- I.-** LA EMPRESA Y SU ENTORNO ECONOMICO
- II.-** SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CONCLUIR EL EJERCICIO 2014 Y ESTADO COMPARATIVO CON EL EJERCICIO PRECEDENTE
 - II.1.-** UTILIDAD OPERACIONAL
- III.-** INDICES DE GESTION
- IV.-** SUCESOS DESTACADOS
- V.-** CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2014.
- VI.-** ASPECTOS ADMINISTRATIVOS LABORALES Y LEGALES DURANTE EL EJERCICIO ECONOMICO 2014.
- VII.-** DISPOSICIONES DE LA JUNTA DE ACCIONISTAS
- VIII.-** PROPUESTA DESTINO DE UTILIDADES
- IX.-** PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2015 EN EL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES Y DE CONTROL DE PROCESOS INDUSTRIALES
- X.-** POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL AÑO 2015

Quito, 20 de abril del 2015

Señores
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
DIGITEC S.A.
Presente.-

I.- LA EMPRESA Y SU ENTORNO ECONOMICO

La Gerencia General de DIGITEC S.A., acatando las disposiciones legales sobre obligaciones societarias, las disposiciones estatutarias de la compañía y la obligación de reportar los resultados financieros de su operación al finalizar el ejercicio económico 2014 a los propietarios del capital, ha formulado este documento que expresa las condiciones del entorno económico que intervino en su actividad durante el periodo reportado, los resultados económicos conseguidos, los cumplimientos observados y las propuestas y recomendaciones planteadas para el ejercicio económico 2015.

Conforme nuestras previsiones expresadas en el informe del año precedente, en el año 2014 el panorama económico del país se presenta difuso e inquietante por la visión ideológica y nada pragmática del Régimen frente a las circunstancias externas desfavorables que se avecinan y que exigían un cambio o por lo menos una rectificación del modelo económico vigente basado en la inversión y gastos del gobierno, cuando la época de abundancia gracias a los altos precios del petróleo iba quedando atrás. En el 2014 estos ingresos petroleros comenzaron su declive más pronunciado a partir del segundo trimestre y dieron origen a que el gobierno inicie la promulgación de una serie de leyes que fueron generando cambios radicales en determinados sectores como el financiero, el importador, el de la inversión, entre otros, con un decidido impacto en los costos de producción y el debilitamiento en la generación de empleo por parte de las empresas privadas. Si bien los precios de bienes y servicios no son los suficientemente flexibles para absorber los impactos, necesariamente repercutieron en las utilidades de las empresas del sector privado y por tanto en el crecimiento y expansión de las mismas que se verán agravados, con seguridad, en el ejercicio 2015.

DIGITEC S.A., compartió estos retos, apremios y limitaciones durante el 2014 y tuvo que reestructurar sus programas de ventas y servicios para ir absorbiendo y acoplándose a estas nuevas reglas del juego económico, tratando de minimizar el impacto de todas las medidas impuestas por el Régimen, pero pese a ello, las consecuencias se ven meridianamente en sus resultados operacionales.

II.- SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CONCLUIR EL EJERCICIO 2014 Y ESTADO COMPARATIVO CON EL EJERCICIO PRECEDENTE.

Como históricamente el petróleo ha significado más del 40% de las exportaciones del País la crisis de precios bajos iniciada a partir del segundo semestre del año 2014 condicionó a una disminución de los ingresos de la economía ecuatoriana, con un impacto en los recursos fiscales sustancial puesto que el peso de estos ingresos alcanza el 33% del total de ingresos públicos consolidados- Esta reducción del precio por barril de crudo se torna gravosa al finalizar el año puesto que sufrió una disminución del 50% originando una brecha aproximada de US\$ 35,00 por barril en el Presupuesto del Estado obligando al Gobierno a adoptar una serie de medidas para poder paliar esta situación.

Como ya señalamos inicialmente, DIGITEC S.A., cuya estructura productora de servicios técnicos y venta de equipos se afina en las importaciones de bienes, el impacto de las varias restricciones a las importaciones, así como la subida de aranceles, determinó una merma significativa de nuestra actividad y por consiguiente de nuestros resultados, como bien se aprecia en los reportes financieros del ejercicio económico 2014, que seguidamente incluimos:

DIGITEC S.A.**ESTADO DE RESULTADOS 2014 Y ESTADO COMPARATIVO AÑO 2013
EN US DOLARES**

	31- Dic.2014	31- Dic. 2013	DIFERENCIAS 2014	% RELACION
			- 2013	2014 /2013
INGRESOS OPERACIONALES				
Ventas	10.315.315,52	15.975.237,51	-5.659.921,99	-35,43%
(-) Costos	-7.289.605,42	-11.996.917,17	4.707.311,75	-39,24%
Utilidad Bruta en Ventas	3.025.710,10	3.978.356,34	-952.646,24	-23,95%
GASTOS OPERACIONALES				
Gastos administrativos y de Ventas	-2.698.425,65	3.225.379,90	526.954,25	16,34%
UTILIDAD OPERACIONAL	327.284,45	752.976,46	425.692,01	56,53%
NO OPERACIONALES				
Otros Ingresos	228.682,12	387.677,24	-158.995,12	-41,01%
Otros Gastos	71.203,95	78.429,03	7.225,08	9,21%
UTILIDAD ANTES TRABAJ. E IMPTO	484.762,62	1.062.224,67	-577.462,03	-54,36%
MENOS : 15% Trabajadores	-72.714,39	-159.333,70	-86.619,31	54,36%
22% Impuesto a la Renta	-92.745,34	-198.636,01	-105.890,67	53,31%
Reserva Legal		-70.425,48	70.425,48	-100,00%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	319.302,89	633.829,46	-314.526,57	-49,62%

II.1 UTILIDAD OPERACIONAL:

La utilidad financiera de las operaciones que cumplió la Compañía durante el ejercicio económico 2014, alcanzó los US \$ 319.303, resultado que refleja un decremento sustantivo frente a la utilidad obtenida en el 2013, y que alcanza el 49,62% en menos. Este resultado operacional nos alerta a seguir implementando estrategias de control en la administración de gastos y a buscar aptitudes de productividad que nos permitan aumentar nuestra competitividad en el mercado local, para poder aspirar a mejores resultados inmersos en este cúmulo de obstáculos gubernamentales que han incidido en nuestra actividad económica.

Adicionalmente, esta merma en nuestras operaciones y baja de ingresos se ha visto reflejada también en nuestro estado de situación, principalmente en el activo disponible y en el activo realizable, cuyas disminuciones impactan en nuestro capital de maniobra. Si bien todavía esta situación no ha llegado a niveles críticos si nos preocupa por cuanto podríamos vernos avocados a conseguir créditos de liquidez con un agravamiento en nuestros costos financieros.

Para complementar el análisis de la situación financiera de la empresa el 2014 y sus posibles repercusiones en los resultados de financieros y su evolución de su Estado de Situación, analizamos con índices de desempeño con las cifras de los correspondientes estados financieros del 2014, como se aprecia a continuación:

DIGITEC S.A.**SITUACION FINANCIERA DEL EJERCICIO 2014 Y ESTADO COMPARATIVO CON EL AÑO 2013
EN US DOLARES**

	2013	2014	DIFERENCIAS
ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo Caja bancos	325.808,65	258.686,09	-67.122,56
Cuentas x cobrar	3.419.402,13	3.153.643,31	-265.758,82
Cuenta x Cobrar Exterior	46.708,16	32.087,27	-14.620,89
Inventarios	1.352.725,67	1.236.548,35	-116.177,32
Otras Ctas x Cobrar	368.916,45	15.408,70	-353.507,75
Otras Ctas x Cobrar Exterior	22.019,70	51.780,12	29.760,42
Mercaderías en tránsito	233.861,15	4.143,67	-229.717,48
Impuestos anticipados	144.204,54	111.179,03	-33.025,51
Otros activos corrientes	94.211,57	92.180,57	-2.031,00
Total ACTIVO CORRIENTE	6.007.858,02	4.955.657,11	-1.052.200,91
ACTIVO FIJO			
Activos Fijos	1.567.670,62	1.648.174,78	80.504,16
depreciación Acumulada	-548.949,76	-305.591,54	243.358,22
TOTAL ACTIVO FIJO	1.018.720,86	1.342.583,24	323.862,38
TOTAL ACTIVOS	7.026.578,88	6.298.240,35	-728.338,53
PASIVOS			
PASIVO CORRIENTE			
Proveedores	1.449.356,09	778.682,47	-670.673,62
Provisiones y beneficios trabaj	223.819,20	265.543,16	41.723,96
Impuestos	198.636,01	92.745,34	-105.890,67
Otras cuenta x pagar	434.140,93	651.857,10	217.716,17
TOTAL PASIVO CORRIENTE	2.305.952,23	1.788.828,07	-517.124,16
PASIVO NO CORRIENTE			
Obligaciones a largo plazo	496.964,98	370.770,24	-126.194,74
Préstamos Accionistas	442.187,54	295.926,89	-146.260,65
Provisiones jubilares	1.078.429,12	1.080.175,17	1.746,05
Pasivos diferidos	0,00	18.437,76	18.437,76
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	2.017.581,64	1.765.310,06	-252.271,58
TOTAL PASIVO	4.323.533,87	3.554.138,13	-769.395,74
PATRIMONIO			
Capital Social	407.840,00	407.840,00	0,00
Reservas	1.612.891,06	2.105.741,70	492.850,64
Reserva de Capital	96.797,36	96.797,36	0,00
Aporte para Capitalizac. Futuras	201.654,14	201.654,14	0,00
Ajustes NIIF	-249.967,01	-387.233,87	-137.266,86
Utilidades	633.829,46	319.302,89	-314.526,57
TOTAL PATRIMONIO	2.703.045,01	2.744.102,22	41.057,21
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	7.026.578,88	6.298.240,35	-728.338,53

III.- INDICES DE GESTION:

Una vez generados el Estado de Situación Financiera de la Empresa y sus resultados económicos, complementamos la información mediante el análisis financiero utilizando las cifras resultantes al 31 de diciembre de 2014, que objetivamente nos permitan examinar y valorar cual es el real nivel de desempeño y el comportamiento operativo de la Compañía, considerando la naturaleza de su actividad como un ente de comercio, inmersa en la situación actual del mercado local; y, a la vez que nos facilite

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 se expresan a continuación los siguientes ratios:

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

$$\frac{4.955.657.11}{1.788.828.07}$$

LQ : 2,77

Este resultado se ubica sobre el índice de referencia de 2:1, determinando una aceptable liquidez de la Empresa.

INDICE PRUEBA ÁCIDA

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

(Activo corriente – Inventario) / Pasivo corriente

$$\frac{(4.955.657.11 - 1.236.548.35)}{1.788.828.07}$$

PA: 2.08

A través de este Indicador se puede confirmar que la empresa tiene una suficiente capacidad para honrar sus créditos de corto plazo a su debido tiempo.

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

$$4.955.657,11 - 1.788.828,07$$

CT: US\$ 3.166.829

Esta relación de capital de trabajo para el 2014, 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

$$\frac{6.298.240,35}{3.554.138,13}$$

IS : 1,77

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 al endeudamiento, o sea, mediante 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

$$\frac{3.554.138,13}{6.298.240,35}$$

RE : 56.43%

Resultado que determina la medida en que los Activos Totales han sido financiados por Capital Ajeno, esto es con la participación de acreedores en el financiamiento de los activos totales de la empresa en el año 2014.

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

$$\frac{1.765.310,06}{2.744.102,22}$$

RP/C : 0,64 veces

- b) **Total Pasivo – Capital Propio:**

TOTAL PASIVO/PATRIMONIO

$$\frac{3.554.138,13}{2.744.102,22}$$

RPT: 1.3 veces

- c) **Concentración del Endeudamiento**

A corto plazo: PASIVO CORRIENTE/TOTAL PASIVO

$$\frac{1.788.828,07}{3.554.138,13}$$

RCE: 50.33%

A largo plazo: PASIVO LARGO PLAZO/TOTAL PASIVO

$$\frac{1.765.310,06}{3.554.138,13}$$

RCE: 49.67%

Indicadores que revelan 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 2014, determina un apalancamiento considerablemente alto que podría ejercer presión sobre las finanzas de la Compañía en los siguientes ejercicios económicos. Más aún que los pasivos corrientes tienen mayor significado frente a los de largo plazo.

RAZONES DE RENTABILIDAD

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

A.- RENTABILIDAD DEL 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.

$$\begin{aligned}\text{Margen Neto de Utilidades} &= \text{Utilidades Netas dividido por las Ventas Totales} \\ &= \text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Totales} \\ &= 319.302,89 / 10.315.315,52 \\ &= \text{RI} : 0.03095\end{aligned}$$

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.

$$\begin{aligned}&= \text{Ventas} / \text{Activo Total} \\ &= 10.315.315,52 / 6.298.240,35 \\ &= \text{RAT: } 1.64\end{aligned}$$

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:

$$\begin{aligned}&= \text{Activo Total} / \text{Patrimonio neto} \\ &= 6.298.240,35 / 2.744.102,22 \\ &= \text{RAF: } 2.30\end{aligned}$$

$$\text{Índice DUPONT} = 0.0397 \times 1.63 \times 2.3 = 0,149$$

Este índice de DUPONT está determinado por un significativo apalancamiento que tiene la Compañía, un excepcional uso de sus Activos pero, una muy baja rentabilidad sobre ventas, que hace que este índice escale niveles preocupantes.

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

UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO/PATRIMONIO

319.302,89/2.744.102,22

RRP: 1,64%

- 5. 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 (UAI) y las Ventas.

Utilidad neta / Ventas

319.302,89/10.315.315,52

RV : 3.09%

Se considera una rentabilidad sobre las ventas bastante reducida si consideramos que la utilidad bruta en ventas es del 29.33%.

IV.- SUCESOS DESTACADOS.-

AREA DE TELECOMUNICACIONES:

Las operaciones de la Compañía se han mantenido dentro de los parámetros proyectados, sin embargo de acuerdo al análisis de la situación financiera de la compañía al concluir el ejercicio 2014, el año 2014 no fue tan exitoso como el año precedente 2013, ya que las ventas disminuyeron considerablemente; lo teníamos previsto, ya que por ejemplo, los proyectos satelitales no los tenemos todos los años debido a que resultan bastante caros para las compañías operadoras, no solo porque los equipos en si sean caros, sino porque el segmento satelital tiene un costo oneroso.

Además de lo expresado las poblaciones a las que se sirve con estos sistemas son estaciones sumamente alejadas de las ciudades principales por lo que los costos de instalación y mantenimiento se encarecen, tal es así que la operadora del estado CNT EP considera a los proyectos satelitales como proyectos de carácter social.

Entendíamos por tanto que durante el 2014 no suscribiríamos varios contratos en el área satelital como sucedió en el año 2013, contratos que hicieron que las ventas de ese año se incrementen por el monto de los mismos.

Durante el año 2014 se concluyeron los trabajos de instalación y mantenimiento de los contratos satelitales y se suscribió varios nuevos contratos para la provisión de sistemas y equipos de varias de las líneas que maneja Digitec S.A. en el área de telecomunicaciones que pasamos a describir 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 contrato contemplaba la provisión de los servicios de garantía y soporte técnico, servicios que se realizaron durante el año 2014 concluyendo los mismos en diciembre de este año.

2.- Contrato No. 430000220 suscrito con la 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). En el primer trimestre del 2014 se concluyó la instalación de los 300 terminales que estaban previstos en el contrato.

La suscripción del acta de entrega recepción total provisional de los bienes y servicios de este contrato se realizó el 11 de abril del 2014. El acta de entrega recepción definitiva se suscribió el 15 de mayo del 2014.

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.

El acta de entrega recepción provisional total de los bienes y servicios de este contrato se suscribió el 7 de febrero del 2014.

El acta de entrega recepción definitiva se suscribió el 17 de julio del 2014. En el periodo comprendido entre la recepción provisional total y definitiva se realiza la operación asistida de los sistemas; la misma que se efectuó durante 30 días con personal del fabricante Comtech y 60 días con personal de Digitec S.A.

A partir de la suscripción del acta de entrega recepción definitiva se inició el periodo de garantía técnica, servicio que se está realizando con personal de Digitec S.A. El periodo de garantía técnica concluirá en el mes de julio del 2015.

4.- La compañía Conecel S.A. adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra No. FINPO-0000020325 (nuestra referencia PS-4459) por la suma de USD 109.200,00 para efectuar el mantenimiento y soporte técnico a los sistemas de sincronismo de la marca Microsemi Symmetricom instalados en diferentes estaciones de Conecel S.A. Este servicio se efectuó de enero a diciembre del año 2014.

5.- La compañía Otecel S.A. Telefónica adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra No. 3300066248 (nuestra referencia PA-4499) por la suma de USD 433.445,03 para la provisión de repetidores celulares de nuestra representada la compañía Commscope Andrew.

6.- Con fecha 27 de enero del 2014 la Secretaría de Inteligencia adjudicó a Digitec S.A. el contrato para la provisión de una plataforma de comunicaciones seguras por la suma de USD 1'490.634,88 (nuestra referencia PM-4496). El acta de entrega recepción definitiva de los bienes y servicios de este contrato se suscribió el 29 de septiembre del 2014.

7.- La compañía Otecel S.A. Telefónica adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra No. 3300067171 (nuestra referencia PA-4514) por la suma de USD 79.160,00 para la provisión de antenas indoor de nuestra representada la compañía Commscope Andrew.

8.- La empresa Otecel S.A. Telefónica adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra No. 3300069174 por la suma de USD 661.839,35 (nuestra referencia PA-4515) para la provisión de varios tipos de antenas como parte del acuerdo marco con nuestra representada la compañía Andrew Commscope.

9.- Otecel S.A. Telefónica adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra No. 3300067844 por la suma de USD 120.859,15 (nuestra referencia PA-4528) para la provisión de cable y conectores de nuestra representada la compañía Andrew Commscope.

10.- Se suscribió con la Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT EP el contrato No. 4300000515 (nuestra referencia PS-4549) para la provisión de bienes y servicios para la implementación de la solución que permita proveer conectividad entre los terminales Vsat y el Hub Gilat en Banda KU. Este contrato por la suma de USD 861.565,10 tuvo el siguiente alcance:

Provisión, instalación, pruebas e integración de la red de telecomunicaciones de la Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT EP de una solución que permita proveer la conectividad entre las estaciones VSAT banda Ku y el HUB Gilat utilizando el segmento satelital del satélite Satmex 8.

Este equipamiento permitirá operar las estaciones del contrato No. 4300000220 de acuerdo al siguiente detalle:

Item	Cnt.	Descripción
1	1	Antena maestra (satelital) de 9m para banda Ku estándar y extendida a instalarse en la estación terrena de Quito. Incluye adquisición, transporte, infraestructura, obra civil, implementación, pruebas y puesta en operación. Antena de 4 puertos (2 de TX y 2 RX), polaridad lineal. Equipando con sistemas de amplificadores de bajo ruido redundantes en las dos polaridades.
2	1	Sistema de rastreo con autotracking que incluye los siguientes equipos para banda Ku: Beacon Tracking Receiver, ACU (antenna control unit), UPC (Uplink control power)
3	1	Cadena de RF en configuración 1+1 de 450W Linear Rated Power con linearizador outdoor para Banda Ku estándar y extendida. Debe incluir amplificadores redundantes para outdoor a ser implementados en el mástil de la antena.
4	1	Instalación e implementación de guía de onda y cableado necesario desde la antena hasta los equipos del HUB Gilat, incluye obra civil.
6	1	Integración y puesta en operación de una antena maestra (satelital), cadena de RF, y conexión a HUB existente.
7	1	Material requerido para instalación de terminales VSAT
8	10	Licencias Desktop del software ArcGIS
9	1	Beacon Tracking Receiver con sintetizador para antena Vertex de 18.3 metros que opera en Banda C.

- Debe incluir todo el hardware, software y licencias necesarias para la gestión de los equipos adquiridos en un sistema de gestión existente de la red de CNT EP.
- Garantía Técnica de los equipos, materiales que suministra y servicios, vigente hasta un (1) año después de la Entrega – Recepción Definitiva.

- Seguro de cobertura contra todo riesgo para los bienes y servicios objeto del contrato, y también póliza de seguros que cubra riesgos de los empleados de la contratista y de terceras personas, hasta la entrega-recepción provisional de los bienes y servicios del objeto del contrato.
- Servicio de mantenimiento preventivo y correctivo así como soporte técnico, hasta la recepción definitiva de toda la solución contratada.
- Suministro y entrega en estación terrena de Quito del material necesario para instalación de los 26 terminales VSAT.

El acta de entrega recepción provisional de los bienes y servicios de este contrato se suscribió el 27 de noviembre del 2014.

El acta de entrega recepción definitiva de este contrato se suscribirá después de 180 días lo que se cumplirá en el mes de mayo del 2015.

11.- Otecel S.A. Telefónica adjudicó a Digitec S.A. con la orden de compra No. 3300069774 por la suma de USD 185.000,00 (nuestra referencia PT-4574) para la provisión de soporte y mantenimiento de la red Backhaul de los equipos de nuestra representada Tellabs Coriant por el año 2014.

12.- Con la orden de compra No. FINPO-0000020828 Conecel S.A. adjudicó a Digitec S.A. por la suma de USD 44.665,28 el soporte técnico para equipos de nuestra representada la compañía Andrew Commscope. Incluye mantenimiento preventivo y correctivo de repetidores ópticos.

13.- Conecel S.A. adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra FINPO-0000021137 (nuestra referencia PT-4612) por la suma de USD 224.834,00 para la provisión de equipos y tarjetas para nodos de datos de la compañía Coriant Tellabs.

14.- Telefónica adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra No. 3300071777 por la suma de USD 170.918,48 (nuestra referencia PT-4623) para la provisión de nodos modelo 8600 de la compañía Coriant Tellabs.

15.- Conecel S.A. adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra FINPO-0000021010 por la suma de USD 118.899,05 (nuestra referencia PT-4626) para la provisión de servicios para los sistemas instalados en su red de datos de Coriant Tellabs.

16.- Se suscribe con la Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT EP el contrato No. 410001950 (nuestra referencia PJ-4651) para la provisión de 87 analizadores de red de cobre de nuestra representada la compañía JDSU por la suma de USD 370.729,62. Con fecha 3 de noviembre del 2014 se suscribió el acta de entrega recepción única y definitiva de los bienes de este contrato.

17.- Con la Universidad Península de Santa Elena se suscribió el contrato No. CP. UPSE-040-2014 (nuestra referencia PN-4750) para la provisión de un medidor de radiación marca Narda modelo SRM-3006 para la escuela de Electrónica y Telecomunicaciones por la suma de USD 31.544,74.

18.- Ecuador Telecom S.A. adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra No. FINPO-000003483 (nuestra referencia PJ-4779) por la suma de USD 26.375,85 para la provisión de un equipo de prueba marca JDSU modelo MTS 2000 y consumibles de fibra óptica.

19.- Conecel S.A. adjudicó a Digitec S.A la orden de compra FINPO-0000021847 por la suma de USD 77.084,00 (nuestra referencia PT-4785) para la provisión de repuestos para los nodos de datos modelo 8600 de la marca Coriant Tellabs.

20.- Digitec S.A. recibió de Conecel S.A. la orden de compra FINPO-0000021832 (nuestra referencia PD-4790) por la suma de USD 163.277,16 para la ampliación de los sistemas repetidores Andrew Commscope de las estaciones Monteolivo y Pueblo Unido.

21.- Digitec S.A. recibió de Conecel S.A. la orden de compra FINPO-0000022116 (nuestra orden PD-4802) por la suma de USD 81.310,16 para los servicios de instalación y servicio técnico en el proyecto Nueva Oriental, con equipos de la marca Andrew Commscope.

22.- Otecel S.A. Telefónica adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra No. 3300086498 (nuestra referencia PA-4834) por la suma de USD 427.584,69 para la provisión de mini repetidores celulares de nuestra representada Andrew Commscope.

23.- Otecel S.A. Telefónica adjudicó a Digitec S.A. con la orden de compra No. 3300086232 (nuestra referencia PA-4835) por la suma de USD 177.951,14 para la provisión de mini repetidores celulares de la marca Andrew Commscope.

24.- La compañía Nokia para sus proyectos con Telefónica S.A. adjudicó a Digitec S.A. cable, conectores, cintas impermeabilizantes, etc. de la marca Andrew Commscope por la suma de USD 1'199.419,53 para lo cual se colocó varias órdenes de compra a nuestra representada.

AREA DE CONTROL DE PROCESOS INDUSTRIALES.-

En el área de control de procesos industriales no hemos tenido mucho éxito como sucedió en el ejercicio económico 2012, sin embargo se efectuaron algunas ventas que contribuyeron a incrementar los ingresos del ejercicio económico 2014.

La mayor parte del año 2014 nuestro personal estuvo efectuando la instalación y comisionamiento de los equipos de nuestras representadas Rotork y Rosemount Tank Gauging en refinería La Libertad dando cumplimiento a los contratos que suscribimos con la compañía Tesca Ingeniería del Ecuador S.A. para el proyecto de automatización de la medición, almacenamiento y despacho en tanquería de Refinería La Libertad de EP Petroecuador.

Los servicios contratados a Digitec S.A. se iniciaron desde el año 2013, pero el avance de los mismos estuvo sujeto al avance de los demás trabajos contratados por EP Petroecuador a Tesca, ya que sobre todo para la configuración y puesta en servicio de los sistemas de medición de nivel de Rosemount Tank Gauging, debíamos esperar por la entrega de las tablas de calibración y que las plantas de esta Refinería estén en condiciones operativas. Cabe indicar que los servicios de puesta en operación se demoraron porque el contrato de Tesca con Petroecuador requería la certificación de los sistemas de medición, trabajo que se efectuó en conjunto con la compañía Veripet, funcionarios de Refinería la Libertad y de Tesca Ingeniería del Ecuador.

A continuación detallamos las principales órdenes de compra y contratos que se suscribieron con diferentes clientes para las líneas que manejamos de control de procesos industriales.

- PR-4633: La compañía Promanti adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra No. 006-2014 para la provisión de 5 actuadores modelo IQ de nuestra representada la compañía Rotork Controls Inc. por la suma de USD 48.628,17.
- PR-4633: Con la orden de compra No. E-69236-H la compañía Clipper nos adjudicó la provisión de actuadores electrohidráulicos para válvulas de 10", 8" por un total de USD 1'122.479,75 los mismos que serán instalados en el Poliducto Pascuales Cuenca. Esta fue una orden directa para nuestra representada la compañía Rotork Controls Inc. El Poliducto Pascuales-Cuenca fue adjudicado por Petroecuador EP a la compañía Odebrecht.
- PR-4735: Digitec S.A. suscribió con Refinería Esmeraldas de Petroecuador EP el contrato No. 5003730 para la provisión de varios repuestos para actuadores de nuestra representada la compañía Rotork Controls Inc. por la suma de USD 207.844,23.
- PR-4756: Digitec S.A. recibió de Refinería Esmeraldas la orden de compra No. S/C E20140459 para la provisión de cabezas de radar THE 3900 de nuestra representada Rosemount Tank Gauging por un valor de USD 144.546,80.
- PR-4766: Se recibió por parte de la Gerencia de Transporte y Almacenamiento de EP Petroecuador la orden de compra directa No. CPG-41026 para la provisión de actuadores de nuestra representada la compañía Rotork Controls Inc. por la suma de USD 91.526,64.
- PR-4769: Se recibió de la compañía Odebrecht la orden de compra directa EPP-2013299-POL-I-045 para nuestra representada la compañía Rosemount Tank Gauging por la suma de USD 833.107,90 para la provisión de sistemas de medición con tecnología radar, para los tanques del Poliducto Pascuales Cuenca de EP Petroecuador.
- PR-4787: La compañía P MEC S.A. adjudicó la orden de compra No. P14-914-ODC-1172-1 para la provisión de un actuador neumático por la suma de USD 74.180,09, a ser instalado en la Refinería de Esmeraldas.
- PR-4798: Se recibió de la compañía Azulec S.A. la orden de compra No. 0253023 por la suma de USD 54.159,22 para la provisión de 5 válvulas motorizadas de nuestra representada la compañía Rotork Controls Inc.
- PR-4799: se suscribió el contrato No. 2014266 con la terminal de Santo Domingo de EP Petroecuador para la provisión de repuestos para radares de los tanques de nuestra representada la compañía Rosemount Tank Gauging por la suma de USD 73.858,25.
- PR-4828: Se recibió de la compañía Danielcom la orden de compra directa No. RCI-103927 para nuestra representada la compañía Rotork Controls Inc. para la provisión de 36 actuadores IQ para instalarlos en skids de Petroamazonas. La orden de compra fue por USD 150.526,12.
- PR-4911: Se suscribió con Petroecuador el contrato No. 2015028 para la provisión de repuestos para los medidores de nivel con tecnología radar de la Terminal Chorillo Monteverde por la suma de USD 41.205,15.

Como se puede observar de la información que antecede en el área de control de procesos industriales, las órdenes de compra más significativas durante el ejercicio económico 2014 han sido órdenes directas

para las compañías Rosemount Tank Gauging y Rotork Controls Inc. en las cuales Digitec S.A. recibe una comisión por la venta.

V.- CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2014.

La Administración de la compañía ha procurado el adecuado cumplimiento de las metas y objetivos propuestos para el presente ejercicio económico.

Debido al entorno económico del país conocíamos que el año 2014 sería un año complicado para lograr el total de ventas que se tuvo en el año 2013, por lo que el total de ingresos alcanzado y que se reflejan en los Estados Financieros lo consideramos bastante bueno ya que el giro del negocio de Digitec S.A. es muy especializado que requiere de mucha preparación técnica para colocar nuestros productos entre los diferentes clientes, que en la mayoría de las líneas que representamos en el país resultan una especie de traje a la medida.

Observamos año a año que se va tornando difícil incrementar nuestro volumen de ventas por la competencia que tenemos principalmente de empresas chinas, que por tener mano de obra sumamente baja y contar con subsidios del gobierno pueden bajar considerablemente sus precios y en ciertos casos que los hemos constatado regalan sus equipos y accesorios.

La competencia de empresas chinas la sentimos principalmente en las líneas que manejamos en el área de telecomunicaciones. Así por ejemplo se nos dificulta ampliar la capacidad instalada de equipos de la marca Coriant Tellabs por la competencia de las compañías Chinas ZTE y Huawei.

En los ejercicios económicos 2013 y 2014 la compañía ZTE logró ventas de varios millones de dólares en la compañía Otecel Telefónica con una técnica especial de venta que era una especie de leasing de equipos por los cuales pagaba Telefónica una vez que tuviera utilidades por los equipos instalados. Si bien este modelo de negocios no fue efectivo para Telefónica por la calidad del equipo instalado nos quitó oportunidad de vender nuestros sistemas.

Hemos tenido dificultad en colocar los equipos y accesorios de nuestra representada la compañía Andrew Commscope por los precios sumamente bajos a los que oferta la compañía china Comba.

En el año 2014 además de la competencia de las empresas chinas dificultó que podamos incrementar las ventas las resoluciones del Mipro y del Comex que a fin de cumplir las directrices para el cambio de matriz productiva, principalmente la resolución No. 098 del Comex que dispuso la necesidad de contar con un certificado de conformidad para la importación de todo tipo de cable y específicamente el cable coaxial que comercializamos de nuestra representada la compañía Commscope Andrew y que es el medio de transmisión para los equipos repetidores y antenas de esta misma empresa.

Por este inconveniente tuvimos y seguimos teniendo dificultad para importar el cable coaxial y consecuentemente los demás productos de nuestra representada.

La serie de medidas implementadas por el Gobierno Nacional dejaron profundas secuelas en el programa de objetivos programados para hacerlos realidad en el 2014 como ya lo anotamos, limitando a la Administración a concentrar todos sus esfuerzos en el cumplimiento de los planes y proyectos más prioritarios como:

1.- Ampliación física de las instalaciones de la empresa para ganar eficiencia y productividad en nuestros servicios técnicos, para lo cual la empresa adquirió un nuevo local en donde se ubicó la unidad de

negocios Andrew Commscope, permitiendo un reacondicionamiento de las demás áreas productivas en el local principal.

2.- Contratación de nuevo personal de ingenieros en telecomunicaciones para entrenamiento y preparación en tecnologías de avanzada que exigen nuestras líneas de servicios técnicos y nuestros proveedores.

3.- Un objetivo cumplido fue la implementación del nuevo sistema ERP para los sistemas administrativos y contables de la compañía.

Se adquirió este nuevo software contable financiero para obtener una mejor gestión de control de las órdenes de producción y sus presupuestos, la gestión de costos y gastos y vigilancia del avance de obra por cada servicio técnico en el campo, que debe realizar la empresa para una atención eficiente a sus clientes que demanda de los servicios especializados que ofrece la compañía.

Durante el ejercicio económico 2014 se implementó el sistema ERP denominado MBA3 que permite preparar los estados financieros de Digitec S.A. de acuerdo con las normas internacionales de información financiera NIIF y que cuenta además con los elementos necesarios para la facturación electrónica que de acuerdo con la disposición del SRI nuestra empresa está obligada a realizar la facturación electrónica desde el primero de enero del 2015.

Debido a que siempre resulta complicada la implementación de nuevos sistemas contables, la Administración de la compañía decidió que luego de la capacitación respectiva a todos los funcionarios que iban a manejar el nuevo sistema a partir del mes de junio del 2014, se lleve la contabilidad en dos sistemas; el antiguo Aplicont y el nuevo MBA3. Esta política permitió verificar que los dos sistemas arrojaban resultados similares, a excepción de las cuentas de inventarios, ya que, en el sistema anterior para la valoración del inventario se utiliza el sistema "FIFO" primeras entradas primeras salidas y en el nuevo sistema el inventario se valora a costo promedio.

Realmente la valoración del inventario ha sido uno de los problemas que siempre ha tenido la empresa, y en este ejercicio económico no ha sido la excepción, razón por la que al cerrar el ejercicio fiscal 2014 tuvimos algunas anomalías en el sistema razón por la que fue necesario efectuar una declaración sustitutiva a la declaración del impuesto a la renta.

La empresa que comercializa el sistema MBA3 principalmente por los cambios que dispuso el SRI durante el año 2014 para la facturación electrónica ha efectuado modificaciones al sistema y estos cambios nos envían en línea, posiblemente por estos cambios y por falta de información adecuada se detectó en forma posterior a la declaración del impuesto a la renta el 10 de abril del 2015 errores en la cuenta de ingresos e inventarios del ejercicio 2014 razón por la que como explicamos fue necesario efectuar una declaración sustitutiva.

Se tuvo una reunión con los directos de la compañía MBA3 para reclamar sobre este particular y se diseñó una estrategia para evitar este tipo de inconvenientes a futuro. Entre las estrategias acordadas fue que se explicaría a nuestro personal sobre el alcance de las modificaciones así como se realizaría capacitaciones al personal de Digitec S.A. para evitar confusiones y que cometan errores al ingresar la información o al imprimir los diferentes reportes que arroja el sistema.

Es importante también indicar que para iniciar las operaciones con el sistema ERP MBA3 en el mes de Junio 2014 se realizó un asiento contable con el fin de dar de baja los activos fijos que se encontraban

totalmente depreciados. Esta reclasificación tuvo como finalidad contar con una base de datos real a ser ingresada en el nuevo sistema.

Este asiento contable que afectó el costo histórico y la depreciación acumulada de activos fijos incluyendo además la venta de dos vehículos de propiedad de Digitec S.A. es de USD 368.635,57.

4.- Se ha logrado sistematizar el entrenamiento y la preparación técnica del personal de ingenieros en las sedes productivas de nuestras firmas en el extranjero que son representadas por Digitec S.A. acorde a las necesidades del servicio técnico que proporcionamos y los equipos de última tecnología que importamos.

5.- Renovación del RISSO

Para dar cumplimiento a las Directrices del Ministerio de Relaciones Laborables durante el año 2014 se trabajó para tener al día toda la documentación requerida por el Ministerio para obtener la renovación del Reglamento de Higiene y Seguridad y Salud de la empresa.

Para el efecto se contó con la colaboración y asesoría de la compañía Mante Cía. Ltda.

Una vez que se recopiló toda la información necesaria en el mes de septiembre del 2014 se entregó oficialmente la solicitud al Ministerio de Relaciones Laborables.

Luego de mantener una reunión de trabajo con el funcionario a cargo de nuestro proceso, fue necesario elaborar documentos adicionales requeridos por el ministerio, como son:

- las matrices de riesgo y de planes de acción para los períodos 2012 – 2013 y 2013 – 2014.
- Inclusión de indicadores y medios de verificación en los planes de acción.
- El Ministerio de Relaciones Laborales cambió la metodología de las matrices de identificación de riesgos y medidas preventivas a una metodología internacionalmente aceptada denominada “Evaluación de Riesgos Laborales” aprobada por el Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo de España, por lo que fue necesario efectuar este cambio en las matrices de riesgo de la empresa, trabajo que nos llevó un tiempo considerable.
- Se solicitó a los médicos ocupacionales contratados por la empresa, revisar la información médica detenidamente a fin de efectuar un levantamiento de estadísticas de accidentabilidad laboral. Estadísticas que dieron resultados satisfactorios, por la casi nula ocurrencia de accidentes de trabajo en el periodo analizado.
- En el mes de Febrero del 2015 se ingresó toda la documentación requerida por el MRL y con fecha 17 de marzo del 2015 se recibió la resolución de renovación del RISSO.

6.- Mediciones de Factores de Riesgo:

En el mes de agosto del 2014 se realizó el estudio psicosocial de la empresa, con la especialista Rina Hidalgo, luego de lo cual se mantuvo una reunión informativa con los resultados finales.

Entre Septiembre y Noviembre del 2014 se realizó el estudio ergonómico y de iluminación de la empresa con la especialista Delia Fierro. De igual forma posteriormente se mantuvo una reunión informativa de los resultados.

7.- Permiso Ambiental:

Se gestionó la obtención del certificado de Registro Ambiental de Digitec S.A. ante el SUIA y con fecha 15 de octubre del 2014 se obtuvo el certificado correspondiente.

8.- Capacitación:

Durante el 2014 se impartieron a los funcionarios de Digitec S.A. las capacitaciones que requiere el Ministerio de Relaciones Laborales y el less, como son:

- trabajo en alturas
- manejo, uso y mantenimiento de equipos de protección individual.
- Medidas preventivas en caso de sismos
- Plan de emergencias y de contingencias de Digitec S.A.
- Seguridad Industrial en transportación y manejo de carga terrestre

Se contrató al Licenciado Patricio Basantes quien dictó a los funcionarios de Digitec S.A. los siguientes talleres:

- Liderazgo
- Motivación Personal
- Atención al cliente y trabajo en equipo

Con estos talleres se trató de que los participantes conozcan, aprendan y transmitan efectiva y positivamente las acciones y actividades que se requieren para un adecuado liderazgo, además de brindar una atención de calidad al cliente externo e implementar la práctica del buen trato dirigido al cliente interno de Digitec S.A.

Otros de los objetivos de estos talleres fueron:

- Lograr que los funcionarios tengan una actitud positiva tanto personal como profesional.
- Desarrollar habilidades de trabajo en equipo y liderazgo.
- Actuar con armonía y sinergia de equipo.
- Generar autoconfianza.
- Lograr con el trabajo en equipo los objetivos de cada área de la compañía.
- Conseguir satisfacción en el servicio de atención al cliente.
- Desarrollar en el participante el orgullo de ser parte de Digitec S.A.

Estos talleres tuvieron muy buena aceptación en el personal de Digitec S.A. , lo consideraron un proyecto diferente al normal de las capacitaciones y que les ayudaría a lograr cambios personales, familiares, sociales y profesionales.

La Administración de Digitec S.A. de igual forma considera que los talleres dieron el resultado que se esperaba para obtener un mejoramiento del clima laboral y un trato adecuado a los clientes de la empresa, así como dar pautas al personal para manejar y solventar los problemas o inconvenientes que se presentan en el día a día.

VI.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS LABORALES Y LEGALES DURANTE EL EJERCICIO ECONOMICO 2014

Durante el Ejercicio Económico 2014 las políticas administrativas y legales no sufrieron variaciones con respecto al Ejercicio Económico 2013.

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.

VII.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA.

- 1.- La Junta General Ordinaria reunida el 21 de mayo del año 2014, que conoció y aprobó por unanimidad los resultados conseguidos en el ejercicio 2013, dispuso una específica distribución de las utilidades a disposición de los Accionistas del año 2013, habiendo resuelto el destino de la suma de US \$ 380.297,68 para ser distribuida a los accionistas de la Compañía. El restante valor de las utilidades reportadas se procedió a disponer que Contabilidad registre en la cuenta Reservas Facultativas; con estas operaciones se dio cabal cumplimiento a lo dispuesto por la Junta General.
- 2.- De conformidad con lo dispuesto en el Acta de Junta General de Accionistas del 30 de septiembre del 2014, la Administración procedió a contratar la auditoría externa para el ejercicio 2014, con ESUTECO Cía. Ltda., compañía que tiene la calificación como Auditora Externa y que tiene el registro No. 23, habiendo firmado el contrato respectivo, luego de lo cual se procedió a notificar a la Superintendencia de Compañías sobre este acto.

VIII.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO 2014.

La Administración, frente a los requerimientos de liquidez de la Compañía propone la siguiente distribución de utilidades a disposición de los accionistas señalada en el siguiente cuadro:

DIGITEC S.A.

PROPUESTA DE DISTRIBUCION DE LAS UTILIDADES A DISPOSICION DE LOS ACCIONISTAS EJERCICIO ECONOMICO 2014 EN US DOLARES

CONCEPTO	VALOR
SALDO CONTABLE EN CTA. UTILIDAD EJERCICIO	319.302,89
DISTRIBUCION PORCENTUAL DE UTILIDADES	
ACCIONISTAS	60% 191.581,73
RESERVA FACULTATIVA	40% 127.721,16
SUMAN	319.302,88

IX.- PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2015 EN EL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES Y DE CONTROL DE PROCESOS INDUSTRIALES

Mercado de Telecomunicaciones:

Evaluación Año 2014

En el mes de Enero del año 2014, el Ecuador recibió con mucha sorpresa la oficialización con carácter de OBLIGATORIO-EMERGENTE del reglamento

Técnico Ecuatoriano RTE INEN 098 “CONDUCTORES COAXIALES”; con la finalidad de proteger los riesgos para la seguridad y la vida de las personas, el medio ambiente y evitar prácticas que pueden inducir a error a los usuarios.

Este reglamento técnico aplica entre otros a los siguientes productos:

2.1.1 Conductores Coaxiales:

a) Cables de radio-frecuencia flexibles o semiflexibles de los tipos coaxial o de conductor trenzado, diseñados para su aplicación en equipos de radio-frecuencias y en dispositivos electrónicos que empleen técnicas similares.

2.1.3 Cordones flexibles y alambres para instalaciones domésticas, cables para elevadores y grúas

Al igual que este reglamento se oficializaron otros reglamentos similares que directamente e inmediatamente empezaron a afectar a DIGITEC SA y a todo el Sector de las Telecomunicaciones en el país, no solo a principio del año, sino a lo largo del todo el 2014.

A consecuencia de las nuevas reglas y leyes dispuestas por el Ministerio de Industrias y Productividad establecidas en el primer trimestre del año 2014, todo el sector de las Telecomunicaciones se vio en la necesidad de disminuir las importaciones de los productos necesarios para el crecimiento de las telecomunicaciones en el país, y esperar un tiempo con la esperanza de que el Gobierno y el MIPRO emitieran una nueva resolución aprobando las importaciones de aquellos productos que no son producidos o pueden ser manufacturados en el Ecuador.

Lamentablemente en el 2do trimestre del año el Gobierno Ecuatoriano no se pronunció al respecto y las importaciones del sector registraron índices sumamente bajos.

El tercer y cuarto trimestre del año fueron trimestres muy duros para el sector de las telecomunicaciones, ya que a consecuencia de no tener material con el cual realizar trabajos básicos y sencillos como el de instalación y mantenimiento de sitios, los operadores privados se vieron en la necesidad de cancelar y congelar contratos de servicios y mantenimientos a nivel nacional, teniendo como consecuencia final, que muchos contratistas pequeños y medianos se vieron obligados a cerrar sus operaciones, despedir a su personal y en muchas ocasiones vender o devolver su recientemente adquirida flota de vehículos.

De la misma manera por las dificultades anotadas los operadores se vieron en la necesidad de recortar su presupuesto anual de inversiones nuevas, ya que de la noche a la mañana su CAPEX se vio reducido drásticamente entre un 20-30%.

A consecuencia de la reducción de inversiones nuevas por parte de los operadores móviles, Digitec y muchas empresas del sector de las Telecomunicaciones, especialmente las prestadoras de servicios de

valor agregado, se vieron fuertemente impactadas, ya que sus ventas se redujeron drásticamente 40-50% menos, comparado con el año 2013. Al no poder contar con un flujo de efectivo necesario para poder llevar las operaciones del día a día, la mayoría de empresas del sector se vio obligada a acudir a sus reservas y patrimonio para sobrevivir la larga noche que se pronosticaba traería el famoso cambio en la matriz productiva.

En resumen, en el año 2014, el sector de las telecomunicaciones, por lo menos del lado de los operadores móviles privados se vio afectado, no así del lado del operador público, el cual tuvo un crecimiento de 3X en el número de usuarios y clientes, respecto a los abonados del año 2013, impulsado principalmente por la oferta de su tecnología 4G/LTE, la cual le sirvió para capturar nuevos clientes y cuentas corporativas, hambrientas de la nueva tecnología.

Es importante aclarar, sin embargo, que el crecimiento del operador público en el año 2014, obedece a las inversiones en la tecnología 4G/LTE que el Gobierno auspició y desembolsó en el año 2013, y que inició realmente en el año 2012.

El operador público fue el único que durante el año 2014 gozó de la autorización del uso del espectro Radioeléctrico para las frecuencias de 4G/LTE, mientras que los operadores móviles privados fueron privados de obtener estas frecuencias, al estar sus propuestas estancadas en la banca de negociación con el gobierno a lo largo de todo el año 2014.

Perspectivas Año 2015

El 12 de Enero del año 2015, y con menos sorpresa que en el año 2014, el Ecuador recibió las noticias del Gobierno y el Comité de Comercio Exterior de las nuevas tasas arancelarias de importación, aplicadas a varias partidas y subpartidas mediante RESOLUCIÓN 051-2014, y cuyo estudio e informe de acuerdo al COMEX obedece a que las subpartidas analizadas provocan una salida de divisas del país, mismas que podrían convertirse en inversión para la economía ecuatoriana.

Posteriormente, y en el mismo trimestre, el 6 de Marzo del 2015, el COMEX vuelve a emitir una nueva resolución RES 011-2015, esta vez calificada como una sobretasa arancelaria o Salvaguardia, por la cual ciertos productos recibirían a partir del 11 de marzo una sobretasa arancelaria, adicional a los aranceles aplicables vigentes.

Tomando en consideración el nuevo costo para importar productos de telecomunicaciones al Ecuador, muchos de los cuales no son o pueden ser manufacturados en el Ecuador, y considerando que el precio y costo de importación de los mismos se vuelve prohibitivo para las pequeñas y medianas empresas, se anticipa que empresas como DIGITEC se vean en la necesidad de solicitar a los operadores móviles, que sean ellos mismos los que importen los productos.

Tomando también en consideración que solo en 3 meses hubo 2 subidas de aranceles, sin un indicador que esta tendencia vaya a parar, el sector de las telecomunicaciones en el país está nuevamente complicado a la espera del mensaje que está enviando el Gobierno, el cual a consecuencia de la baja en el precio del petróleo, sin querer o no, está enviando el mensaje de que se está quedando sin dinero.

Por los nuevos aranceles y sobretasas arancelarias los operadores móviles, ven disminuir las inversiones que tenían previstas, lo que baja drásticamente las posibilidades de negocios para DIGITEC y las empresas del sector de las telecomunicaciones, que dependen de las inversiones de los operadores móviles para subsistir y llevar sus operaciones. A pesar de que el mercado exige y demanda que las operadoras móviles desplieguen e introduzcan en el mercado ecuatoriano la nueva tecnología 4G/LTE, el

país posiblemente no se beneficie de esta nueva tecnología hasta el año 2016, y solo si es que las políticas del gobierno generan un entorno lo suficientemente amigable para dar la confianza a las operadoras, de que sus inversiones serán justificadamente retribuidas en el tiempo, a través de la adopción y captura de nuevos clientes.

A consecuencias de los puntos mencionados arriba, se anticipa que en el año 2015 no solo el sector de las telecomunicaciones sino todo el país, entre en una recesión económica muy fuerte, sin una luz al final del túnel, y que la larga noche en la que se ha convertido el famoso cambio de la matriz productiva del país, continúe.

Sin embargo como las operadoras móviles recibieron a fines del año 2014 la autorización para el uso del Espectro Radioeléctrico en las bandas de 4G/LTE a pesar de las dificultades económicas que se avisan en el país, estas empresas tienen que hacer necesariamente inversiones para no perder los clientes que ya tienen, para competir entre si y para no permitir que la telefónica estatal les siga quitando clientes.

Por lo tanto a pesar del panorama adverso vemos que si podremos colocar nuestros productos en este mercado, no será una tarea fácil porque la competencia va a estar atrás del mismo objetivo, pero es un reto que lo tenemos que tomar y trabajar arduamente para conseguir contratos y órdenes de compra para las líneas del área de telecomunicaciones que representamos en el país.

Mercado de Control de Procesos Industriales:

Para el Presupuesto General del Estado del 2015, el Ecuador fijó un precio de USD 79.7 el barril de petróleo, con lo cual, si hay cambios en dicho precio como el que tenemos en los momentos actuales, provoca dos impactos importantes:

- Menos ingresos al Presupuesto, lo que conlleva a replantear las cifras y,
- Efecto en el comercio exterior frente a una desestabilización de la Balanza Comercial

Si hacemos un análisis sobre la Balanza Comercial de los últimos 4 años, podemos entender que los altos precios del petróleo han permitido que la Balanza Comercial Petrolera sea positiva en el 2014, con lo cual compensa a la no petrolera, permitiendo una estabilidad en el Sector Externo. Con este rápido cambio en los precios, simplemente este ejercicio se acaba y pone en riesgo la estabilidad que se ha buscado en este sector.

Por otra parte, el Presupuesto del 2015 ya registra un déficit de 5.369 millones de dólares, situación que empezó en el 2011 y para este año se ha agravado. Adicional a esto, este año debemos aumentar la amortización de la deuda y el pago a China en petróleo, con lo cual, según los analistas se necesita financiar entre 8.900 a 10.000 millones de dólares.

La salida que se prevé será la de disminuir los programas de inversión y buscar financiar vía deuda el déficit que se presenta. Esto obviamente afectará la economía, dado el modelo ecuatoriano que se sustenta en el Gasto Público, el cual según la OPF (Observación de la Política Fiscal), pasó del 33% del PIB en el 2009 al 43% del PIB en el 2014.

Con un Presupuesto aprobado por 36.317 millones de dólares, el Ecuador tiene que entrar en una difícil revisión del mismo, con lo cual las medidas de recorte que se han hecho no son suficientes. Se debe, por tanto, recurrir a incrementar la deuda externa. Para ellos el país ha alcanzado dos negociaciones:

- BID: 300 millones de dólares
- China: 5.296 millones de dólares

Sin embargo de lo que se conoce el préstamo de China aparentemente ha quedado solo en enunciado, será necesario esperar que a lo largo del 2015 se vayan concretando las negociaciones con el Eximbank de China.

Ante el desplome del precio del petróleo, el Ecuador ha debido entrar a su vez en algunas definiciones muy importantes para poder sostener su nivel de gasto y modelo de negocio. Entre las principales acciones internas que se mapean están:

- Revocar alza salarial en el estado: con esto se recorta el alza programada del 5%
- Un recorte de 1.420 millones de dólares del Presupuesto, dividido en 840 millones de dólares de los gastos inversión y 580 millones de dólares en gastos corrientes.
- La dolarización se debe mantener para sostener la economía, aunque se prevé como alternativa una moneda regional.
- Sostener los niveles de explotación petrolera que alcanzaron ya más de 550.000 barriles diarios en el 2014, casi un 8% más que en el 2013.
- Instrumentar políticas para compensar la Balanza Comercial.
- Si no se prevén cambios en la estructura del Modelo de Gasto Público, las políticas de endeudamiento o incremento de impuestos serán la llave de salida para la falta de liquidez. Es por ello que es un excelente momento para ser un poco austeros y priorizar muy bien las inversiones que se deben hacer en el país.

Por lo expuesto anteriormente no habrá durante el año 2015 nuevos proyectos de inversión en el sector petrolero que es el sector en el que comercializamos los productos de nuestras representadas Rotork Controls Inc. y Rosemount Tank Gauging.

De las visitas efectuadas a nuestros clientes de Petroecuador conocemos que sus presupuestos de inversión han sido recortados, se matendrá y habrá oportunidades de venta en las áreas de operación y mantenimiento es decir repuestos de los equipos que comercializamos y cambios de instrumentos antiguos que están llegando al límite de su vida útil, esto sobre todo en los actuadores para válvulas de nuestra representada la compañía Rotork Controls Inc.

Debido a este panorama será necesario trabajar más arduamente en el sector de energía ya que el Gobierno Nacional continúa realizando inversiones y propaganda en este sector.

No es un área en la que nos desenvolvemos pero será necesario incursionar en la misma porque es la única que va a tener un continuo crecimiento, ya que los planes del gobierno son exportar energía a los países vecinos y tener excedentes para que la industria no dependa de los derivados del petróleo como es el diesel, y sustituir el consumo de gas con energía eléctrica para lo cual se ha encargado a la industria local la fabricación de cocinas de inducción, y también se está importando este tipo de cocinas desde China.

X.- POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL AÑO 2015

Por todo lo anotado en los acápite anteriores, el año 2015 se perfila sumamente difícil, por el problema económico que está atravesando el país; al tener un precio del petróleo bajo de hecho el gobierno Ecuatoriano va a tener que recortar los gastos de inversión por lo que obtener contratos y órdenes de compra en el área petrolera que es uno de los mercados en el que nos desenvolvemos va a ser bastante difícil, por lo que, hoy más que nunca tenemos que estar conscientes que debemos trabajar arduamente, para lograr resultados.

- Nuestra misión será no descuidar a nuestros clientes para no perder ninguna oportunidad de venta. Además de que los clientes siempre recuerdan la visita amable de su proveedor que le va a saludar a sabiendas que no tiene presupuesto, si queremos seguir en el mercado como es nuestra meta, esos clientes se acordarán de esos pequeños detalles, y, cuando los tiempos hayan cambiado y llegue el momento en que se reactiven los proyectos, seguramente si van a ser todo lo posible por trabajar con nuestra empresa.
- Durante el 2015 tenemos que ser cuidadosos con el dinero y los gastos. Por todos los impuestos, aranceles y sobretasas arancelarias que el gobierno ha impuesto, cada vez vemos que es más difícil mantener nuestro capital de trabajo, cada vez que llega una importación las erogaciones que tenemos que hacer son muy altas, factor que no lo teníamos en los años precedentes, por lo que necesariamente vamos a tener que recurrir a créditos bancarios lo que aumentará los gastos financieros.

Tal como se avisa la economía del país es posible que el gobierno incremente nuevos impuestos y nuevas restricciones por lo que tenemos que ser enfáticos en que este año debemos ser muy austeros con los gastos, además debemos explicar a todo nuestro equipo de trabajo que debemos ser disciplinados y cuidar el dinero y los bienes de la empresa, ya que sino los cuidamos nos veremos avocados a tomar medidas más drásticas. Nuestro objetivo será mantener la austeridad y cuidar nuestro dinero para de esta forma evitar ajustes que nos puedan afectar a todos en forma posterior. Es importante anotar que la austeridad ayuda a fortalecer, capitalizar y desarrollar las empresas.

- Otro de los objetivos será tratar de mejorar todos los procesos productivos de la empresa, para mejorar nuestra competitividad y ser más eficientes, teniendo presente que siempre queremos tener un diferenciador y este diferenciador es que queremos hacer y entregar un trabajo de calidad y excelencia, para que nuestros clientes sientan que están trabajando con una empresa seria que se esfuerza por brindar un servicio de calidad y con los más altos estándares.
- En épocas de crisis tenemos que ser creativos para sacar adelante los negocios, esta creatividad y una nueva forma de pensar nos permitirá encontrar nuevos nichos de mercado, nuevas oportunidades de venta. Hay que considerar que todos los tiempos son buenos para trabajar y en esta época tenemos que hacerlo con más ahínco y esfuerzo porque el mercado así lo exige.
- Tenemos que concentrarnos en direccionar adecuadamente los planes de negocio, trazarnos objetivos claros y definidos y concientizar al personal que trabajando unidos y en equipo seremos capaces de lograr las metas que nos propongamos.
- Entre otro de los objetivos que esta Gerencia propone para este año tiene que ver con la gestión contable. Se solicitará a la empresa que nos vendió el ERP que capacite más profundamente al personal, para evitar errores en el futuro, y para que los reportes se ajusten a las necesidades de la compañía a fin de que el sistema nos de la información necesaria para la toma de decisiones administrativas y financieras.

Para el efecto será necesario completar el manual de Contabilidad, a fin de que todas las actividades que se realizan en el proceso contable estén documentadas para asegurarnos que las políticas y procedimientos establecidos se estén cumpliendo.

- La empresa ha adelantado mucho en la planeación estratégica de los proyectos que efectuamos, pero consideramos que debemos mejorar, ya que cualquier tiempo es bueno para mejorar.

Para conseguir este objetivo será necesario generar un documento de planeación estratégica de proyectos en donde se incluyan las necesidades tecnológicas que requiere el negocio, sus cronogramas, análisis de fortalezas y debilidades, presupuestos, responsables, planes activos y operativos, indicadores de gestión que permitan administrar y hacer un seguimiento del plan propuesto y todo el proyecto en sí. La experiencia nos ha indicado que si tenemos todo documentado es más fácil sacar adelante un proyecto. El efectuar el seguimiento administrativo y financiero nos permitirá ahorrar tiempo y dinero. Una buena planificación nos permitirá que evitemos ir varias veces a una misma estación si podemos evitarlo nos permitirá ahorrar recursos y dinero. De esta forma no tendremos que subcontratar grupos adicionales de trabajo y se podrán cumplir con holgura los cronogramas previamente preparados evitando así que la empresa pague multas por atrasos en la entrega de los servicios. De los estados financieros hemos observado que las cuentas de viáticos y movilización son sumamente altas, revisando constantemente el presupuesto sabremos si el proyecto está siendo rentable o si debemos hacer correctivos a tiempo y, si podemos efectuar ahorros para mejorar la rentabilidad.

- Por las exigencias del Ministerio de Relaciones Laborales y el IESS todas las empresas tanto públicas como privadas deben cumplir con las normas de seguridad y salud ocupacional, por lo que en el año 2015 renovaremos el contrato que tenemos con la empresa consultora Mante. Sin embargo como cada vez las exigencias son más complicadas y extensas durante este año analizaremos la posibilidad de contratar una persona para que se encargue de esta área.

Es importante que la empresa consultora capacite y realice controles al personal para que el mismo esté consciente que tiene que cumplir con todas las normas de seguridad, en primer lugar, porque es su obligación cuidarse como persona y además porque si no siguen las normas de seguridad las multas que se le impondrán a la empresa son sumamente altas.

- En este año será importante aumentar la rentabilidad para lo cual analizaremos la posibilidad de desarrollar nuevos mercados o encontrar nuevos productos que nos dejen un mayor margen, si queremos permanecer en el mercado como ya lo anotamos tenemos que ser creativos, reducir los costos innecesarios a fin de aumentar la rentabilidad.

Relacionado con lo anterior trataremos de ampliar las líneas de representación que estén acordes con los nuevos adelantos tecnológicos, para lo cual será necesario efectuar un análisis amplio, a fin de probar nuevos productos y servicios que tengan relación por ejemplo con LTE.

Con esta nueva tecnología los procesos y bienes que nuestros clientes van a adquirir serán diferentes a los que les hemos vendido normalmente, por lo que será necesario estar atentos para que nuestro personal de ventas se prepare y puedan en el momento adecuado ofrecer al cliente soluciones acordes con esta tecnología.

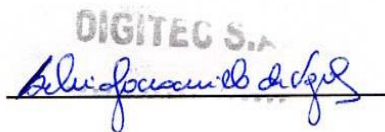
Posiblemente con la nueva tecnología LTE se abra el abanico de servicios que podremos brindar, por lo que será necesario estar atentos para no dejar pasar las oportunidades en el momento preciso.

Por lo expuesto será necesario realizar reuniones más frecuentes con nuestro personal de ventas para analizar los proyectos de las empresas públicas y privadas que nos den más posibilidades de generar nuevas oportunidades de negocio.

Como ha sido nuestro lema nuestro principal objetivo será ofrecer servicios de excelencia, a fin de que nuestros clientes nos vean como un socio estratégico que siempre les da un valor agregado y que a su vez les facilita su trabajo.

Adicionalmente es importante anotar que el optimismo firme y paciente siempre rinde sus frutos, y muchas veces las épocas de crisis ayudan para que todos nos esforcemos y encontremos nuevas oportunidades para hacer crecer nuestro negocio y la rentabilidad.

Atentamente,



Silvia Jaramillo de Vargas
Gerente General

SJV