



Av. Shyris N44-297 entre 6 de diciembre y Río Coca
Quito – Ecuador
Teléfonos: (593)-2-2430-373 / 2430-374 / 3342257 / 3342-
236
Fax : (593)-2-2443-782
E-mail : digitec@digitec.com.ec

DIGITEC S.A.

GERENCIA GENERAL

INFORME DE GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

EJERCICIO ECONOMICO 2015

I N D I C E

- I.- LA EMPRESA Y SU ENTORNO ECONOMICO CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2015.**

- II.- SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA Y RESULTADOS ANUALES AL CIERRE DEL EJERCICIO 2015; Y, ESTADO COMPARATIVO CON EL EJERCICIO 2014.**
 - II.I UTILIDAD OPERACIONAL**

- III.- INDICES DE GESTION**

- IV.- SUCESOS DESTACADOS**

- V.- CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2015**

- VI.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS LABORALES Y LEGALES DURANTE EL EJERCICIO ECONOMICO 2015**

- VII.- DISPOSICIONES DE LA JUNTA DE ACCIONISTAS**

- VIII.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO 2015.**

- IX.- PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2016 EN EL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES Y DE CONTROL DE PROCESOS INDUSTRIALES**

- X.- POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL AÑO 2016**

I.- LA EMPRESA Y SU ENTORNO ECONOMICO:

La serie de señales e indicios que fueron sucediéndose y concretando durante el año 2014, como ya se podía intuir al término de 2013, condicionaron el panorama económico nacional del año 2015 a una depresión generalizada de sus actividades productivas que se vieron paulatinamente agravadas hacia el final del año, transformándose en una crisis extendida que se proyecta incluso al siguiente año con resultados negativos imprevisibles. El deterioro de algunos indicadores económicos que se consideran relevantes para el normal funcionamiento de la economía del País, ya nos apuntan que esta depresión va desembocando en una crisis que no vislumbra un fondo en el corto plazo, por tanto, lo peor posiblemente está por llegar.

Una política gubernamental que propició en todo momento dejar de lado la importancia fundamental de mantener un fondo de estabilización y más bien favoreció el dispendio y el exceso de gastos corrientes, inhabilitó la posibilidad de estar preparado para lo peor, al olvidarse que el País está expuesto a shocks externos donde nada se puede hacer ni tenemos influencia o control alguno, solamente estar preparados con antelación si se trata de un Gobierno responsable con la sociedad ecuatoriana; más aún cuando el objetivo nacional debió ser fomentar un crecimiento económico sostenible en el tiempo tratando de evitar grandes fluctuaciones en el ciclo económico, con elevados crecimientos seguidos de severas y profundas crisis, en donde los más afectados son las clases menos favorecidas. Una sana política fiscal hubiera sido implementar una estrategia contra cíclica durante el periodo de bonanza y holgura subiendo los impuestos y/o disminuyendo el gasto público y la inversión no prioritaria con el fin fundamental de moderar el crecimiento; y, durante la fase de contracción, incrementar el gasto público y/o reducir impuestos, de esa forma reactivar el crecimiento de la economía y contrarrestar la crisis, claro está con suficientes fondos ahorrados para hacer frente a esta situación.

En el sistema de dolarización que vive la economía ecuatoriana, la importancia del Banco Central es muy limitada, puesto que se halla circunscrito, por una parte, a preservar las reservas líquidas del sistema financiero nacional y a mantener disponibles todo el tiempo en caso de que sus clientes decidan hacer uso de sus depósitos. El indicador que hace referencia a esta responsabilidad, según las cifras del Balance del Banco Central, está deteriorándose día a día puesto que su rol se ha visto reflejado sólo en la medida en que sale a dar liquidez al Gobierno Central para que haga frente a sus requerimientos, disminuyendo con ello su capacidad para afrontar las obligaciones contraídas con las entidades financieras nacionales, situación ésta de elevado riesgo para todo el sistema financiero ecuatoriano, que durante el año 2015 se presentó con un menor dinamismo el mismo que se vio reflejado en una baja de los depósitos, determinando que este sector deba privilegiar la liquidez, lo que obviamente conlleva a la reducción del volumen en la concesión de créditos.

Una morosidad crediticia en el sistema financiero nacional durante el año 2015, se ha advertido que se encuentra seriamente incrementada, otro de los indicadores que refleja la profundidad de la crisis que existe en el País y esta situación resulta todavía más relevante cuando evaluamos la salud del sistema financiero. Es así que para finales del 2015 está ubicado en alrededor del 6.2% del total de la cartera de los bancos y se espera que exista una mayor morosidad para el año 2016, sin que pueda vislumbrarse un mayor ingreso de liquidez importante en la economía del País, la misma que se encuentra seriamente afectada por la caída del precio del petróleo y por la apreciación del dólar. Atenúa en algo el riesgo de la gravedad del impacto en el sistema financiero ecuatoriano, la provisión de liquidez de la banca puesto que se estima que sus recursos pueden hacer frente a esta contingencia hasta un nivel más crítico, pero no indefinido; y, siempre y cuando los depósitos del público no sigan disminuyendo al ritmo actual.

Este panorama de contracción de la economía ecuatoriana, en general ha sido el denominador común en todas las actividades productivas de la sociedad ecuatoriana y ha constreñido, por tanto a tener que modificar los planes y programas que fueron acordados para el año 2015 dentro de las empresas, frente a la escasa o casi nula imposibilidad de cumplimiento y ejecución.

II.- SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA Y RESULTADOS ANUALES AL CIERRE DEL EJERCICIO 2015; Y, ESTADO COMPARATIVO CON EL EJERCICIO 2014.

Durante el año 2015 aquellos factores negativos que fueron presentándose en el año precedente, revelaron un pronundado deterioro que complicaron las finanzas públicas y el crecimiento económico del país. Al menos cuatro factores impactaron enormemente al fisco: la caída del precio del petróleo, el modelo económico concentrado en el Estado, la inexistencia de un fondo de estabilización y la baja recaudación de impuestos, originando una mora generalizada para con los proveedores de bienes y servicios del Estado, con los Gobiernos Seccionales e incluso

con los empleados públicos, dando como resultado una afectación directa en la demanda agregada nacional, con efecto dominó en la economía de las empresas, en sus importaciones y en el consumidor nacional, que tiende a ser más austero en sus gastos. El Gobierno nacional, sin aceptar que en el País existe una crisis, pretende contrarrestar esta situación a través del endeudamiento interno y externo, el cual, principalmente el externo, es sumamente difícil y caro al no tener libre acceso a los mercados internacionales de financiamiento.

En este estado de cosas, las empresas venden menos, hay menos ingresos para el Estado, muchos negocios han despedido trabajadores, sube el desempleo y el ciudadano en general empieza a sentir que pierde ingresos y toda la economía se contrae. El FMI ya estima que el PIB del Ecuador para el 2015 disminuyó un -0.6%, con una proyección más negativa para 2016.

Como hemos señalado anteriormente, DIGITEC S.A., cuya estructura de prestación de servicios técnicos y venta de equipos se afina en las importaciones de bienes, el impacto de las salvaguardias que entró en vigencia el mes de marzo del 2015, con fijación de tasas entre el 5 y el 45% implementadas por el Gobierno para tratar de forzar a reducir las importaciones de alrededor de 2960 partidas arancelarias y procurar nivelar la deficitaria Balanza Comercial, manteniendo los dólares en la economía del país ante la gravísima caída del precio del crudo ecuatoriano de más del 50% respecto a los precios del 2014; lo que consiguió fue que esas importaciones más onerosas fueron decisivas en una contracción relativa de nuestra actividad en el 2015, debido al impacto en los gastos que tuvo que incurirse para la realización de las importaciones y por ende la nacionalización de los productos, determinó que nuestras ventas se vieran disminuidas marginalmente en alrededor de 300 mil dólares, sin embargo de lo cual se conserva nuestra utilidad operacional en el terreno positivo gracias a la buena gestión financiera de la administración, como se puede apreciar en los reportes financieros que seguidamente incluimos; utilidad que fue superior a la del año 2014 en un 68% aproximadamente.

D I G I T E C S . A .
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
EJERCICIOS 2015 / 2014

	EJERCICIO 2015	EJERCICIO 2014	DIFERENCIAS 2015 - 2014	RELACION PORCENTUAL
INGRESOS OPERACIONALES				
Ventas	10.017.873,96	10.315.315,52	-297.441,56	-2,88%
(-) Costos	-6.955.403,58	-7.289.605,42	334.201,84	-4,58%
Utilidad Bruta en Ventas	3.062.470,38	3.025.710,10	36.760,28	1,21%
GASTOS OPERACIONALES				
Gastos administrativos y de Ventas	2.723.538,80	-2.698.425,65	25.113,15	-0,93%
UTILIDAD OPERACIONAL	338.931,58	327.284,45	11.647,13	3,56%
G.TOS. E ING. NO OPERACIONALES				
Otros Ingresos	537.202,87	228.682,12	308.520,75	134,91%
Otros Gastos	53.121,21	71.203,95	-18.082,74	-25,40%
UTILIDAD ANTES TRABAJ E IM PTO	823.013,24	484.762,62	338.250,62	69,78%
M ENOS : 15% Trabajadores	123.451,99	-72.714,39	50.737,59	-69,78%
22% Impuesto a la Renta	161.907,94	-92.745,34	69.162,60	-74,57%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	537.653,31	319.302,89	218.350,42	68,38%

D I G I T E C S A . A .

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA 2014 - 2015

	2015	2014	DIF. 2015 VS. 2014	VARIACION PORCENTUAL
--	------	------	-----------------------	-------------------------

ACTIVOS

ACTIVO CORRIENTE

Efectivo Caja bancos	88.261,10	258.686,09	-170.424,99	-65,9%
Cuenta x Cobrar	4.652.200,80	3.153.643,31	1.498.557,49	47,5%
Cuenta x Cobrar Exterior	0,00	32.087,27	-32.087,27	-100,0%
Inventarios	1.454.783,67	1.240.692,02	214.091,65	17,3%
Otras Ctas x Cobrar	0,00	15.408,70	-15.408,70	-100,0%
Otras Ctas x Cobrar Exterior	0,00	51.780,12	-51.780,12	-100,0%
Impuestos anticipados	125.073,70	111.179,03	13.894,67	12,5%
Otros activos corrientes	29.424,61	92.180,57	-62.755,96	-68,1%
Total ACTIVO CORRIENTE	6.349.743,88	4.955.657,11	1.394.086,77	28,1%

ACTIVO NO CORRIENTE

Propiedad, Planta y Equipo	1.689.576,98	1.648.174,78	41.402,20	2,5%
depreciación Acumulada	-431.732,56	-305.591,54	-126.141,02	41,3%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1.257.844,42	1.342.583,24	-84.738,82	-6,3%
TOTAL ACTIVOS	7.607.588,30	6.298.240,35	1.309.347,95	20,8%

PASIVOS

PASIVO CORRIENTE

Ctas x Pagar del Exterior	1.336.213,85	778.682,47	557.531,38	71,6%
Provisiones y beneficios trabaj	306.811,98	265.543,16	41.268,82	15,5%
Impuesto renta x pagar ejerc.	161.907,93	92.745,34	69.162,59	74,6%
Otras cuentas x pagar	806.849,71	607.944,56	198.905,15	32,7%
II. UTILIDAD OPERACIONAL:				
Otros: Pasivos Corrientes	3.953,04	43.912,48	-39.959,44	-91,0%

TOTAL PASIVO CORRIENTE 2015 de la Compañía a un monto de US \$ 5.826.530,56, resultado que representa un 76,6% a la utilidad conseguida en 2014 de alrededor del 68%, como resultado de un aumento importante en Otros Ingresos no Operacionales, especialmente comisiones recibidas, en valores cercanos a la cifra de Utilidad Operacional del ejercicio. Esta estructura de los resultados financieros neutraliza el escaso incremento de la utilidad operacional frente a la conseguida en el 2014 de un 3.5%, pasando a una utilidad del ejercicio superior en el 68% a la del año precedente. En este resultado se encuentra implícito, por una parte un aumento en la competitividad de la Empresa en el mercado local y, por otra parte, la gestión positiva y exitosa de la Administración en el extranjero.

TOTAL PASIVO NO CORRIENTE 2015 de la Compañía a un monto de US \$ 94.044,29, resultado que representa un 1,2% a la utilidad conseguida en 2014 de alrededor del 68%, como resultado de un aumento importante en Otros Ingresos no Operacionales, especialmente comisiones recibidas, en valores cercanos a la cifra de Utilidad Operacional del ejercicio. Esta estructura de los resultados financieros neutraliza el escaso incremento de la utilidad operacional frente a la conseguida en el 2014 de un 3.5%, pasando a una utilidad del ejercicio superior en el 68% a la del año precedente. En este resultado se encuentra implícito, por una parte un aumento en la competitividad de la Empresa en el mercado local y, por otra parte, la gestión positiva y exitosa de la Administración en el extranjero.

PASIVO 2015 de la Compañía a un monto de US \$ 5.920.574,85, resultado que representa un 77,8% a la utilidad conseguida en 2014 de alrededor del 68%, como resultado de un aumento importante en Otros Ingresos no Operacionales, especialmente comisiones recibidas, en valores cercanos a la cifra de Utilidad Operacional del ejercicio. Esta estructura de los resultados financieros neutraliza el escaso incremento de la utilidad operacional frente a la conseguida en el 2014 de un 3.5%, pasando a una utilidad del ejercicio superior en el 68% a la del año precedente. En este resultado se encuentra implícito, por una parte un aumento en la competitividad de la Empresa en el mercado local y, por otra parte, la gestión positiva y exitosa de la Administración en el extranjero.

PATRIMONIO 2015 de la Compañía a un monto de US \$ 1.686.913,44, resultado que representa un 22,1% a la utilidad conseguida en 2014 de alrededor del 68%, como resultado de un aumento importante en Otros Ingresos no Operacionales, especialmente comisiones recibidas, en valores cercanos a la cifra de Utilidad Operacional del ejercicio. Esta estructura de los resultados financieros neutraliza el escaso incremento de la utilidad operacional frente a la conseguida en el 2014 de un 3.5%, pasando a una utilidad del ejercicio superior en el 68% a la del año precedente. En este resultado se encuentra implícito, por una parte un aumento en la competitividad de la Empresa en el mercado local y, por otra parte, la gestión positiva y exitosa de la Administración en el extranjero.

Capital Social 2015 de la Compañía a un monto de US \$ 407.840,00, resultado que representa un 5,3% a la utilidad conseguida en 2014 de alrededor del 68%, como resultado de un aumento importante en Otros Ingresos no Operacionales, especialmente comisiones recibidas, en valores cercanos a la cifra de Utilidad Operacional del ejercicio. Esta estructura de los resultados financieros neutraliza el escaso incremento de la utilidad operacional frente a la conseguida en el 2014 de un 3.5%, pasando a una utilidad del ejercicio superior en el 68% a la del año precedente. En este resultado se encuentra implícito, por una parte un aumento en la competitividad de la Empresa en el mercado local y, por otra parte, la gestión positiva y exitosa de la Administración en el extranjero.

Aporte para Capitalizac. Futuras 2015 de la Compañía a un monto de US \$ 201.654,14, resultado que representa un 2,6% a la utilidad conseguida en 2014 de alrededor del 68%, como resultado de un aumento importante en Otros Ingresos no Operacionales, especialmente comisiones recibidas, en valores cercanos a la cifra de Utilidad Operacional del ejercicio. Esta estructura de los resultados financieros neutraliza el escaso incremento de la utilidad operacional frente a la conseguida en el 2014 de un 3.5%, pasando a una utilidad del ejercicio superior en el 68% a la del año precedente. En este resultado se encuentra implícito, por una parte un aumento en la competitividad de la Empresa en el mercado local y, por otra parte, la gestión positiva y exitosa de la Administración en el extranjero.

Reserva de Capital 2015 de la Compañía a un monto de US \$ 96.797,36, resultado que representa un 1,2% a la utilidad conseguida en 2014 de alrededor del 68%, como resultado de un aumento importante en Otros Ingresos no Operacionales, especialmente comisiones recibidas, en valores cercanos a la cifra de Utilidad Operacional del ejercicio. Esta estructura de los resultados financieros neutraliza el escaso incremento de la utilidad operacional frente a la conseguida en el 2014 de un 3.5%, pasando a una utilidad del ejercicio superior en el 68% a la del año precedente. En este resultado se encuentra implícito, por una parte un aumento en la competitividad de la Empresa en el mercado local y, por otra parte, la gestión positiva y exitosa de la Administración en el extranjero.

Result. Acumulad. Atribución NIF 2015 de la Compañía a un monto de US \$ 399.882,86, resultado que representa un 5,2% a la utilidad conseguida en 2014 de alrededor del 68%, como resultado de un aumento importante en Otros Ingresos no Operacionales, especialmente comisiones recibidas, en valores cercanos a la cifra de Utilidad Operacional del ejercicio. Esta estructura de los resultados financieros neutraliza el escaso incremento de la utilidad operacional frente a la conseguida en el 2014 de un 3.5%, pasando a una utilidad del ejercicio superior en el 68% a la del año precedente. En este resultado se encuentra implícito, por una parte un aumento en la competitividad de la Empresa en el mercado local y, por otra parte, la gestión positiva y exitosa de la Administración en el extranjero.

Otros Result. Integral Acumulados 2015 de la Compañía a un monto de US \$ 296.489,72, resultado que representa un 3,9% a la utilidad conseguida en 2014 de alrededor del 68%, como resultado de un aumento importante en Otros Ingresos no Operacionales, especialmente comisiones recibidas, en valores cercanos a la cifra de Utilidad Operacional del ejercicio. Esta estructura de los resultados financieros neutraliza el escaso incremento de la utilidad operacional frente a la conseguida en el 2014 de un 3.5%, pasando a una utilidad del ejercicio superior en el 68% a la del año precedente. En este resultado se encuentra implícito, por una parte un aumento en la competitividad de la Empresa en el mercado local y, por otra parte, la gestión positiva y exitosa de la Administración en el extranjero.

Utilidades 2015 de la Compañía a un monto de US \$ 537.653,32, resultado que representa un 7,1% a la utilidad conseguida en 2014 de alrededor del 68%, como resultado de un aumento importante en Otros Ingresos no Operacionales, especialmente comisiones recibidas, en valores cercanos a la cifra de Utilidad Operacional del ejercicio. Esta estructura de los resultados financieros neutraliza el escaso incremento de la utilidad operacional frente a la conseguida en el 2014 de un 3.5%, pasando a una utilidad del ejercicio superior en el 68% a la del año precedente. En este resultado se encuentra implícito, por una parte un aumento en la competitividad de la Empresa en el mercado local y, por otra parte, la gestión positiva y exitosa de la Administración en el extranjero.

TOTAL PATRIMONIO 2015 de la Compañía a un monto de US \$ 1.686.913,44, resultado que representa un 22,1% a la utilidad conseguida en 2014 de alrededor del 68%, como resultado de un aumento importante en Otros Ingresos no Operacionales, especialmente comisiones recibidas, en valores cercanos a la cifra de Utilidad Operacional del ejercicio. Esta estructura de los resultados financieros neutraliza el escaso incremento de la utilidad operacional frente a la conseguida en el 2014 de un 3.5%, pasando a una utilidad del ejercicio superior en el 68% a la del año precedente. En este resultado se encuentra implícito, por una parte un aumento en la competitividad de la Empresa en el mercado local y, por otra parte, la gestión positiva y exitosa de la Administración en el extranjero.

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO 2015 de la Compañía a un monto de US \$ 7.607.588,30, resultado que representa un 100% a la utilidad conseguida en 2014 de alrededor del 68%, como resultado de un aumento importante en Otros Ingresos no Operacionales, especialmente comisiones recibidas, en valores cercanos a la cifra de Utilidad Operacional del ejercicio. Esta estructura de los resultados financieros neutraliza el escaso incremento de la utilidad operacional frente a la conseguida en el 2014 de un 3.5%, pasando a una utilidad del ejercicio superior en el 68% a la del año precedente. En este resultado se encuentra implícito, por una parte un aumento en la competitividad de la Empresa en el mercado local y, por otra parte, la gestión positiva y exitosa de la Administración en el extranjero.

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO 2015 de la Compañía a un monto de US \$ 7.607.588,30, resultado que representa un 100% a la utilidad conseguida en 2014 de alrededor del 68%, como resultado de un aumento importante en Otros Ingresos no Operacionales, especialmente comisiones recibidas, en valores cercanos a la cifra de Utilidad Operacional del ejercicio. Esta estructura de los resultados financieros neutraliza el escaso incremento de la utilidad operacional frente a la conseguida en el 2014 de un 3.5%, pasando a una utilidad del ejercicio superior en el 68% a la del año precedente. En este resultado se encuentra implícito, por una parte un aumento en la competitividad de la Empresa en el mercado local y, por otra parte, la gestión positiva y exitosa de la Administración en el extranjero.

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO 2015 de la Compañía a un monto de US \$ 7.607.588,30, resultado que representa un 100% a la utilidad conseguida en 2014 de alrededor del 68%, como resultado de un aumento importante en Otros Ingresos no Operacionales, especialmente comisiones recibidas, en valores cercanos a la cifra de Utilidad Operacional del ejercicio. Esta estructura de los resultados financieros neutraliza el escaso incremento de la utilidad operacional frente a la conseguida en el 2014 de un 3.5%, pasando a una utilidad del ejercicio superior en el 68% a la del año precedente. En este resultado se encuentra implícito, por una parte un aumento en la competitividad de la Empresa en el mercado local y, por otra parte, la gestión positiva y exitosa de la Administración en el extranjero.

Considerando la información que se reporta en los estados financieros de la Compañía se expresan a continuación los siguientes ratios:

LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA.

1.- INDICE DE LIQUIDEZ:

Intentamos medir la habilidad de la Administración en conseguir efectivo para atender los pasivos de pago inmediato y todos los de corto plazo a medida que se van venciendo, teniendo en cuenta que por lo general son superiores a los recursos líquidos en Caja y Bancos. Si bien el dinero se halla en constante movimiento dentro de la operación financiera de la empresa, los ingresos de efectivo provienen de las ventas al contado del inventario de bienes y de los servicios técnicos prestados a clientes, por Cuentas Por Cobrar y más documentos por cobrar exigibles en el corto plazo, todo lo cual constituye el Activo Circulante. Paralelamente, y al mismo tiempo, la empresa adquiere bienes a crédito y solicita otros créditos de corto plazo, debe pagar impuestos y más contribuciones, compromisos laborales y más obligaciones de pago inmediato. Todos estos rubros forman el Pasivo Circulante. Como todas estas partidas se encuentran en constante movimiento día a día, la forma de medir la capacidad que tiene la empresa para poder cancelar oportunamente sus obligaciones de corto plazo con el efectivo disponible, es mediante relaciones matemáticas entre saldos del Activo y Pasivo Circulantes que están conformando parte de la estructura del Balance de Situación Financiera a un momento determinado.

$$\frac{\text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}}{6.349.743,88 / 2.615.736,51} = 2,43$$

LQ: 2.43 VECES

Este resultado se ubica sobre el índice de referencia de 2:1, determinando una aceptable liquidez de la Empresa, aunque comparativamente con el año 2014 ha sufrido un deterioro.

2.- INDICE PRUEBA ÁCIDA

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

$$\frac{(\text{Activo corriente} - \text{Inventario}) / \text{Pasivo corriente}}{(6.349.743,88 - 1.454.783,67) / 2.615.736,51}$$

PA: 1.87 VECES

A través de estos Indicadores se puede confirmar que la empresa tiene una suficiente capacidad para honrar sus créditos de corto plazo a su debido tiempo, aunque más limitada que en el 2014.

3.- INDICE DE CAPITAL DE TRABAJO SOBRE VENTAS

Este índice nos señala la posición de liquidez a corto plazo de la compañía enfocado desde otro punto de vista, en donde a más de utilizar información del balance general se está utilizando también información del estado de resultados integral, puesto que la cifra de ventas está reflejando de algún modo, el flujo de fondos bruto de la explotación a través de todo el sistema operativo. Este ratio aclara una tendencia que los índices anteriores pasan por alto, puesto que son un resultado "estático", no así este ratio que demuestra la capacidad de una empresa para pagar los costos relacionados a la generación de nuevas ventas, sin necesidad de incurrir en nueva deuda. Así cuando es alto el coeficiente, la empresa se encuentra en capacidad de pagar sus deudas con facilidad al momento en que se produzca un incremento de las ventas.

$$\frac{(\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}) / \text{Ventas}}{(6.349.743,88 - 2.615.736,51) / 10.017.873,96}$$

CTV = 0,37

Este resultado nos expresa que la Empresa todavía está en capacidad de solventar un incremento en las ventas sin recurrir a un importante endeudamiento. Esta apreciación confirma el capital de trabajo neto de 3.7 millones.

LA SOLIDEZ FINANCIERA.

1.- INDICE DE SOLVENCIA.-

La razón de solvencia es uno de los parámetros fundamentales de las finanzas empresariales, pues miden la solidez financiera de la Compañía, mediante la combinación de fondos que aparecen en el balance; y, son los indicadores de endeudamiento que tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Se trata de establecer también el riesgo que corren tales acreedores y los dueños de la compañía y la conveniencia o inconveniencia del endeudamiento.

Este índice viene de la relación entre los activos y pasivos totales, y nos mide la capacidad de una empresa para hacer frente sus obligaciones de pago.

$$\begin{aligned} & \text{Activos totales / Pasivos totales} \\ & \mathbf{7.607.588,30 / 4.475.090,86} \\ & \mathbf{IS : 1,70} \end{aligned}$$

Lo ideal es que el valor de este ratio sea superior a 150%; con las cifras financieras de este año superamos al parámetro de referencia, lo que nos indica que la solvencia de la empresa sigue sólida sin mayor deterioro frente a la del año 2014, resultado del manejo conservador de la actividad financiera por parte de la Gerencia.

En un análisis subsiguiente podemos desagregar el ratio entre el largo y el corto plazo, lo interesante es que el ratio de solvencia a corto plazo sea superior al ratio de solvencia a largo plazo, pues esto aporta a la compañía de capacidad de maniobra en el día a día.

2.- INDICES DE APALANCAMIENTO

El apalancamiento es la relación de capital propio y capital de crédito que componen el capital total utilizado en una inversión u otra operación financiera.

Como fuente de capital de crédito se pueden utilizar préstamos, capital de margen o deuda. Con el uso de capital de crédito se puede reducir significativamente el capital propio utilizado y, con ello, se puede aumentar significativamente la rentabilidad de una operación financiera. El uso de préstamos o deuda genera unos costes de intereses con lo que la inversión realizada ha de generar ingresos mayores a estos intereses para que el saldo sea positivo para la Empresa.

2.1 Endeudamiento del Activo: (Nivel de Endeudamiento)

Este índice permite determinar el nivel de autonomía financiera. Cuando el índice es elevado indica que la empresa depende mucho de sus acreedores y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, o lo que es lo mismo, se está descapitalizando y funciona con una estructura financiera más arriesgada. Por el contrario, un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.

$$\begin{aligned} & \text{Endeudamiento del activo} = \text{Pasivo Total} / \text{Activo Total} \\ & \mathbf{EA = 4.475.090,86 / 7.607.588,30} \\ & \mathbf{EA = 0.59} \end{aligned}$$

DIGITEC S.A., se encuentra en un nivel aceptable, con relativo riesgo.

2.2 Endeudamiento Patrimonial

Este indicador mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa. No debe entenderse como que los pasivos se puedan pagar con patrimonio, puesto que, en el fondo, ambos constituyen un compromiso desde el punto de vista de la Compañía.

$$\begin{aligned} & \text{Endeudamiento Patrimonial} = \text{Pasivo Total} / \text{Patrimonio} \\ & \mathbf{EP = 4.475.090,86 / 3.132.497,44} \\ & \mathbf{EP = 1.43} \end{aligned}$$

Esta razón de dependencia entre propietarios y acreedores en la Compañía, nos está indicando que todavía tiene capacidad de crédito puesto que este índice puede llegar hasta 1.6 sin que ponga en riesgo a la Empresa, puesto

que los acreedores no están financiando mayormente a la empresa ni los costos del financiamiento resultan onerosos frente al margen de utilidad que tiene la Compañía.

2.3 Endeudamiento de la Propiedad Planta y Equipo:

El coeficiente resultante de esta relación indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en Propiedad; Planta y Equipo. Si el cálculo de este indicador arroja un cociente igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.

$$\begin{aligned} \text{Endeudamiento de la Propiedad, Planta y Equipo} &= \text{Patrimonio} / \text{P,P y E} \\ \text{ETTE} &= 3.132.497,44 / 1.689.576,98 \\ \text{ETTE} &= 1.85 \end{aligned}$$

Nos muestra que el capital propio de la Empresa ha financiado la totalidad de la Propiedad, Planta y Equipo y parte del restante Activo Total.

2.4 Apalancamiento Financiero:

El apalancamiento financiero es simplemente **usar endeudamiento para financiar una operación**. Es decir, en lugar de realizar una operación con fondos propios, se hará con fondos propios y un crédito. La principal ventaja es que se puede multiplicar la rentabilidad, puesto que el apalancamiento financiero es el efecto que se produce en la rentabilidad de la empresa como consecuencia del empleo de deuda en su estructura de financiación. Su análisis es fundamental para comprender los efectos de los gastos financieros en las utilidades. De hecho, a medida que las tasas de interés de la deuda son más elevadas, es más difícil que las empresas puedan apalancarse financieramente.

En el caso de DIGITEC S.A., este análisis nos arroja el siguiente resultado:

$$\begin{aligned} \text{Apalancamiento financiero} &= \frac{\text{Utilidad antes de impuestos/Patrimonio}}{\text{Utilidad antes imp.e Intereses/Activo total}} \\ \text{AF} &= \frac{823.013,24 / 3.132.497,44}{769.892,03 / 7.607.588,30} \\ \text{AP} &= 0,263 / 0,101 \\ \text{AP} &= 2,60 \end{aligned}$$

Conviene poner en claro que este apalancamiento financiero solo mide el efecto sobre la rentabilidad financiera, sin tener en cuenta el volumen adecuado de deuda, en cuanto a la capacidad para su devolución.

Así mismo debe tenerse en cuenta que rentabilidad no es sinónimo de resultado contable (beneficio o pérdida), sino de resultado en relación con la inversión.

En el 2015 y de conformidad con los datos resultantes del ejercicio, este índice no determina que el rendimiento de la inversión supera el coste financiero por consiguiente, es conveniente esta forma de financiamiento mediante deuda bancaria. El criterio de la teoría financiera dice que un índice mayor a 1 resulta de un costo financiero menor al rendimiento financiero. La gestión crediticia implementada por la Administración, por tanto es la apropiada para los intereses de la Compañía.

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.

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.

$$\begin{aligned} \text{Margen Neto de Utilidades} &= \text{Utilidades Netas dividido por las Ventas Totales} \\ &= \text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Totales} \\ &= 537.653,31 / 10.017.873,96 \\ &= \mathbf{RI : 0.0536} \end{aligned}$$

Un modesto porcentaje de utilidad, aunque ligeramente superior a la de 2014, pero subsisten 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.

$$\begin{aligned} &= \text{Ventas} / \text{Activo Total} \\ &= 10.017.873,96 / 7.607.588,30 \\ &= \mathbf{RAT: 1.32} \end{aligned}$$

Este indicador está dentro de los márgenes aceptables por los analistas, muestra un deterioro frente a 2014, pues nos indica con que eficiencia se han utilizado los Activos para la generación de ventas.

3.- Rentabilidad del Patrimonio:

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

$$\begin{aligned} &= \text{UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO} / \text{PATRIMONIO} \\ &= 537.653,31 / 3.132.497,44 \\ &= \mathbf{RRP: 1,72\%} \end{aligned}$$

4- Rentabilidad sobre las Ventas:

Margen de utilidades netas,
Relaciona el beneficio Neto (UAIT) y las Ventas.

$$\begin{aligned} &= \text{Utilidad Neta} / \text{Ventas} \\ &= 537.653,31 / 10.017.873,96 \\ &= \mathbf{RV : 5.36\%} \end{aligned}$$

Se considera una rentabilidad sobre las ventas bastante reducida si se tiene en cuenta que la utilidad bruta en ventas es del 30.57%.

IV. SUCESOS DESTACADOS:

Si bien los ingresos operacionales de los ejercicios 2014 y 2015 son bastante similares, en general podemos indicar que las ventas durante el 2015 fueron inferiores con relación al año precedente en aproximadamente 3%. Contribuyó a incrementar las utilidades de la empresa los ingresos por comisiones por órdenes de compra de Odebrecht y Petroecuador para la línea de medidores de nivel tipo radar de nuestra representada la compañía Rosemount Tank Control así como las órdenes de compra directas de las compañías Otecel S.A y Conecel S.A por productos de nuestra representada la compañía Commscope.

Durante el año 2015 se trabajó en varios proyectos en el área de telecomunicaciones, por lo que pasamos a describir los más relevantes:

1. PM-4819-I MICROSEMI /CNT: Se suscribió con la CNT EP el contrato No. 430000753 por la suma de USD 771.728,80 para el licenciamiento y servicios para el reemplazo, rediseño y mejoramiento de la red de sincronismo de la CNT EP a nivel nacional.

El alcance del proyecto es la adquisición y reemplazo de 15 nodos de sincronismo de la red de CTN, implementación de las funcionalidades PTP para 3 de los nodos y NTP para 3 de los nodos. Un sistema de gestión que concentre a todos los nodos y que permita configurarlos y monitorearlos de manera remota. La dotación e integración de 2 GNSS para el nodo Estación Terrena (existente) de marca Symmetricom modelo SSU-2000e. Un equipo de medición portátil para verificación de cumplimiento de estándares de calidad de reloj de sincronismo de redes PDH/SDH/Ethernet. Servicios de manejo de desechos para el traslado de relojes de Cesio cuya vida útil ha concluido, localizados en Guayaquil Correos y Quito Centro.

Todo el hardware, software asociado, licenciamiento, configuración, integración, pruebas de aceptación, repuestos, capacitación, mantenimiento y soporte técnico por un (1) año, gestión y generación de reportes, garantías, documentación, seguros de cobertura contra todo riesgo hasta la recepción definitiva de los equipos, y la integración a la red de telecomunicaciones de la Corporación Nacional de Telecomunicaciones, CNT EP.

La instalación de los nodos de sincronismo requirió de un arduo trabajo de los grupos asignados a este proyecto. El servicio de instalación y pruebas tomó más tiempo del periodo de tiempo cotizado, pues principalmente el cableado de los diferentes nodos se extendió considerablemente.

El acta de entrega recepción provisional total de los bienes de este contrato se suscribió el 7 de diciembre del 2015 y debemos esperar un año para la suscripción del acta de entrega recepción definitiva.

Durante este periodo que corresponde a la garantía técnica tenemos la obligación de cambiar o reemplazar equipos en caso de falla de los mismos.

El tiempo de duración del proyecto se alargó debido a que nos fue difícil encontrar unos cables o jumpers que después de haber solicitado a varios proveedores en USA y ver que ninguno calzó perfectamente nos dimos cuenta que los conectores eran Huawei propietarios por lo que era sumamente difícil que se los consiga con otros proveedores.

A más del inconveniente de los conectores es necesario indicar que previo y durante la visita a Ecuador del Papa Francisco todas las operadoras suspendieron todo tipo de instalación y pruebas con el fin de asegurar que durante la visita del Papa todos sus sistemas iban a estar operativos. Este fue otro de los motivos para que el proyecto tome más tiempo del cotizado.

2. PC-4924 Coriant Telefónica OTECEL S.A. Telefónica adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra No. 3300086532 para la provisión e instalación de equipos marca Coriant para su red LTE. Esta adjudicación fue por la suma de USD 2'894.111,18. En este proyecto se trabajó la mayor parte de meses del año 2015.

De acuerdo al detalle en la orden de compra de Digitec S.A. debía concluir la instalación de todos los equipos hasta finales del mes de abril del 2015. Sin embargo el proyecto tuvo que extenderse debido a que en varias estaciones en las que debíamos instalar nuestros equipos, Telefónica tuvo retrasos con los contratistas de infraestructura. Se concluyeron los trabajos en el mes de Julio del 2015 y se suscribieron las actas de entrega recepción definitiva durante los meses de Septiembre, Octubre y Noviembre 2015, sin embargo todavía está pendiente por realizar pruebas y poner en operación nodos de las ciudades de Manta, Machala y Santo Domingo de los Tsáchilas, debido a que faltan trabajos por realizar a cargo de Telefónica.

Entre los servicios de este proyecto se incluye garantía técnica y operación asistida que debemos efectuar durante los años 2016 y 2017.

Este proyecto requirió de mucho esfuerzo y dedicación para cumplir a tiempo con las entregas solidadas por Telefónica. Fue necesario incrementar grupos de trabajo así como subcontratar la instalación de varias estaciones. Para incrementar los grupos de trabajo se contrató dos ingenieros adicionales de la especialización de redes. Pero el esfuerzo rindió sus frutos ya que el cliente Telefónica estuvo muy agradecido por el esfuerzo desplegado y por la entrega a tiempo de los sistemas.

3. **PD-4943 / Digitec / Telefónica:** Otecel S.A. Telefónica adjudicó a Digitec S.A. con la orden de compra No. 3300088629 por la suma de USD 182.503,12 que cubre servicios de soporte técnico y mantenimiento para los equipos repetidores Commscope para los años 2015 y 2016.
4. PD-4978 Digitec S.A. recibió de Telefónica la orden de compra No. 3300086498 por la suma de USD 56.976,48 para provisión de servicios de soporte y mantenimiento de repetidores marca Commscope.
5. PC-4986/PD-4996 Telefónica adjudicó a Digitec S.A. con la orden de compra No. 3300088068 para la provisión de repuestos y servicios profesionales para equipos de la marca Coriant-Tellabs. Esta adjudicación fue por la suma de USD 295.307,71.
6. PA-4998 Conecel S.A. adjudicó a nuestra representada Commscope la orden de compra directa No. FINPO-000022563 por la suma de USD 990.903,45 para la provisión de antenas, conectores, jumpers.
7. PA-5053 Digitec S.A. recibió de Otecel Telefónica la orden de compra No. 3300091467 por la suma de USD 21.960,00 para la provisión de varios tipos de antenas de la marca Commscope.
8. PC-4818/ PS-5107: Conecel S.A. adjudicó a Digitec S.A. con la orden de compra FINPO-00022433 por la suma de USD 367.563,60 para la provisión de repuestos marca Comtech y una antena de 4.8 metros para la estación Baltra en las Islas Galápagos.
9. PM-5112 Conecel envió a Digitec S.A. la orden de compra No. FINPO-4500035586 para el mantenimiento de la red de Sincronismo de la marca Microsemi de Conecel S.A.. Esa adjudicación fue por la suma de USD 109.200,00 e incluyó el servicio de mantenimiento de enero a diciembre del 2015.
10. PE-5174 Digitec S.A. suscribió con Petroecuador EP (ex Gerencia de Oleoducto) el contrato No. 2015138 por la suma de USD 210.000,00 para la provisión de bancos de baterías Absolyte II P de la marca GNB Exide.
11. PA-5183 Conecel S.A. envió a nuestra representada la compañía Commscope la orden de compra No. 450001099 por la suma de USD 159.718,32 para la provisión de antenas Argus y adaptadores.
12. PA-5184 Conecel S.A. adjudicó a nuestra representada la compañía Commscope Andrew la orden de compra No. 4500001100 por la suma de USD 206.574,02 para la provisión de antenas Argus Dual Band a más de cargas y acopladores.
13. PD-5259 Digitec S.A. suscribió con Conecel el contrato por la suma de USD 105.706,62 para el servicio de mantenimiento de los sistemas repetidores de la marca Commscope.
14. PA-5265 Conecel S.A. adjudicó a nuestra empresa la orden de compra No. 450001515 por la suma de USD 34.884,00 para la provisión de 3.800 metros de cable coaxial FXL-780 de 7/8".
15. PA-5266 Conecel adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra No. FINPO-00001759 por la suma de USD 48.905,36 para la provisión de 4.200 metros de cable coaxial SFX-500 de 1/2" más conectores de nuestra representada Commscope.
16. PA-5278 Conecel adjudicó a nuestra representada Commscope con la orden de compra No. 4500015190 por la suma de USD 75.606,00 para la provisión de cable de 1/2" y 7/8" más conectores.
17. PA-5302 Telefónica adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra No. 3300097754 por la suma de USD 473.238,26 para la provisión de varios tipos de antenas.
18. PD-5319 Telefónica adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra No. 3300097375 por la suma de USD 25.907,13 para la instalación de equipos marca Coriant para la atención por la emergencia del volcán Cotopaxi.
19. PA-5331 Digitec S.A. recibió de Otecel Telefónica la orden de compra No. 3300097120 por la suma de USD 1'878.792,31 para la provisión e instalación de equipos para la red LTE de la marca Coriant en la ciudad de Cuenca.

Esta orden de compra se recibió el 17 de septiembre del 2015 y Telefónica solicitó de manera especial que los equipos estén instalados y probados para la fiestas de Cuenca por el 3 de noviembre del 2015. La fábrica ayudó con el embarque urgente de los equipos y Digitec S.A. tuvo que efectuar un gran esfuerzo para conducir las instalaciones hasta la fecha solicitada. Gracias a Dios se pudo cumplir con el plazo de entrega ofrecido al cliente.

20. PC-5338 Otecel SA. Telefónica adjudicó la orden de compra No. 14746679 por la suma de USD 231.833,54 y que corresponde al contrato de soporte de mantenimiento para los equipos marca Coriant Tellabs por el año 2015. Este contrato es por el servicio de mantenimiento de enero a diciembre del 2015.

21. PC-5339 Conecel S.A. adjudicó a Digitec S.A. con la orden de compra No. 450036092 por la suma de USD 369.686,00 a fin de realizar el swap de los equipos 8605/8607 a equipos 8609 de la marca Coriant Tellabs.

22. PV-5404 La Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT EP adjudicó a Viavi – Digitec el contrato No. 4500016164 por la suma de USD 62.112,44 para la provisión de 13 localizadores de fallas y analizadores de redes de la marca Viavi modelo HST-3000.

AREA DE CONTROL DE PROCESOS INDUSTRIALES

En el área de control de procesos industriales las ventas no fueron tan significativas como en los años precedentes, sin embargo la venta de principalmente actuadores de nuestra representada la compañía Rotork Controls Inc. contribuyeron a incrementar las ventas de la compañía. No se tuvo la misma relación con respecto a los medidores de nivel con tecnología de radar de la compañía Rosemount Tank Control, con respecto a esta línea contribuyó a incrementar los ingresos de la compañía las comisiones que se recibió por la venta de medidores de nivel a la compañía Odebrecht para el poliducto Pascuales Cuenca.

Cabe mencionar que durante todo el 2015 el personal de campo estuvo viajando constantemente para realizar las pruebas y puesta en marcha tanto de actuadores como de medidores de nivel vendidos para el poliducto Pascuales Cuenca. Podemos decir que si bien las ventas de equipos no fueron mayores que la de los años anteriores, si hubo muchos servicios que efectuar para los diferentes clientes que adquirieron equipos de control de procesos industriales sea como importación directa por parte del cliente o en términos DDP.

Sin embargo también debemos anotar que los equipos los adquirieron empresas que son contratistas de Petroecuador, Petroamazonas y empresas petroleras y por los problemas de falta de liquidez del gobierno a partir del segundo semestre 2015 en que empezó a bajar el precio del crudo, empezó a no pagar a sus proveedores, los mismos que a su vez dejaron de cancelar nuestras facturas, ya que la economía del país está concatenada y lamentablemente el modelo económico impuesto por el régimen ha sido que todo gire alrededor de la inversión del estado, política que ahora se comprueba más que nunca que la misma solo funciona en épocas de bonanza no así cuando los ingresos disminuyen considerablemente por los precios tan bajos del principal rubro de exportación del país.

Sin embargo como ya expresamos la compañía si recibió varias órdenes de compra de diferentes clientes las mismas que resumimos a continuación:

1. PR-4874 Digitec S.A. recibió de la compañía Azul la orden de compra No. 0256398 por la suma de USD 26.678,13 para la provisión de 3 sensores de temperatura MSTWS de nuestra representada la compañía Rosemount Tank Gauging. Estos sensores los adquirieron para ser instalados en la Refinería de La Libertad.
2. PR-4920 El Ing. Andrés Iglesias colocó la orden de compra por la suma de USD 14.104,84 para la provisión de 2 actuadores para válvula de nuestra representada la compañía Rotork Controls Inc. modelo IQT.
3. PR-4956 Con el Terminal Chorillo Monteverde de Petroecuador se suscribió el contrato No. 2015041 por la suma de USD 91.817,41 para la provisión de repuestos para los actuadores marca Rotork Controls Inc. instalados en este terminal.
4. PR-4982 La compañía Clipper envió a nuestra representada Rotork Controls Inc. la orden de compra No. E-69603-H por la suma de Ex Works USD 71.448,00 para la provisión de actuadores para el poliducto Pascuales Cuenca.

5. PR-4983 La compañía P MEC S.A adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra No. P-15-914ODC-71-1 por la suma de USD 101.399,68 para la provisión de 16 actuadores neumáticos de la compañía Rotork Controls Inc.
6. PR-5049 La compañía Clipper envió a nuestra representada Rotork Controls Inc. la orden de compra No. E-69817-H por la suma ex Works de USD 92.482,00 para la provisión de 2 actuadores electrohidráulicos.
7. PR-5089 Digitec S.A. recibió de la compañía QC Terminales Ecuador la orden de compra No. 1000194468 por la suma de USD 25.991,74 para la provisión de equipos raptor de la empresa Rosemount Tank Control para uno de los tanques de este terminal.
8. PR-5153 / PR-5164 Digitec S.A. recibió de la compañía OCP del Ecuador las órdenes de compra No. 28793 y 29014 por la suma de USD 8.026,18 para la actualización de la licencia del software tank master y el software de la FCU 2160 de la empresa Rosemount Tank Control.
9. PR-5190 / PR-5191 Petroecuador Terminal de Santo Domingo a través de la compañía Pietro Fiorentini envió a Rotork en Italia órdenes de compra para la provisión de skits con actuadores IQ e IQT para el Terminal Santo Domingo y actuadores electrohidráulicos para la Estación reductora del Beaterio. Estas órdenes fueron por la suma de USD 30.749,00 y £ 61.539,00.
10. PR-5192 Rotork Controls Inc. recibió del Terminal el Beaterio Petroecuador la orden de compra No. OC:5006909 por la suma de Ex Works USD 228.959,38 para la provisión de 40 actuadores IQT y una estación maestra.
11. PR-5222 La compañía Clipper adjudicó a Rotork Controls Inc. la orden de compra No. E-70006-H para la provisión de 6 actuadores neumáticos por la suma ex Works de USD 36.285,00.
12. PR-5240 Digitec S.A. recibió de la compañía Promanti la orden de compra PRO-00-58-2015 por la suma de USD 49.919,29 para la provisión de 5 actuadores IQ para ser instalados en la Refinería de Esmeraldas.
13. PR-5258 Digitec S.A. recibió de la compañía Promanti la orden de compra No. PRO-OC-0064-2015 por la suma de USD 87.257,97 para la provisión de 12 actuadores modelo IQT de nuestra representada la compañía Rotork Controls Inc.
14. PR-5264 El Complejo Industrial Shushufindi suscribió con Digitec S.A. el contrato No. 2015050 para la provisión de una cabeza electrónica para los sistemas de radar de la marca Rosemount Tank Control. El contrato suscrito fue por la suma de USD 18.175,69.
15. PC-5269/ PC-5270/ PR-5271 La compañía Odebrecht adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra No. 3700 por la suma de USD 477.849,08 para la provisión de 6 válvulas de control tipo globo con actuadores eléctricos, 6 válvulas de compuerta ON-OFF con actuadores, una estación maestra para el control de las válvulas. Los actuadores adjudicados son de nuestra representada la compañía Rotork Controls Inc. estos equipos serán instalados en el acueducto de la represa La Esperanza de la Refinería del Pacífico.
16. PR-5281 La compañía Danielcom envía a nuestra representada la compañía Rotork Controls Inc. la orden de compra No. RCI104239 por la provisión de 6 actuadores Skilmatic por un valor ex fábrica de USD 105.613,80.
17. PR-5282 Petroecuador EP adjudicó a nuestra representada Rotork Controls Inc. la orden de compra No. OC/5008303 por un valor ex fábrica de USD 134.499,30 para la provisión de actuadores IQT y partes de repuesto para actuadores electrohidráulicos.
18. PR-5289 / PC-5290/ PE-5291 La compañía Odebrecht adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra No. 3937 por la suma de USD 293.806,32 para la provisión de lo siguiente:
 - 6 válvulas de control de 6" tipo globo con actuadores electrohidráulicos clase 300# modelo EHL/SD-050F/X1-76
 - 1 válvula de control tipo globo de 16" con actuador electrohidráulico clase 300 # modelo EHL/SD-050/F/Z1-101

- 1 válvula de control tipo globo de 8" con actuador electrohidráulico clase 300 # modelo EHL/SD-050 F/Z2-203
 - Servicios que incluyen pruebas FAT y SAT, supervisión de montaje, instalación, comisionamiento y puesta en marcha, capacitación y mantenimiento.
19. PR-5295 El Terminal El Beaterio de Petroecuador adjudicó a nuestra representada la compañía Rosemount Tank Control la provisión de partes de repuestos para los medidores de nivel modelo raptor por un valor ex fábrica de USD 95.721,24.
 20. PR-5332 Petroecuador EP envió a nuestra representada Rotork la orden de compra No. 5008898 por un valor ex fábrica de USD 37.740,56 para la provisión de 8 actuadores eléctricos modelo IQ 1000.
 21. PR-5337 La empresa Celec EP Electroguayas adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra No. 6100025884 por la suma de USD 6.415,77 para la provisión de una válvula mariposa con actuador eléctrico de nuestra representada Rotork Controls Inc.
 22. PR-5353 El Consorcio Petrolero Bloque 16 "Repsol" adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra No. 4500115032 por la suma de USD 5.599,11 para la provisión del módulo 6B/5 para actuador marca Rotork modelo 1600 de la serie MK4.
 23. PR-5354 La compañía Odebrecht envió a nuestra representada la compañía Rosemount Tank Gauging la orden de compra No. PO001-D-0DB para la provisión de antenas modelo 5900S para medidores de nivel con tecnología de radar modelo raptor.
 24. PR-5360 La empresa Danielcomenvió a nuestra representada Rotork Controls Inc. la orden de compra directa No. RCI-104273 por un valor ex fábrica de USD 125.388,46 para la provisión de 16 actuadores eléctricos modelo IQ.
 25. PD-5424 La compañía Clipper envió a Digitec S.A. la orden de compra no. E-70278-H por la suma de USD 18.366,74 para realizar la puesta en marcha de actuadores electrohidráulicos en el poliducto Pascuales Cuenca.
 26. PR-5447 Con la orden de compra No. 100213088 la empresa QC Terminales Ecuador adjudicó a Digitec S.A. la provisión de dos medidores de nivel con tecnología de radar modelo raptor para sus tanques de almacenamiento. Estos equipos son de nuestra representada la compañía Rosemount Tank Control. El valor de esta orden de compra es de USD 51.640,76.
 27. PR-5450 Digitec S.A. recibió de la compañía Promanti la orden de compra No. PRO-OC-N-124-2015 por la suma de USD 25.278,57 para la provisión de 3 actuadores marca Rotork modelo IQ20/FA 14/A con alimentación 460 Vac 3 FASES 60 Hz, torque nominal 150 lbs. Con tarjeta de comunicación Pakscan. Estos equipos serán instalados en la Refinería Estatal de Esmeraldas.
 28. PR-5457 La compañía Promanti adjudicó a Digitec S.A. la orden de compra No. PRO-OC-N-125-2015 por la suma de USD 16.852,38 para la provisión de 2 actuadores marca Rotork Controls Inc. modelo IQ20/FA 14/A alimentación 460 VAC/3 fases, 60 Hz, torque nominal 150 lbs. Con tarjeta de comunicación Pakscan para ser instalados en la Refinería Estatal de Esmeraldas.

Cabe indicar que muchas de las órdenes de compra descritas son órdenes que los clientes de Ecuador han enviado directamente a nuestras representadas, en estas órdenes de compra Digitec S.A. recibe una pequeña comisión por la venta de los equipos y repuestos, pero como el tiempo de fabricación de los equipos de control de procesos industriales es bastante largo, el despacho de los equipos será por lo menos luego de 90 días, por lo que Digitec S.A. debe esperar que los clientes paguen a nuestras representadas la diferencia del valor que no fue pagado por anticipado y este periodo de tiempo es de 60 días adicionales, es decir que el ingreso por comisiones para Digitec S.A. será efectivo a partir del mes de marzo o abril del 2016. De igual forma en el caso de las ventas de Digitec S.A. en términos DDP a partir de Octubre 2015 se harán efectivos a partir de los meses indicados del 2016.

Adicionalmente es importante considerar que los clientes de Digitec S.A. en su mayoría son proveedores de empresas estatales y el pago por sus ventas y servicios lo recibirán luego de varios meses por el problema del gobierno de falta de liquidez, por ejemplo las deudas que el gobierno tenía con proveedores locales desde el mes de mayo 2015 el gobierno ofreció pagar a fines de enero del 2016. Lo hizo en una pequeña proporción pero quedó todavía debiendo fuertes cantidades de dinero, valores que aún están pendientes de pago y estamos en el mes de abril del 2016.

Debemos indicar también que durante el ejercicio 2015 recibimos varias órdenes de compra para realizar la instalación, comisionamiento y puesta en marcha de los equipos que representamos de las compañías Robrk Controls Inc. y Rosemount Tank Control pero no las hemos detallado porque en algunos casos los montos son menores a USD 6.000,00 sin embargo para la empresa han sido importantes porque el lema de la empresa es atender a sus clientes de la mejor forma posible y además porque estas órdenes han contribuido a incrementar los ingresos de la compañía.

V.- CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2015:

Debido a que a partir del segundo semestre del 2015 se empezó a sentir la crisis financiera en el país, la Administración de la Compañía DIGITEC S.A., ante esta realidad ineludible tuvo que realizar ingentes esfuerzos por cumplir de manera fundamental los más prioritarios objetivos que fueron propuestos para este año 2015; es así que hemos podido concretar en debida forma la puesta en marcha y la obtención de resultados positivos en el ámbito financiero-contable, con el nuevo sistema de software contable adquirido, el mismo que nos está permitiendo tener una mejor, más amplia y pormenorizada información contable de todas y cada una de las actividades ejecutadas por la Empresa, así como la presentación de los reportes financieros indispensables para el correcto y oportuno manejo financiero de la Compañía y la toma de decisiones apropiadas por parte de la Administración.

La ampliación de las instalaciones físicas y demás adecuaciones de las oficinas en las que se desarrollan las actividades de la empresa y que fueron iniciadas en el año precedente, a la fecha se encuentran concluidas y en pleno uso, lo que facilita el que el personal técnico realice sus labores de atención a clientes de manera ágil y oportuna.

Hemos continuado integrando personal especializado de ingenieros a nuestra plantilla de técnicos para reemplazar a quienes renunciaron y también para cubrir puestos que se originaron frente a la ejecución de proyectos principalmente los de la Red LTE de la compañía Telefónica para los cuales se contrató a dos ingenieros de la especialidad de redes y técnicos eléctricos. Debido a que la Compañía mantiene la representación de firmas especializadas del exterior que le han permitido estar a la vanguardia en la prestación de servicios técnicos, varios ingenieros de la empresa viajaron a Estados Unidos y Europa a fin de recibir entrenamiento en los equipos que comercializamos; el que nuestros ingenieros se especialicen contribuye a que la empresa pueda brindar servicios de calidad y que durante la atención a los clientes estén prestos para dar soluciones, que es lo que contribuye a que los clientes sientan que Digitec S.A. es como su socio estratégico y que realmente les estamos brindando valor agregado.

Durante el año 2015 se contó nuevamente con la asesoría de la compañía Mante Cía. Ltda. para la implementación y seguimiento del sistema de Gestión de Prevención de Riesgos (SGPR). Así como con el fin de que supervise el cumplimiento de las políticas y normas establecidas en la empresa en materia de seguridad industrial, higiene ocupacional y gestión ambiental.

Sobre la base del procedimiento de seguridad industrial para operaciones en campo, se realizó un ejercicio de aplicación del procedimiento de seguridad en el proyecto para mantenimiento de repetidores Commscope en la Estación ENAP MDC/SIPETROL/ENAP-SIPETROL en Joya de los Sachas Provincia de Esmeraldas, identificando los datos básicos para la elaboración de la matriz de riesgos y medidas preventivas. Este ejercicio fue socializado en forma posterior con el equipo técnico operativo.

Luego de esta reunión se remitió a los Gerentes de Área el procedimiento en campo con los formatos definitivos, para que a su vez sea distribuido a todo el personal técnico de la empresa.

La compañía Mante ayudó también a que se cumpla con el plan de capacitación para el Ejercicio 2015 en temas relacionados con seguridad industrial. Los cursos de capacitación a los que el personal de Digitec S.A. asistió son los siguientes:

- Ergonomía y levantamiento manual de cargas
- Procedimiento sobre uso y mantenimiento de los equipos de protección individual (EPIs)
- Identificación de riesgos y medidas de prevención y control
- Procedimiento de seguridad en campo
- Trabajo en alturas y espacios confinados
- Manejo a la defensiva
- Plan de gestión ambiental y manual de buenas prácticas ambientales
- Salud reproductiva y prevención del VIH.

VI.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS LABORALES Y LEGALES DURANTE EL EJERCICIO ECONOMICO 2015

Durante el Ejercicio Económico 2015 las políticas administrativas y legales no sufrieron variaciones con respecto al Ejercicio Económico 2014.

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 abril del 2015, conoció y resolvió la aprobación de los estados financieros del ejercicio y de los resultados económicos conseguidos hasta el 31 de diciembre del 2014, a la par que los informes del Gerente General, de Auditoría Externa y del Comisario; así como, resolvió el destino de las utilidades del ejercicio para ser distribuidas el 60% entre los accionistas, a prorrata de su participación en el capital social de la Compañía, y la apropiación del 40% restante para destinar a reserva facultativa o sea la suma de US\$ 127.721,16.

La Administración procedió a disponer que Contabilidad acredite en la cuenta Reserva facultativa el valor de US\$ 127.721,16 con cargo a utilidades del ejercicio 2014, de conformidad con la resolución de la Junta General de abril 21 del 2015, con lo que se ha dado cumplimiento a las decisiones tomadas por la junta general de la indicada fecha. De igual forma se procedió a registrar en el Pasivo Corriente el valor de las utilidades que fueron asignadas a cada accionista de acuerdo con el porcentaje de participación que tenía en el capital social.

- 2.- La Junta General de Accionistas reunida el 3 de septiembre del 2015, autorizó a la Administración gestionar la renovación de una línea de crédito en el Banco del Pacífico para fines de destinar al financiamiento del capital de trabajo requerido por la Compañía. La Gerencia General ha cumplido en debida y legal forma esta gestión, dejando pendiente el trámite referente al aumento del Capital Social de la Compañía el mismo que se encuentra en la fase de análisis e implementación legal en los primeros meses del año subsiguiente.
- 3.- A fin de cumplir con las normativa legal de la Superintendencia de Compañías, se procedió a la contratación del auditor Externo, el mismo que fue designado por la Junta General en la sesión Extraordinaria celebrada el 30 de septiembre del 2015, a la Compañía ESUTECO Cía Ltda., firma que se encuentra debidamente calificada por la Superintendencia, habiendo la Gerencia General notificado de esta contratación de manera oportuna a la Institución de Control de las Compañías. Es fundamental recalcar que la Administración de la Compañía ha venido colaborando y entregando de manera oportuna toda la información contable que ha sido requerida por la Auditoría Externa.

VIII.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO 2015.

La Administración, frente a los requerimientos de liquidez de la Compañía propone a la Junta General de accionistas, la siguiente distribución de las utilidades que se registran en el ejercicio 2015, y que se detalla en el siguiente cuadro:

DIGITEC S.A.

PROPUESTA DE DISTRIBUCION DE UTILIDADES

EJERCICIO ECONOMICO 2015

US DOLARES

CONCEPTO	
SALDO CONTABLE CTA,UTILIDAD NETA	537.653,31
A RESERVA LEGAL	53.765,33
A RESERVA FACULTATIVA	483.887,98

IX.- PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2016 EN EL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES Y DE CONTROL DE PROCESOS INDUSTRIALES

Una vez cerrado el año fiscal 2015, podemos afirmar que los pronósticos realizados el año pasado no solo se han hecho realidad, sino que podemos afirmar que el sector de las telecomunicaciones del país está en crisis y navegando una de las más fuertes recesiones económicas que el país ha visto en los últimos años.

Impacto de alzas en Tasas Arancelarias y creación de Salvaguardas (Sobretasas)

El total de impuestos a las importaciones de equipos de telecomunicaciones se incrementó entre un 20% y 30% para los componentes “equipos” y “antenas”, los cuales son los componente más significativos para esta industria y que no coincidentemente, sino afirmativamente concuerdan con la reducción de presupuestos destinados para la inversión en bienes de capital y de servicios por parte de los operadores móviles privados.

Esta desinversión por parte de los operadores móviles privados CLARO y Telefónica se sintió no solo a nivel de equipamiento y antenas, sino también en la parte de servicios, ya que ambos operadores, a pesar de haber iniciado su despliegue de cobertura para la nueva red 4G/LTE en el año 2015, y de necesitar de servicios locales para la instalación y despliegue de nuevos sitios, simplemente se dedicaron a consumir el inventario de equipos y antenas adquiridas en el 1er y 2do trimestre del año, y contratar el número mínimo de servicios locales, los cuales se efectuaron en alguna medida durante el 2do y 3er trimestre del año, pero al ya no haber nuevas compras de equipos durante el 3er y 4to trimestre, los servicios locales disminuyeron durante el 4to trimestre del año.

Impacto del costo del dinero en efectivo para poder importar productos de Telecomunicaciones al Ecuador

Debido a los nuevos aranceles los operadores móviles, tuvieron que destinar un 20-30% más de efectivo para importar los mismos bienes que importaron el año 2014 o en otras palabras, tuvieron que invertir un 120-130% más de dinero para cubrir tanto el costo del bien, como el costo de importar el bien al Ecuador.

Si consideramos que tanto CLARO como Telefónica, cuyas sedes son México y España respectivamente y que ambos países no son productores de equipamiento y antenas, sino que los tienen que adquirir de países como USA, China y otros países de Europa, es decir sacar dinero del Ecuador o de sus países para adquirir estos bienes, podemos concluir que las casas matrices de estos operadores tendrían que pensarlo realmente bien si desean continuar realizando inversiones a futuro en el Ecuador, donde el costo de inversión sigue subiendo aceleradamente y no al mismo ritmo y proporción que el del retorno de sus inversiones.

Impacto de la Visita del Papa Francisco a Ecuador en las Telecomunicaciones

Debido a la noticia y confirmación de la visita del Papa Francisco a Quito y Guayaquil, los operadores móviles del país realizaron un esfuerzo económico y de inversión mínimo para poder cubrir con equipamiento e infraestructura los lugares donde se realizarían las presentaciones masivas al público. Esta inversión a pesar de ser pequeña comparada con las grandes inversiones de despliegue y cobertura a nivel nacional, como son el 4G/LTE, ayudó a empresas de servicios locales como Digitec a recuperar un poco las ventas y ofrecer servicios locales para instalación de equipamiento en sitios específicos.

Este ejercicio de despliegue también contribuyó un poco a reducir el nivel de inventario acumulado de las bodegas de los operadores móviles privados.

Impacto de la Reducción Presupuestaria en el Operador Público CNT

Debido a la reducción en cerca del 40% del presupuesto anual del operador CNT, en el año 2015 se vieron reducidas drásticamente las ventas por parte de Digitec hacia este operador.

A más de la reducción del presupuesto del ejercicio 2015, CNT tuvo una disminución significativa en sus adquisiciones, en razón de que por el alza de aranceles y sobretasas arancelarias a las instituciones estatales como CNT les conviene importar los bienes y equipos en forma directa a fin de beneficiarse de la exoneración del pago de impuestos, esta y otras instituciones se dieron cuenta que podían adquirir una mayor cantidad de bienes, pues ahorran fuertes sumas de dinero por concepto de aranceles y sobretasas arancelarias.

A pesar de estas ventajas los trámites se hicieron más largos y engorrosos ya que debían modificar el formato de sus contratos en relación a las formas de pago, y demás normas legales para que estén acorde con esta nueva forma de contratación. Realmente podemos decir que durante el año 2015 CNT disminuyó notablemente sus adquisiciones.

Observamos que un mismo concurso fue publicado en la Sercop y declarado desierto en varias oportunidades, ya que tenían que adoptar las cambiantes regulaciones de la Sercop a esta nueva modalidad de contratación. Las consultas que se efectuaron en los diferentes concursos no ayudaron para aclarar el panorama sino más bien ayudaron a que las bases, contratos y disposiciones se vayan tornando cada vez más complicados, tal es el caso de una consulta y respuesta en algún concurso en el que CNT manifestó, que los exportadores debían ser únicamente los fabricantes y ningún forwarding o integrador podía exportar la mercadería.

Esta disposición complica bastante la intervención en concursos y firma de contratos, ya que en el mundo globalizado en el que nos desenvolvemos es muy conocido que un solo fabricante no produce todas las partes de un equipo determinado y si se quiere ser muy estricto es bastante difícil indicar que un equipo o bien específico es únicamente fabricado por una empresa.

Cuando se quiere ser o parecer más papistas que el Papa, los trámites se complican y alargan aún más. Siendo ésta una de las principales razones para que hayamos observado que los concursos se declararon desiertos y se dieron de baja en varias oportunidades.

Para obviar estas dificultades que encontraron con esta nueva forma de contratación, se dieron cuenta que los grandes fabricantes como Huawei, Alcatel, Ericsson, etc. tenían una especie de contratos marco a través de los cuales podrían elaborar adendums para adquirir innumerable cantidad de bienes y con el fin de no perder un porcentaje adicional a su ya disminuido presupuesto, a partir de segundo semestre del 2015, CNT manifiesta pero sin afirmarlo categóricamente por escrito que se le facilitaba adquirir los bienes y servicios que necesitaba a través de sus vendedores y que preferían esta modalidad de compra en el futuro inmediato.

El resultado fue que a las empresas pequeñas y medianas se les dificulta aún más la suscripción de contratos y por lo tanto sus ventas disminuyeron. Esta política nueva en particular si aventajó a las compañías transnacionales las mismas que aún sin contar con estas nuevas medidas ya tenían ganado consideramos que por lo menos el 80% del mercado de la CNT.

Se escuchó que pocas de las empresas que son nuestra competencia pudieron firmar contratos no así la empresa Huawei que tuvo una cantidad considerable de contratos complementarios y ampliatorios para todo tipo de bienes y servicios.

Perspectivas Año 2016

En el mes de Enero del 2016, los ecuatorianos no recibimos nuevas sorpresas en materia de aranceles y salvaguardas o nuevas medidas por parte del gobierno que puedan afectar o influenciar en la planificación económica y presupuestaria de las empresas, pero si recibimos noticias de que el gobierno se preparaba para el desmontaje de las salvaguardas a partir del mes de abril y que el desmontaje se realizaría paulatinamente hasta el mes de Junio 2016.

Esto, si bien puede considerarse un escenario positivo para las empresas ecuatorianas, se lo debe tomar con mucha cautela, ya que así como han circulado buenas noticias, también han circulado especulaciones sobre nuevas medidas como el Timbre Cambiario y la postergación del desmontaje de las salvaguardas.

Debido a que la situación económica del país es sumamente complicada, pues el déficit fiscal está sobre los 10 mil millones, aunque el gobierno no quiera reconocer que el país está en crisis, ya se escucha que va a enviar a la Asamblea Nacional varias leyes con el carácter económico urgente. Son una serie de ajustes tributarios que el gobierno manifiesta por ejemplo que servirán para preservar la salud de los ecuatorianos como son el impuesto para los cigarrillos, bebidas alcohólicas, bebidas azucaradas, etc.

Es táctica del gobierno de hacer hincapié y crear polémica sobre aspectos e impuestos que no tienen mayor incidencia económica, pero el tema de fondo y el impactante es otro, tema al que lo mencionan en forma muy somera, en el caso de la Ley Orgánica de Equilibrio a las Finanzas Públicas entre los temas de fondo son que se aplica un impuesto a los patrimonios de más de un millón de dólares y que además se impactará a los Gobiernos Autónomos GAD cuyas asignaciones ahora serán según los recursos del Estado, este año en particular y probablemente los dos siguientes bajarán drásticamente ya que el promedio del barril de petróleo ecuatoriano es de USD 20.00 y con este valor el estado no alcanza ni a cubrir los costos de producción.

En razón de que el desempleo es otro de los factores que está afectando la economía del país, el gobierno durante los primeros meses del año 2016, envió a la asamblea un grupo de normas y leyes para regular la legislación laboral. El mensaje del gobierno fue que con estas leyes se flexibiliza la contratación laboral por lo que las mismas tendrían como objetivo evitar un mayor número de despidos en el país.

Como estamos próximos a las elecciones presidenciales al movimiento del gobierno le interesa difundir que la revolución ciudadana se preocupa por el bienestar de los trabajadores, por lo que esta ley trata de mejorar la imagen del gobierno consciente de que la situación del país es complicada y que realmente hay un buen número de desempleados ya que a finales del 2015 salieron muchos trabajadores de los diferentes ministerios y dependencias estatales.

Por la misma situación del país las ventas y los ingresos de las compañías privadas se van a reducir drásticamente durante el ejercicio 2016 no solo porque el gobierno al no tener liquidez ni ingresos ya no va a ser el motor que inyecta dinero para que se mueva la rueda económica, sino porque la deuda que mantiene el estado con sus contratistas y proveedores bastante alta y este es otro factor más para que se acelere la contracción económica.

El gobierno hizo hincapié en que el objetivo de las nuevas leyes laborales era la flexibilización así como la preocupación estatal por los desempleados, pero en realidad el objetivo principal era crear una especie de seguro de desempleo, que se financiará con los fondos de cesantía de los empleados públicos y privados, es decir todo se financia con los recursos de los afiliados, pero, la propaganda oficial, de carácter electoral se centra en que el gobierno se preocupa por las personas desempleadas.

Adicionalmente lo más importante de esta ley, fue que se dio una serie de rebajas o devolución de impuestos para las personas que usen para sus transacciones el dinero electrónico. Con la notable falta de ingresos que tiene el gobierno el uso del dinero electrónico es lo que más le interesa, ya que entre tanta noticia, propaganda, sabatinas, etc. podría ser una forma de que el Banco Central a pesar de no estar autorizado para ello, le ayude a emitir dinero sin respaldo, dinero que tanta falta hace en los momentos actuales.

Por los antecedentes anotados no vemos que el año 2016 vaya a ser fructífero y que se realice ventas significativas en el sector de las telecomunicaciones. De nuestros principales clientes ya hemos mencionado como se están desenvolviendo las contrataciones en CNT.

Para obtener contratos va a ser necesario trabajar en forma más continua con los grandes fabricantes para que a través de estas empresas poder vender nuestros servicios y los equipos que representamos en el país. Durante varios años hemos intentado trabajar con Huawei pero las relaciones con esta empresa son complicadas, en primer lugar porque se tardan muchísimo tiempo en cancelar facturas así estas sean de valores pequeños y el trámite que hay que efectuar es sumamente engorroso.

Otra dificultad que hemos encontrado es que en mayor o menor intensidad somos competencia y siempre es como que existiera celo profesional entre las dos empresas.

En definitiva tenemos que crear alianzas más fuertes con los fabricantes europeos y de Estados Unidos como son Ericsson, Alcatel que ahora ha sido adquirida por Nokia.

Con respecto a los operadores celulares no vemos muy fácil que podamos recibir órdenes de compra y suscribir contratos con Conecel S.A. y Otecel S.A.

Por las visitas que hemos efectuado a los diferentes departamentos de Otecel Telefónica, observamos que su presupuesto de inversión ha disminuido considerablemente y a pesar que tienen que seguir creciendo en sus redes LTE; durante los primeros tres meses del 2016 han estado adecuando su disminuido presupuesto a sus necesidades de equipamiento y servicios con el agravante que por políticas de su casa matriz acabaron de despedir se dice que a más de 200 empleados, sin que los puestos hayan sido reemplazados es decir que los funcionarios que quedan deben adaptarse a realizar dos o tres funciones adicionales a las que normalmente hacían siendo esta otra de las razones para que aún no definan los principales proyectos que van a desarrollar en el 2016 y se inicie la adquisición de bienes.

Con respecto a Conecel S.A. podemos indicar que durante el año 2015 disminuyó considerablemente el número de sus abonados y por ende sus utilidades. Si bien la política de esta empresa es seguir creciendo sus redes LTE han tenido dificultades en operar las primeras centrales y estaciones de esta red por lo que observamos que están atrasados con sus nuevos despliegues. Consideramos que esta empresa estará analizando profundamente las inversiones que va a realizar para ver si las mismas en realidad le van a dar el retorno deseado, debido a que cada vez se deteriora más la situación económica del país, y si bien la moda o el status dictan que se debe tener dos o tres celulares de última tecnología sobre todo a nivel de los jóvenes, también sus papás o ellos mismos tienen que pagar las facturas y por la inflación y situación económica del país, los costos en el Ecuador son más caros con relación a otros países de América Latina, USA, etc. por tanto a pesar de que tenemos en el país una nueva clase rica o pudiente, si estos nuevos ricos deben pagar facturas más altas o ya no tienen empleo la situación se complica y necesariamente van a tener que hablar o chatear menos por celular.

Posiblemente no logremos divisar el futuro económico del país en las áreas en las que nos desenvolvemos debido a que la situación económica es sumamente difícil sobre todo si el gobierno no quiere reconocer que tenemos crisis y peor aún que quiera rectificar su modelo económico a pesar de existir numerosas sugerencias para que lo haga. Este particular influye para que no logremos divisar el futuro y hacia donde debemos encaminarnos, sin embargo el no ser positivos no nos llevará a ninguna parte, por lo que, tendremos que seguir haciendo lo que sabemos hacer y lo hemos hecho durante varios años y es, trabajar para sacar adelante a la empresa y a nuestros colaboradores.

Con relación al mercado de control de procesos industriales, si el panorama en el sector de las telecomunicaciones es difícil dado el entorno económico del país no se diga en el petrolero que es el área a la cual dirigimos nuestros esfuerzos para la venta de equipos de control de procesos industriales.

Los ingresos petroleros serán cero o casi nulos en el 2016, por cuanto los dólares que se reciben por exportaciones petroleras y venta de derivados no alcanza para cubrir los presupuestos de Petroecuador y Petroamazonas, el pago a las empresas privadas y la importación de derivados.

Esta relación se agrava porque por las ventas anticipadas de petróleo se debe entregar petróleo por un flujo de efectivo que se recibió antes.

Según declaraciones oficiales los USD 634 millones que constan en el presupuesto como ingresos petroleros corresponden a los ingresos por salvaguardias, valor ya incluido en los ingresos tributarios por lo que esta duplicación aumenta el déficit.

Con este panorama, nuestra expectativa es que no les quiten a los diferentes departamentos con los que trabajamos en Petroecuador, sus presupuestos de operación y mantenimiento ya que con estos montos podremos vender partes y repuestos para los equipos de nuestras representadas.

También aspiramos a realizar algunas ventas a los contratistas de la Refinería Esmeraldas pues una serie de empresas locales con alguna estrategia que aún no la tenemos muy clara a finales del año 2015 suscribieron con las autoridades de la Refinería contratos por montos muy elevados para concluir con la repotenciación de la refinería.

Sin embargo también debemos estar muy atentos con estos nuevos contratos para no perder las siembras que hemos realizado para la venta de nuestros equipos, ya que tenemos un competidor que tiene lazos muy fuertes con las autoridades actuales, y corremos el riesgo de que estas autoridades de Petroecuador le permitan instalar otra marca de equipos diferente a las que ya tienen estandarizadas.

Durante el año 2015 nos dieron la representación de los equipos fijos de la compañía MSA que son especiales para control de incendios y control de emisiones de gases tóxicos. Para Digitec S.A. este es un mercado desconocido por lo que será necesario efectuar un arduo trabajo para dar a conocer los equipos de esta marca.

Este tipo de equipos se usa en la industria en general, en el área petrolera y el sector minero.

El mercado de la minería también es nuevo para nuestra empresa pero va a ser necesario trabajarlo pues se observa en la prensa que las diferentes empresas que son dueñas de las concesiones ya van a iniciar con fuerza las inversiones para explotación.

A pesar de que hay periodos de tiempo en que se escucha a miembros del gobierno y al mismo presidente indicar que está por firmarse el contrato de financiamiento para llevar adelante la refinería del Pacífico, la situación económica del país nos hace dudar que este sea un proyecto que finalmente se lleve a cabo, sin embargo ya que las inversiones en este proyecto son sumamente grandes es mejor no descuidarlo y seguir cultivando los contactos que ya hemos establecido.

Debido a este nuevo escenario, las perspectivas para el sector de las Telecomunicaciones y control de procesos industriales en el país para el año 2016 no son positivas y vienen acompañadas de mucha incertidumbre y especulación.

X.- POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL AÑO 2016

Por todo lo anotado en los capítulos anteriores el año 2016 se perfila como un año bastante difícil, por lo que el objetivo principal de la empresa será cuidar los gastos de la compañía, ya que el lograr ventas e ingresos en los grandes mercados en los que nos desenvolvemos va a ser bastante difícil. El sector petrolero por lo que ya hemos expresado realmente no va a tener ingresos ya que el petróleo está vendido por anticipado a más de que los costos de producción de un barril de petróleo son más altos que lo que el Estado está recibiendo por barril. Para los proyectos de inversión en el caso de las empresas estatales, los desembolsos se podrán efectuar en base a los créditos que el gobierno logre obtener como por ejemplo encargar la extracción de crudo de los campos de Petroamazonas a compañías como Schumberger contrato que se suscribió a finales del 2015 a cambio de dinero fresco.

En el caso de las petroleras privadas no se espera tampoco desembolsos significativos, pues estas compañías tienen que efectuar un análisis previo para determinar si con lo que van a recibir por la venta del petróleo van a poder recuperar la inversión que proyectan efectuar.

En el área de telecomunicaciones debido a que la crisis económica es general, las empresas telefónicas como ya manifestamos han recortado sus presupuestos de inversión debido a que la crisis si bien es más pronunciada en nuestro país, el déficit es mundial. Como consecuencia de la crisis las operadoras telefónicas han visto disminuir el número de usuarios sobre todo en el área celular.

En el año 2014 los usuarios de telefonía celular alcanzaron a casi 17.5 millones pero en el año 2015 el número de usuarios y teléfonos celulares se redujo en 30%.

No tenemos muchas expectativas con respecto a las adquisiciones de Otecel Telefónica, ya que por lo que observamos aún no despegan con su programa de compras porque están adoptando las mismas al nuevo presupuesto recortado que tienen.

En CNT EP ya explicamos que están orientado la compra de bienes y servicios a los vendedores o empresas transnacionales grandes, porque de esta forma pueden contratar con mayor facilidad y holgura.

A nuestra empresa le queda tratar de estrechar más las relaciones con Conecel Claro que por lo que conocemos tienen como objetivo aumentar la cobertura con tecnología 4G.

Este es un trabajo arduo que tenemos que realizar ya que del Departamento de Calidad y Operación y Mantenimiento de Claro salieron como 12 ingenieros para trabajar en Telefónica. Lamentablemente estos ingenieros eran contactos importantes que los habíamos cultivado desde hace varios años atrás.

Al momento tenemos que tratar con nuevos ingenieros y lograr su confianza no ha sido tarea fácil, debido a que todavía no tienen mucha experiencia en las nuevas tareas que están desempeñando. Sin embargo ese es el reto que tenemos durante el presente año para lo cual tenemos que hacer un esfuerzo para no descuidar y estar siempre atentos con este cliente. El contacto más frecuente nos permitirá conocerlos más a fondo a fin de tratar de brindarles las soluciones que necesitan.

Otra alternativa que tenemos es ampliar el número de clientes, posiblemente por el flujo de compras de los años precedentes no nos dimos tiempo para buscar otros mercados, pero ahora es el momento, es probable que empresas de menor tamaño realicen compras de igual forma de montos pequeños, pero toda venta con margen de utilidad ayudará a incrementar los ingresos de la compañía.

Hay varias empresas en Ecuador que se dedican a la provisión de internet, a servicios de televisión por cable, etc. será importante efectuar un estudio de mercado a más de realizar visitas a fin de ofrecer nuestros productos o poder determinar que es lo que normalmente adquieren en mayor escala a fin de determinar si podemos conseguir nuevas representaciones en este tipo de productos, y si nuestra empresa va a estar en capacidad de comercializar los mismos. Será necesario antes de tomar decisiones efectuar un análisis profundo así como estudiar bien el nuevo mercado ya que el tener nuevas líneas requiere de capacitación para que nuestro personal se especialice en las características, uso, soluciones, etc. además será necesario verificar si la forma de comercializarlos se adapta a la estructura y forma de operación de nuestra compañía.

Otro mercado que no lo hemos cultivado en los últimos años es la empresa Etapa, si bien es una empresa muy política y que no tiene mucho presupuesto, si la visitamos constantemente podremos conocer cuales son en los momentos actuales sus requerimientos, es probable que podamos vender equipos de prueba que es un rubro que normalmente han adquirido a nuestra empresa o dedicar tiempo y esfuerzo para lograr colocar los productos de nuestra representada Commscope.

Ya que nuestro objetivo será abrir nuevos mercados y obtener nuevas líneas de negocio, tenemos que concentrarnos en analizar y planificar las nuevas líneas a fin de lograr resultados positivos, para encontrar nuevos nichos de mercado y nuevas líneas de negocio que nos permitan nuevas oportunidades de venta.

Para lograr este objetivo es importante observar y estudiar el mercado en el que nos desenvolvemos y en el nuevo que queremos incursionar, así por ejemplo, podría ser identificar los sustitutos a los productos que se han dejado de consumir y ofrecer alternativas conforme a las nuevas directrices económicas e impositivas como es el caso de las salvaguardias.

No estaría mal si lográsemos exportar nuestros servicios a los mercados del exterior por ejemplo a nuestros países vecinos como son Perú y Colombia. Por el énfasis que nuestra compañía pone en la capacitación de nuestros técnicos es probable que el grado de capacitación de nuestro personal puede ser un diferenciador importante que nos hace especiales y únicos en el exterior.

Para el efecto a más de la investigación de mercado, será necesario mejorar la competitividad de la empresa, factor que es indispensable en los mercados de exportación.

Tanto para incrementar las ventas como para la exportación de bienes y principalmente servicios que es en lo que queremos enfocarnos, es fundamental la innovación, por ejemplo identificar una manera única de brindar un servicio, teniendo diferenciadores importantes que nos permitan siempre proporcionar un valor agregado al cliente.

Será necesario trabajar a fin de ser más competitivos y, para lograr ser más competitivos es necesario tener una visión a futuro y tomar decisiones con esa clara visión, por tanto es importante sembrar entre los directivos y colaboradores que debemos dejar de pensar únicamente en el corto plazo, con la idea de siempre mejorar nuestra competitividad y además de siempre impulsar los diferenciadores para lograr la fidelidad de nuestros clientes. Tomando siempre en consideración que competir por precios no es una buena receta para triunfar.

Para superar esta época de crisis es necesario tener presente la vocación empresarial, recordar las razones que nos llevaron a emprender y a hacer empresa, nos ayudará y motivará para sobrellevar los retos y exigencias actuales.

Consideramos que las razones principales han sido, el amor a la empresa y a nuestro trabajo, pensamos que los directivos de la compañía siempre hemos estado enamorados de nuestro trabajo, así como de la oportunidad de crecer y poder acoger y dar empleo a varias familias del país.

Nos gusta nuestro trabajo y sobre todo ser una empresa que da lo mejor de si para siempre cumplir con sus compromisos y que trata en lo posible de que su trabajo y servicios sean de la más alta calidad y eficiencia a fin de que nuestros clientes nos consideren su socio estratégico no solo por la calidad sino por la seriedad y ética con la que manejamos nuestros compromisos y contratos.

Es importante considerar que las crisis dejan siempre algo bueno, quisiéramos que la de este periodo nos deje como beneficio mejorar nuestra competitividad y proyectarnos al mercado externo. Para lograr estos objetivos tenemos que ser positivos y mentalizamos que somos personas de trabajo y que con esfuerzo lo vamos a lograr. Tenemos que aprovechar los tiempos difíciles para reinventarnos y mejorar, enfocamos en temas que a lo mejor por estar muy ocupados los hemos descuidado.

Durante el año 2016 renovaremos el contrato que tenemos suscrito con la empresa Mante a fin de que nos ayude para estar al día con todas las exigencias del IESS y el Ministerio de Relaciones Laborales con relación a las normas de seguridad y salud ocupacional. Ha dado buenos resultados el que esta empresa efectúe controles periódicos de como nuestro personal está poniendo en práctica las normas de seguridad y uso de EPP. Este seguimiento ha hecho que nuestro personal este más consciente de que todos debemos seguir las normas dadas, utilizar los implementos de seguridad, cuidar y dejar limpias las instalaciones del cliente. El seguir las normas contribuirá a la seguridad de cada uno de los empleados de la compañía, o la empresa en si, las instalaciones y prestigio de nuestros clientes. Las normas son para que todos las cumplamos y el seguirlas contribuye al bien de todos los involucrados y la sociedad en general.

Como toda época es buena para mejorar, haremos nuestro mayor esfuerzo para mejorar la posición de la compañía en los mercados en los que nos desenvolvemos, a fin de sobresalir con alguna ventaja competitiva sobre la competencia y lograr que nuestro negocio crezca en el largo plazo y en el exterior.

Atentamente,



Av. Shyris N44-297 entre 6 de diciembre y Río Coca
Quito – Ecuador
Teléfonos: (593)-2-2430-373 / 2430-374 / 3342-257 / 3342-
236
Fax : (593)-2-2443-782
E-mail : digitec@digitec.com.ec

DIGITEC S.A.
Silvia Jaramillo de Vargas

Silvia Jaramillo de Vargas
Gerente General