

DIGITEC S.A.

GERENCIA GENERAL

INFORME DE GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA EJERCICIO ECONOMICO 2016

INDICE

- 1.- LA EMPRESA Y SU ENTORNO ECONOMICO.***
- 2.- SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CONCLUIR EL EJERCICIO 2016 Y ESTADO COMPARATIVO CON EL EJERCICIO PRECEDENTE***
 - 2.1 UTILIDAD OPERACIONAL***
- 3.- INDICES DE GESTION***
- 4.- SUCESOS DESTACADOS***
- 5.- CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2016***
- 6.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS LABORALES Y LEGALES DURANTE EL EJERCICIO ECONOMICO 2016***
- 7.- DISPOSICIONES DE LA JUNTA DE ACCIONISTAS***
- 8.- PROPUESTA DE DESTINO DE UTILIDADES***
- 9.- PERSPECTIVA PARA EL AÑO 2017 EN EL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES Y DE CONTROL DE PROCESOS INDUSTRIALES***
- 10.- POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL AÑO 2017***

1. LA EMPRESA Y SU ENTORNO ECONÓMICO.-

SEÑORES ACCIONISTAS:

Hemos cumplido un año de actividad batallando las adversidades de una crisis que ya empezamos a sentirla en el año 2015, como en su momento lo reseñábamos, pero, sin interpretarla en la magnitud y profundidad con la que se devela en el año 2016 y que se vaticina un ahondamiento a niveles traumatizantes para el siguiente año, de conformidad con las cifras macroeconómicas que se pueden extraer de la circunscrita información estatal que suele acompañar a estos regímenes socialistas; y, que tienen relación a cuatro factores fundamentales que condicionan la salud económica del país, me refiero a : la ausencia de liquidez como resultado de la existencia de un fondo de estabilización, la elevada prima de riesgo soberano, el modelo de estructura productiva dependiente de la demanda interna nutrida por el gasto e inversión mayoritariamente del Gobierno y, la alta conflictividad política.

A estos factores debemos añadir el contexto externo incierto, de precios comprimidos y debilitadas demandas, que modelaron al año 2016 como un año muy complejo para la mayoría de las actividades económicas del país expresadas en un descenso de ventas, fuerte incremento de costos, caída de utilidades, reducciones de personal y un estancamiento de los salarios.

Esa política gubernamental tenebrosa e irresponsable de extinguir todos los existentes ahorros líquidos del Gobierno y desdeñar la importancia fundamental de mantener un fondo de estabilización nacional con recursos de los excepcionales precios de nuestro petróleo de los años precedentes, para estar preparados a afrontar shocks externos del mercado y catástrofes de la naturaleza, donde no tenemos influencia alguna, muestra sus secuelas con más intensidad en el año 2016, cuando en abril afrontamos un terremoto de magnitud 7.6 y el gobierno se encuentra en total iliquidez y arrastrando un déficit presupuestario de más de 10 mil millones de dólares., lo que le obliga a tener que inmediatamente recurrir a acrecentar más impuestos y contribuciones al pueblo ecuatoriano en base a dictar nuevas leyes que configuren mayores tributos y contribuciones a los salarios, utilidades, inmuebles y patrimonio de los ecuatorianos, como es la “Ley Orgánica de Solidaridad y Corresponsabilidad Ciudadana para la Reconstrucción y Reactivación de las zonas afectadas por el terremoto del 16 de abril del 2016”, mediante la cual se crean las siguientes contribuciones por una sola vez sobre: Las

remuneraciones; sobre el Patrimonio; sobre las Utilidades y sobre Bienes Inmuebles, aportes que se encuentran determinados en la indicada Ley; de manera adicional se incrementa el IVA al 14% durante el período de un año a partir del primer día de publicación de la indicada Ley , o sea hasta el 21 de mayo del 2017. Bajo el argumento del desastre del terremoto se procede a gestionar más deuda externa e interna, a cualquier precio, para según indicaba el Gobierno proceder a paliar la tragedia.

Sin embargo de los ingentes recursos que el Gobierno logra conseguir, tanto en el exterior como internamente es tal la falta crónica de recursos líquidos tras la insaciable necesidad de efectivo de este modelo adictivo de gasto público, que al terminar el año 2016, se han esfumado todos los depósitos que le fueron confiados al Banco Central del Ecuador, en alrededor de 6.410 millones de dólares; depósitos del GAD, de las Instituciones estatales, fondos y recursos del IESS, hasta de la banca privada y los recursos del ISPOL; junto a estas operaciones se han tomado varias otras acciones para apoderarse de toda la liquidez posible: se ha ordenado inexplicablemente mediante un disposición anti-técnica, subir el encaje bancario hasta 5% a un grupo de bancos que pueden tolerar este aumento, se ha obligado a la Banca privada a repatriar recursos del exterior, se está implementando condiciones para que el Banco Central pueda convertirse en accionista de otras entidades financieras del Estado. Como todo este despojo financiero interno es insuficiente y gracias a la insensatez e ineficiencia del manejo de la bonanza petrolera por parte de este Gobierno y cuando el modelo económico aplicado no lograba todavía empujar la economía, el Gobierno acudió a un endeudamiento agresivo hasta ubicar a la deuda pública al terminar el año 2016, en algo más de los 39.400 millones de dólares que sumada los conceptos que este Gobierno artificiosamente no define como deuda, los pagos incumplidos a las empresas privadas extranjeras que extraen petróleo y a toda una lista de contratistas del Gobierno, ya alcanzamos a tener una deuda de alrededor de 45.000 mil millones; es decir en un periodo de bonanza petrolera, una ingente recaudación de impuestos, el Gobierno aumento la deuda en alrededor de 35.000 millones de dólares, para lograr seguir obstinadamente conservando su modelo económico revolucionario sin que se piense en introducir medidas correctivas de ajuste, aunque se aprecie que el presupuesto del Estado está financiado en más del 30% con deuda para el 2016 y es el único motor que mueve la economía.

Todo esto determina, por otra parte, una de las mayores crisis en dolarización y evidencia que la economía ecuatoriana ha entrado en un círculo vicioso retroalimentado de inestabilidad fiscal, de recesión y de competitividad, en donde el desequilibrio fiscal

desalienta la inversión privada lo misma que agrava el problema de crecimiento y amplía la recesión en donde se produce la baja de los ingresos tributarios que obligan al País a seguir endeudándose, empeorando el problema fiscal y transformando la economía, lo que le tornan al País en el más caro para producir de la región y por ende el menos competitivo.

Esta estrategia de sortear la crisis sin administrar medidas correctivas únicamente pretende trasladar las correcciones al nuevo gobierno que asumirá en Mayo del 2017, en donde las dificultades para salir de esta trampa son más traumáticas, a menos que se disponga de un programa económico creíble que ataque los desequilibrios en forma simultánea y gradualmente, en donde de manera fundamental se reduzca el tamaño del Estado con el fin de reducir el gasto público en no menos del 10% del PIB pero, que deberá realizarse en forma progresiva para evitar sustanciales retrocesos en los avances sociales conseguidos; y al mismo tiempo implementar una corrección fiscal verosímil a ojos de los inversionistas, con una racionalización de impuestos y creación de incentivos para invertir en el País.

A esto será necesario e imprescindible un análisis exhaustivo de la estructura de la deuda externa principalmente, para plantear una renegociación o refinanciamiento de la misma en mejores condiciones; la adquisición de nueva deuda pero en términos ventajosos siempre y cuando mejoremos nuestro riesgo soberano que en el 2016 fue uno de los más altos de la Región con 669 puntos.

Finalmente, se deberá acompañar a esto el análisis de una real reforma laboral que procure recuperar la competitividad de nuestras exportaciones y el País mejore, cuanto antes, los flujos de divisas que son claves para sostener la economía dolarizada.

Si bien en el 2016 se pudo superar los déficits de la Balanza Comercial y ubicarse en un nivel favorable, esto se debió a una considerable disminución de las importaciones que pasaron de los 20.460 millones en 2015 a 15.551 millones en este 2016, frente a una caída de menor proporción de las exportaciones que pasaron de 18.331 a 16.798 millones entre 2015 y 2016.

El nuevo Gobierno que se iniciará en Mayo del 2017 deberá tomar con responsabilidad estos desafíos y partir con una programación seria y responsable que revierta estas cifras nada alentadoras en procura de un real mejoramiento del bienestar del pueblo

ecuatoriano, especialmente de las clases menos poseídas que son los más afectadas por la crisis económica, puesto que han visto deteriorarse año a año las cifras del desempleo y subempleo y mermado sus ingresos por la carestía de la vida.

Este entorno económico contractivo y difícil ha venido condicionando la actividad empresarial y obligando a que las empresas tengan que recurrir a estrategias innovadoras que les permitan sobrevivir en las condiciones adversas del año 2016 y, seguir manteniendo su posicionamiento en el mercado y lograr continuar siendo generadoras de riqueza y trabajo.

La oferta del socialismo del siglo XXI promovida por el régimen correísta, de alcanzar el buen vivir por medio de la gestión del Estado en la economía, puso en marcha un modelo económico de gasto fiscal que en el período 2007 – 2016 superó los USD 300.000 millones (M), seis veces mayor que el gasto de USD 47.900 (M) del periodo 2000 – 2006.

Esta super inyección de recursos significó que, en un lapso de seis años, el gasto fiscal pasara de 20% a 44% del PIB y fue posible por estar acompañado de la bonanza petrolera internacional más notable de la historia, con unos precios de crudo nacional que llegaron a nivel de USD 100 por barril y que generaron ingresos por exportaciones petroleras sobre los USD 100.000 M en el periodo 2007 – 2016, frente a apenas USD 26.000 M en el periodo precedente de 2000 – 2006.

¿En qué se gastó tanto? La bonanza permitió sostener un sistema de política clientelar de alta popularidad para el correísmo, con una infraestructura sobredimensionada. El pago corriente creció expandiendo el tamaño del Estado con más instituciones, mayores salarios y subsidios.

La estructura institucional del Estado pasó de 17 ministerios en 2007 a 27 en 2016 más seis secretarías con rango de ministerios. De 400.000 empleados públicos a 489.000 (cifras oficiales del Gobierno Central), sumando gobiernos autónomos descentralizados, IESS y empresas públicas, superan los 60.000. La estructura salarial del sector público pasó a ser onerosa y dejó por debajo a la del sector privado empresarial, no se diga de las estructuras productivas de la mediana y pequeña industria, las Mypimes.

La gran bonanza petrolera administrada por el Estado generó crecimiento, actividad económica, empleo y contratos para el sector privado mientras duró. A pesar del volumen del gasto público, el crecimiento del PIB desde el segundo trimestre de 2015 cayó a mínimos y en los cuatro trimestres siguientes se tornó negativo con los peores resultados de la época de la dolarización.

El gasto no se tradujo en transformación de la matriz productiva, en innovación o en apoyo al sector empresarial productivo, sino que dinamizó con fuerza las importaciones, exacerbando el desequilibrio externo y desplazando del consumo interno la producción nacional encarecida por estructuras salariales y tributarias alcistas.

La infraestructura si es el mayor fruto del Gobierno, pero hay un costoso sobredimensionamiento al respecto en volumen y precios con obras ejecutadas sin licitación, con fiscalizaciones dudosas y, en ocasiones, con empresas corruptas y corruptoras, como Odebrecht.

Solo ante la falta de recursos propios y las limitaciones para obtener financiamiento externo e interno tras ocho años de correísmo y la consecuente caída de la inversión pública en los últimos dos años de crisis, se empieza a invocar la inversión del sector privado y su importancia para sostener la actividad económica. Un reconocimiento de que el modelo centrado, en el gasto de Gobierno no es sostenible.

El gasto fiscal fue más elevado que los ingresos fiscales a partir de 2009, a pesar del sistemático aumento impositivo que se instrumentó con más de 25 cambios tributarios en diez años de correísmo y a pesar de los ingresos extraordinarios de la bonanza petrolera.

Es que un modelo económico clientelar y de ofertas populistas, explicado en las sabatinas con la frase del líder ecuatoriano “el gasto fiscal eres tu”, ha operado como un barril sin fondo, generado déficits fiscales crecientes y de una magnitud que bordeó 5% del PIB de 2013 a 2015, según las cifras oficiales, y que, en la previsión de 2016 y 2017, superarían 6% del PIB, con cifras no oficiales, pero estimadas por el Observatorio de la Política Fiscal (OPF).

Para el cálculo se excluyen los ingresos petroleros que ya no entran al presupuesto fiscal (por requerirse para el pago de preventas petroleras y para importaciones de derivados), y se incluye el aumento en gasto corriente que se produce en plena crisis e iliquidez fiscal: sueldos y salarios que crecieron más de 4% anual en 2016 e intereses de deuda, que son parte de un monto de servicio de deuda que supera 2% anual del PIB, en línea con la nueva deuda contraída en 2016 que supera los USD 10.800 M (con obligaciones domésticas y sin contar el crédito del BCE al fisco).

Hay que destacar que el presupuesto ya no incluye todas las obligaciones de gasto. Se contabilizan para el año en curso solamente las cuentas por pagar que se podrían cumplir. Quedan pendientes los servicios solicitados por entidades públicas sin contratos legalizados y la necesaria clarificación de las cuentas entre la petrolera estatal y el Ministerio de Finanzas, que se han ido enredado con las operaciones comerciales de crudo para financiar el presupuesto.

Para peor muestra de debilidad fiscal, hay que resaltar que desde 2009 (exceptuando 2011), en plena bonanza petrolera, el país ya se endeudaba para pagar deuda (valor negativo del déficit fiscal primario). Un presupuesto con esos resultados fiscales y esa estructura de gastos inflexible no puede continuar. He ahí la herencia de un ajuste fiscal impostergable para el nuevo Gobierno.

Aunque todos los temas de endeudamiento y obligaciones de pago fiscal deberían ser públicos y transparentes y contabilizar como tales, el régimen logró volverlos reservados con la aprobación del Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas (COPFP), en octubre de 2010. Este instrumento legal entre sus facultades quitó del ojo del público las contrataciones de anticipos petroleros que se efectuaron en nueve ocasiones, incluyendo las renovaciones, entre 2009 a 2016. Estos no se consideran deuda pública.

En la desesperada búsqueda de créditos para el fisco, un nuevo capítulo de financiamiento con producción futura del petróleo se abrió con la concesión por 20 años del campo Auca, en plena producción, firmado en diciembre de 2015 con la empresa francesa Schlumberger, con un precio de US 26 por barril, a cambio de un anticipo de USD 1.000 M. El pago a la contratista tiene garantía del Estado o no hubiese sido firmado. Que el contrato era contrario a los intereses del país lo reveló un estudio de la publicación digital Focus Ecuador en febrero de 2016. En la misma línea de opciones de financiamiento, la concesión de la empresa Halliburton del campo Sacha que produce 13% del total nacional de crudo, a cambio de un anticipo de USD 1.500 M desembarazándose de la alianza con Pdvsa, fracasó porque al final la empresa norteamericana la consideró de alto riesgo y pocas garantías. Lo mismo se intentó con la empresa china CERG, pero al cierre de 2016 está negociación también habría fracasado por intervención de los prestamistas vinculados al Gobierno de China, que veían en ello demasiado riesgo para sus cobros, con lo cual la iliquidez fiscal de fin de año dejó mayores atrasos acumulados que los esperados.

Convertido en otra oficina más del Gobierno por la Constitución de 2008, el BCE, cuya tarea como ente autónomo era entre otras custodiar los recursos de sus depositantes, priorizó las necesidades políticas del régimen, que condujo al fisco sin ajustes a través de la crisis y que acudió a todas las opciones de un voraz endeudamiento y aun así continúa con requerimientos.

El anterior gerente, Diego Martínez ha defendido esta política señalando que ante la caída de depósitos más severa de varias décadas era indispensable dar liquidez a la economía. Hasta dejar la institución, el monto de crédito superaba los USD 4.260 M, más de 4% del PIB. La nueva gerente, Madeleine Abarca, continúa en la misma línea.

¿Cuál es el problema? Este conjunto de políticas introduce riesgo en el sistema de dolarización debido a que el BCE no puede emitir dólares, debilitar la credibilidad de los

agentes (ciudadanía, empresas privadas y públicas, instituciones financieras, acreedores, organismos y países) en la solidez monetaria y puede repercutir en retiros de dólares en efectivo de un sistema que se percibe con escasa liquidez y con muchos bonos del Estado y cetes. En cifras monetarias, la vulnerabilidad se observa de algunas maneras: cuando las reservas internacionales (RI) no son mayores con un gran monto a los depósitos realizados por instituciones depositantes en el BCE. Otra forma de mirar fragilidad monetaria es si las RI bajan el porcentaje de cobertura de las reservas bancarias y finalmente estas últimas superan a las RI como ocurre en 2015 – 2016.

Los últimos datos del PIB, presentados por el BCE el 29 de diciembre, muestran el severo y consecutivo decrecimiento de las importaciones, de las exportaciones, del consumo de hogares y del Gobierno.

La Comisión Económica para América Latina (Cepal), considera que el PIB de 2016 caerá – 2% y en 2017 se recuperará 0.3%. Los analistas difieren sobre 2017, algunos consideran que continuará la caída, otros que será el inicio de la recuperación. El nuevo Gobierno tiene herencias económicas muy difíciles de enfrentar y su programa económico y credibilidad serán claves para asumir un año de ajuste, fragilidad monetaria y fragmentación política y ver qué resultados obtenemos.

DIGITEC S.A., no es un caso excepcional, estamos inmersos en la misma corriente, por lo que hemos tenido que extremar nuestras gestiones y operaciones con el propósito esencial de conservar nuestra demanda de equipos y servicios, esforzarnos en ser más competitivos y eficientes, incursionar y promocionar nuevas líneas de operación, mantener mejores relaciones con nuestros empleados y trabajadores y optimizar nuestros costos y gastos.

2.- SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA Y RESULTADOS ANUALES AL CIERRE DEL EJERCICIO 2016; Y, ESTADO COMPARATIVO CON EL EJERCICIO PRECEDENTE.

El año 2016 no sólo fue impactado por una prolongada crisis del pasado año sino que fue conmovido con evento de la naturaleza: un movimiento sísmico en el mes de abril que causó destrucción y muertes en dos provincias de la costa agravando aun más la situación económica del País; ante lo cual el Gobierno se apresuró, frente a la ausencia de ahorros gubernamentales y una carencia de liquidez, a imponer nuevos tributos y contribuciones a los sujetos pasivos de impuestos, promulgando la “Ley Orgánica de Solidaridad y Corresponsabilidad Ciudadana para la Reconstrucción y Reactivación de las zonas afectadas por el Terremoto del 16 de abril del 2016”, con la cual se gravó las remuneraciones, el Patrimonio, las Utilidades del 2015 y se aumentó el IVA en dos puntos.

Como ya hemos señalado anteriormente, DIGITEC S.A., es una unidad económica que oferta servicios técnicos y venta de equipos a sectores de las telecomunicaciones y petrolero, que como toda la actividad productiva del País se sintió impactada por estas nuevas medidas contributivas y por la consiguiente contracción del mercado al haber una mayor transferencia de recursos del sector privado al Gobierno, determinando una nueva perturbación en nuestras ventas e ingresos ya impactadas por la prolongada crisis; lo cual conduce, lamentablemente, a acrecentar la contracción de nuestra actividad y por consiguiente de nuestros resultados, como bien se aprecia en los reportes financieros que seguidamente incluimos:

| DIGITEC S.A. | | | | |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|----------------|
| ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES | | | | |
| AÑO 2016 y COMPARATIVO AÑO 2015 | | | | |
| En US DOLARES | | | | |
| | 31-dic-16 | 31-dic-15 | VARIACION | % |
| INGRESOS OPERACIONALES | | | | |
| Ventas | 6.220.470,59 | 10.017.873,96 | (3.797.403,37) | -37,9% |
| Menos : Costos | 3.899.926,00 | 6.888.862,98 | (2.988.936,98) | -43,4% |
| Utilidad Bruta en Ventas | 2.320.544,59 | 3.129.010,98 | (808.466,39) | -25,8% |
| GASTOS OPERACIONALES | | | | |
| Gastos administrat. y de Vtas. | 2.672.644,06 | 2.723.538,80 | (50.894,74) | -1,9% |
| UTILIDAD OPERACIONAL | (352.099,47) | 405.472,18 | (757.571,65) | -186,8% |
| NO OPERACIONALES | | | | |
| Otros ingresos | 480.606,40 | 537.202,87 | (56.596,47) | -10,5% |
| Otros gastos | 29.176,27 | 53.121,21 | (23.944,94) | -45,1% |
| RESULTADO DEL EJERCICIO | 99.330,66 | 889.553,84 | (790.223,18) | -88,8% |
| 15% TRABAJADORES | 14.899,60 | 133.433,08 | (118.533,48) | -88,8% |
| IMPUESTO RENTA | 25.581,99 | 174.351,02 | (148.769,03) | -85,3% |
| RESULTADO EJERCICIO | 58.849,07 | 581.769,74 | (522.920,67) | -89,9% |

2.1 UTILIDAD OPERACIONAL:

La Utilidad financiera de las operaciones que cumplió la Compañía durante el ejercicio económico 2016 alcanzó escasamente los US\$ 58.849 a pesar de nuestro ingente esfuerzo significativo desarrollado en este periodo. Esta situación está llegando a niveles críticos que nos tiene, a la Administración, seriamente preocupados por cuanto podríamos vernos avocados, de no implementar nuevas estrategias, a entrar en el campo de utilidades negativas, donde estaríamos obligados a conseguir créditos de liquidez para financiar nuestras operaciones pero con un agravamiento a nuestros costos financieros y por tanto en los resultados.

2.2 ANALISIS FINANCIERO:

Para complementar el análisis de la situación financiera integral de la Empresa por el año 2016, su evolución en el ejercicio que terminó, el desempeño conseguido y toda la información importante que requiere una atención inmediata de parte de sus directivos y accionistas para diseñar caminos y estrategias hacia una recuperación y mejoría de este negocio, utilizaremos la información que aparece en el estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2016, estableciendo esas guías o ratios empresariales que muestran las conexiones existentes entre diferentes partes del negocio y realzan sus más importantes interrelaciones. Para lo cual nos concentraremos en unos pocos indicativos pero, los más vitales.

DIGITEC S. A.

ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA

AÑO 2016 Y COMPARATIVO AÑO 2015

En US DOLARES

| ACTIVOS | 31-dic-16 | 31-dic-15 | VARIACION | % |
|--|---------------------|---------------------|-----------------------|---------------|
| ACTIVO CORRIENTE | | | | |
| Efectivo Caja y Bancos | 1.601.084,55 | 88.261,10 | 1.512.823,45 | 1714,0% |
| Cuentas por cobrar | 1.048.056,27 | 4.828.110,37 | (3.780.054,10) | -78,3% |
| Cuentas por Cobrar exterior | -164.734,50 | -175.909,57 | 11.175,07 | -6,4% |
| Inventarios | 1.451.148,83 | 1.422.184,16 | 28.964,67 | 2,0% |
| Otras cuentas por cobrar | 28.221,62 | 0,00 | 28.221,62 | |
| Otras cuentas por cobrar Exterior | 143.757,81 | 0,00 | 143.757,81 | |
| Mercaderías en tránsito | 5.035,95 | 32.599,51 | (27.563,56) | -84,6% |
| Impuestos anticipados | 81.970,60 | 125.073,70 | (43.103,10) | -34,5% |
| Otros Activos Corrientes | 347.400,00 | 29.424,61 | 317.975,39 | 1080,6% |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 4.541.941,13 | 6.349.743,88 | (1.807.802,75) | -28,5% |
| PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO | | | | |
| Propiedad Planta y Equipo | 1.817.572,56 | 1.689.576,98 | 127.995,58 | 7,6% |
| Depreciacion acumulada | -580.852,77 | -431.732,56 | (149.120,21) | 34,5% |
| TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO | 1.236.719,79 | 1.257.844,42 | -21.124,63 | -1,7% |
| TOTAL ACTIVOS | 5.778.660,92 | 7.607.588,30 | -1.828.927,38 | -24,0% |
| PASIVOS | | | | |
| PASIVO CORRIENTE | | | | |
| Proveedores | 151.028,91 | 1.336.213,85 | (1.185.184,94) | -88,7% |
| Provisiones y Beneficios Trabajadores | 223.478,51 | 316.793,07 | (93.314,56) | -29,5% |
| Impuestos | 25.581,99 | 174.351,02 | (148.769,03) | -85,3% |
| Cuentas por pagar | 309.612,60 | 814.834,58 | (505.221,98) | -62,0% |
| Otras cuentas por pagar | 15.704,54 | 3.953,04 | 11.751,50 | 297,3% |
| TOTAL PASIVO CORRIENTE | 725.406,55 | 2.646.145,56 | -1.920.739,01 | -72,6% |
| PASIVO NO CORRIENTE | | | | |
| Obligaciones a Largo Plazo | 408.525,50 | 409.115,14 | (589,64) | -0,1% |
| Préstamos Accionistas | 374.110,70 | 387.723,04 | (13.612,34) | -3,5% |
| Provisión Jubilación y Desahucio | 1.362.491,00 | 1.062.516,17 | 299.974,83 | 28,2% |
| Pasivos diferidos | 0,00 | 0,00 | - | |
| TOTAL PASIVO NO CORRIENTE | 2.145.127,20 | 1.859.354,35 | 285.772,85 | 15,4% |
| TOTAL PASIVOS | 2.870.533,75 | 4.505.499,91 | (1.634.966,16) | -36,3% |
| PATRIMONIO | | | | |
| Capital social | 2.308.440,00 | 407.840,00 | 1.900.600,00 | 466,0% |
| Reserva Legal | 58.324,16 | 247.147,19 | (188.823,03) | -76,4% |
| Reservas Facultativa | 346.996,81 | 1.672.471,34 | (1.325.474,53) | -79,3% |
| Resultados integrales | 640.194,01 | 399.882,86 | 240.311,15 | 60,1% |
| Reserva de Capital | 797,36 | 96.797,36 | (96.000,00) | -99,2% |
| Aportes para capitalizaciones futuras | 0,00 | 201.654,14 | (201.654,14) | -100,0% |
| Resultados Acumulados adopción NIIFS | -505.474,24 | -505.474,24 | - | 0,0% |
| Utilidades | 58.849,07 | 581.769,74 | (522.920,67) | -89,9% |
| TOTAL PATRIMONIO | 2.908.127,17 | 3.102.088,39 | (193.961,22) | -6,3% |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 5.778.660,92 | 7.607.588,30 | (1.828.927,38) | -24,0% |

3.- INDICES DE GESTION:

Una vez generados el Estado de Situación Financiera de la Empresa y sus resultados económicos, complementamos la información mediante el análisis financiero utilizando las cifras resultantes al 31 de diciembre de 2016 que objetivamente nos permitan examinar y valorar cual es el real nivel de desempeño y su comportamiento operativo de la Compañía, considerando la naturaleza de su actividad como un ente de prestación de servicios, inmersa en la situación actual del mercado local; y, a la vez, que nos faciliten una predicción de eventos futuros para la formulación de estrategias apropiadas y la toma de decisiones oportunas.

Considerando la información que se reporta en los estados financieros de la Compañía, analizaremos tres fundamentales aspectos financieros: liquidez, solvencia y rentabilidad, a través de los siguientes ratios:

INDICES DE LIQUIDEZ

RATIO DE LIQUIDEZ

Determina la capacidad que tiene la empresa para poder cancelar oportunamente sus obligaciones de corto plazo. Por este índice intentamos medir la habilidad de la empresa en conseguir efectivo para mantener un cash flow positivo. Las deudas de plazo hasta un año son satisfechas con los recursos líquidos provenientes de la conversión de los activos circulantes en activos líquidos:

Activo corriente / Pasivo corriente

4.541.941 / 725.407

LQ: 6.26

Este resultado se ubica sobre el índice de referencia de 2:1 básico, y nos muestra una liquidez muy alta, superior a la liquidez histórica que ha manejado la Empresa, lo cual garantiza un manejo solvente del crédito de corto plazo en el 2017 sin presiones, más rentable y en mejores condiciones; y al mismo tiempo nos ilustra el efecto del exitoso manejo de las finanzas de corto plazo que operó en el año 2016, puesto que se transformó las cuentas por cobrar en efectivo, gracias a una gestión acuciosa de cobro, al mismo tiempo que se reducía sustancialmente los pasivos de corto plazo en este mismo periodo.

INDICE PRUEBA ÁCIDA O RATIO DE TESORERIA

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

$$\frac{(\text{Activo corriente} - \text{Inventario}) / \text{Pasivo corriente}}{(4.541.941 - 1'451.149) / 725.407}$$

PA: 4.26

A través de estos Indicadores se puede confirmar que la empresa tiene una excedida capacidad financiera para honrar sus créditos de corto plazo a su debido tiempo.

INDICES DE SOLVENCIA:

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

1. **Capital Neto de Trabajo.-**

Índice de Capital de Trabajo o Fondo de Maniobra:

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

$$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

$$4'541.149 - 725.407$$

$$\text{CT: US\$ } 3'816.534$$

Esta relación de capital de trabajo para el 2016, se presentó muy favorable lo que permitió a DIGITEC poder cumplir con la ejecución de todos los contratos de provisión de equipos y servicios que fueron suscritos en este período, sin ninguna dificultad.

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

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

$$\text{Activos totales} / \text{Pasivos totales}$$

5'778.661 / 2'870.534

IS : 2.01

El Activo total es el 201% del total de la deuda de la Compañía, es decir que con un 50% de su Activo Total cubriría toda la exigibilidad de la Empresa.

3. **Ratio Deuda / Recursos Propios**

Para medir esta relación utilizaremos como término Deuda la definición más amplia que contempla el Pasivo Corriente y el total de la deuda de largo plazo.

Pasivo Total / Patrimonio

2'870.534 / 2'908.127

SF= 0.98

A mayor deuda, mayor riesgo, la Empresa está en un punto medio de endeudamiento que sería conveniente no entrar en un deterioro de esta relación porque se convertiría en un problema difícil de resolver.

RAZONES DE APALANCAMIENTO

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

1.-Razón de Endeudamiento:

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

Pasivos totales / Activos totales

2'870534 / 5'778.661

RE: 49.67%

Este resultado determina la medida en que los Activos Totales han sido financiados por capital ajeno, esto es con la participación de acreedores en el financiamiento de los activos totales de la empresa en el año 2016.

2.- Apalancamiento Financiero:

Es importante el análisis desde este aspecto financiero porque estos coeficientes tienen impacto en la rentabilidad del capital propio de los accionistas frente a los volúmenes de crédito, los niveles de interés a los cuales se ha financiado la Empresa y la utilidad de la operación.

- a) Razón Pasivo Largo Plazo - Capital Propio:** Se mide por la relación de los Pasivos Largo Plazo (recursos ajenos) frente al patrimonio total o capital contable.

Pasivo Largo plazo / Patrimonio
2'145.127 / 2'908.127

RP/C : 0,74 veces

b) Concentración del Endeudamiento

A corto plazo:

Pasivo Corriente / Total Pasivo
725.407 / 2'870.534
RCE: 25.3%

A largo plazo:

Pasivo Largo Plazo / Total Pasivo
2'145.127 / 2'870.534
RCE: 74,7%

Estos indicadores revelan la relación entre los fondos que proveen los acreedores de largo plazo, la totalidad de acreedores, frente a los suministrados por los dueños de la Compañía.

Con ello el resultado de estas relaciones para el ejercicio económico 2016, determina un apalancamiento alto a largo plazo muy conveniente para la Empresa que le permite mantener un apalancamiento bajo y manejable a corto plazo, posición muy propicia complementamos con la liquidez adecuada que presenta la compañía en este ejercicio.

RAZONES DE RENTABILIDAD

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

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO.-

1.- Rendimiento de la Inversión:

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

Enlaza los principales indicadores financieros para fines de comprobar el uso eficiente de sus activos, su capital de trabajo y el apalancamiento financiero; el margen de utilidad en ventas; el uso eficiente del Activo y el financiamiento de su desarrollo o apalancamiento financiero, con sus costos financieros.

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

$$\begin{aligned} & \text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Totales} \\ & 58.849 / 6'220.470 \\ & \mathbf{RI : 0.0095} \end{aligned}$$

Una reducida utilidad determina 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.

$$\begin{aligned} & \text{Ventas} / \text{Activo Total} \\ & 6'220.470 / 5'778.661 \\ & \mathbf{RAT: 1.08} \end{aligned}$$

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

3. Apalancamiento o multiplicador del capital dado por

Activo Total / Patrimonio neto

5'778.661 / 2'908.127

RAF: 1.98

Índice DUPONT = 0.0095 x 1.08 x 1.98 = 0,02

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

4. Rentabilidad Financiera - Rentabilidad del Patrimonio:

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

Utilidad Neta del Ejercicio / Patrimonio

58.849 / 2'870.534

RRP: 2.05%

5. Rentabilidad sobre las Ventas:

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

Utilidad neta / Ventas

58.849 / 6'220.470

RV : 0.94%

Se considera una rentabilidad sobre las ventas exigua si observamos que la utilidad neta en ventas es de 0.94%, que es efecto de un bajísimo margen de utilidad bruta sobre ventas.

4. SUCESOS DESTACADOS:

Como se puede observar de la información de la situación financiera de la compañía las ventas decrecieron considerablemente y se logró una utilidad totalmente insignificante y es que el mercado en el cual nos desenvolvemos tuvo una contracción muy fuerte. Las operadoras con las que trabajamos redujeron totalmente sus proyectos de inversión debido a que sus casas matrices les recortaron el presupuesto a la mitad de lo erogado en los años precedentes 2014 y 2015. Debido a la falta de presupuesto las operadoras tratando de lograr que su dinero se torne elástico endurecieron sus exigencias a sus proveedores los descuentos que solicitaban eran importantes razón por la que se perdieron algunas subastas públicas principalmente de la línea de RF de nuestra representada la compañía Commscope. Al respecto es importante indicar que se perdieron estos concursos no solo por las difíciles exigencias de las operadoras, sino porque además las empresas chinas ganaron con precios sumamente bajos los mismos que para nosotros era imposible alcanzarlos ya que ofertaron a precios menores de lo que a Digitec S.A. le costaba en términos FOB.

Este escenario lo tuvimos principalmente en Telefónica. En Conecel se obtuvo órdenes de compra directas para los equipos y accesorios de nuestra representada Commscope. Si bien la comisión que recibimos es pequeña pero contribuye a incrementar los ingresos de la empresa.

En CNT casi todo el año se suscribió contratos y ampliaciones con la empresa China Huawei y se contrató algo con Alcatel y empresas privadas pequeñas. El grueso de sus inversiones fue con Huawei.

Durante todo el año 2016 se prepararon diversos concursos que luego serían subastados a través del portal de compras públicas, pero varios concursos en los que teníamos interés especialmente de equipos de prueba para telecomunicaciones pasaron por diversos departamentos de CNT en 3 o 4 oportunidades pero finalmente debido a que no eran de mucho interés para sus directivos los mismos se quedaron por algún escritorio tratando de aumentar las trabas a fin de que únicamente puedan ser adjudicadas a alguna empresa de su interés.

Este particular se agrava más ya que por septiembre del 2016 renunció su gerente general y las nuevas autoridades exigieron revisar desde cero todos los procesos y en estas revisiones se les terminó el año.

Habían indicado que sus adquisiciones se reactivarían a partir de marzo del 2017, pero en año de elecciones era muy difícil que esto suceda. Por experiencia de periodos anteriores hemos observado que el año de elecciones es complicado por la gran expectativa que se genera más aún si la economía está totalmente deficitaria como en la época actual a pesar que se conoce ya el ganador y que va a continuar con la política anterior, consideramos que los concursos seguirán represados ya que habrá que esperar que se posesionen

nuevas autoridades y luego que estas nuevas autoridades se empapen de los procesos que tienen en sus manos, por lo expuesto consideramos que obtener concursos con CNT será sumamente complicado. Además es importante anotar que es tan complicada la falta de liquidez que tiene el gobierno que hace retiros de cualquier institución al momento que necesita para todo tipo de pagos. Como todo el dinero está depositado en el Banco Central del Ecuador, únicamente da una instrucción y los fondos se le acreditan donde tenga la necesidad.

Una de las principales instituciones que le sirven de caja al Gobierno es la CNT y esta es otra de las razones por las que se han dado las vueltas para publicar los diferentes concursos.

El problema económico no lo sentimos únicamente en el área de telecomunicaciones, sino también en el área petrolera que es donde colocamos nuestros bienes y servicios del área de control de procesos industriales. Es por demás conocido a través de la prensa nacional y las redes sociales el problema que ha tenido el sector petrolero, debido a la baja del crudo a nivel internacional el gobierno vio disminuido los ingresos por este concepto y empezó a raíz de este problema y los altos gastos corrientes la falta de liquidez.

La falta de liquidez del gobierno dio inicio a que se retrasen los pagos a los proveedores del área petrolera este problema se inició en el segundo semestre del año 2015 y continuó durante todo el año 2016. Del conjunto de empresas de Petroecuador la que tuvo más problemas para los pagos que efectuaba fue Petroamazonas, los pagos que efectuaba no alcanzaban para cubrir las operaciones de las empresas proveedoras. A fines del año 2015 el gobierno manifiesta que tenía que cancelar a la Oxy que ganó un juicio al estado y también se le cumplió el pago de deuda de los bonos global por lo que se dejó pagar a los proveedores y se anunció que los pagos continuarían en enero y febrero del 2016 pero esto no sucedió, adicional a este problema por el apuro de recibir sus pagos los proveedores aceptaron pagar valores adicionales para que sus cheques sean emitidos y finalmente cancelados. Los retrasos y los pagos adicionales motivó a que quiebren muchas empresas dedicadas a brindar servicios y arrendar equipo pesado para los diferentes proyectos, hay imágenes que han transmitido los diferentes canales de televisión que dan cuenta de estas pérdidas y cierre de empresas y la gente totalmente desocupada principalmente en el oriente Ecuatoriano. Esta falta de pago produjo mucho daño en el sector petrolero, que aún se mantiene en el año 2017 porque sin recibir sus pagos, las deudas se siguen acumulando y como todo está concatenado la rueda se ha roto lo que ha motivado la pérdida de plazas de trabajo y que se incremente el cierre de empresas.

Una mención especial merece los contratos de la refinería de Esmeraldas sin dejar de explicar que ya desde el segundo semestre del año 2015 las diferentes filiales de Petroecuador tuvieron muy poco presupuesto para sus proyectos. El gobierno dedicó todos los fondos disponibles para la repotenciación de la Refinería de Esmeraldas, que la

tomaron como una de sus obras emblemáticas. Por todos es conocido todos los sobreprecios que se originaron en estos proyectos, razón por la que están presas varias autoridades principales de Petroecuador y prófugo el último ministro de energía del año 2016.

Según se conoció por la prensa los contratos se adjudicaban únicamente a un grupo de empresas previamente elegidas.

Nuestra empresa había trabajado en varios proyectos en esta institución pero en el segundo trimestre del año 2016 nos manifestaron que en los contratos que son de conocimiento público se gastó todo el presupuesto del 2016 e inclusive parte del presupuesto del 2017 razón por la que los proyectos en los que habíamos trabajado no podrían llevarse a cabo.

De acuerdo a la política económica del Gobierno, quien hace los proyectos de inversión es únicamente el Estado, mientras el precio del petróleo estaba con buenos precios, la economía fluyó en todo el país y todos pudimos aprovechar en algo la bonanza económica. Pero cuando los precios del petróleo bajaron la economía del país se complicó y ya el Estado no pudo inyectar dólares a la economía a través de proyectos y concursos y todo el país se contrajo, las ventas a todo nivel bajaron considerablemente y nuestra empresa no fue la excepción el resultado fue que las ventas se redujeron casi en 50% en comparación con los años precedentes.

Hubiéramos querido manifestar que tuvimos algo de crecimiento pero lamentablemente no fue así.

Consideramos que todos los sectores económicos del país fueron golpeados en el año 2016 pero uno de los más afectados fue el sector comercial a cual nos pertenecemos principalmente por las decisiones de política económica pública.

A nivel de comercio ya el año 2015 fue un año complejo sobre todo para los importadores. Las importaciones cayeron en un 21%. El año 2016 sigue en el mismo sentido las importaciones cayeron cerca del 30% producto de la aplicación de las salvaguardias que afectaron los flujos de comercio y también al usuario final, golpearon la estructura de costos de las empresas que tienen que efectuar mayores desembolsos al momento de efectuar sus importaciones.

Al implementarse las salvaguardias se indicó que se las imponía para equilibrar la balanza de pagos pero al final resultó que la medida fue de carácter recaudatorio por la iliquidez que atraviesa el gobierno, medida que al final del día no le ha hecho bien ni a la economía de las familias ni al comercio y lo que se ha traducido es que se han perdido muchas fuentes de trabajo.

5.- CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2016:

En un año de contracción económica, de incierta situación política y un desconcertante panorama social, muchos de los propósitos, proyectos y planes previstos de cumplimiento en el año 2016, se ven muchas veces frustrados e imposibilitados de cumplirlos, no sólo por causas internas de nuestra propia actividad sino debido a situaciones exógenas que salen de nuestro control ; pero en medio de todo debemos darnos por satisfechos y complacidos si al menos se cumple en un aceptable porcentaje nuestra planificación de metas y objetivos.

En el 2016 aspirábamos consolidar nuestro mercado en la rama telefónica con el desarrollo, penetración y ampliación de cobertura de la tecnología 4G que se planificaba suministrar a las dos principales proveedoras que existen en el País: CONECEL y CLARO; pero, ante la crisis que vive el País, estas Compañías se vieron obligadas a adoptar recortes presupuestarios lo que implicó la limitación en el desarrollo de esta ampliación de servicios, situación ésta que está impactando en nuestros programas que se han visto ralentizados en este año dejando como reto el poder alcanzarlos en el 2017.

Nos planteamos incrementar esfuerzos para ampliar el número de clientes de nuestra cartera través de la búsqueda de nuevas ramas del mercado nacional localizadas en la pequeña y mediana industria de telecomunicaciones; acciones que seguimos gestionado y que aún no hemos logrado concreciones en este año pero, que en el 2017 aspiramos ver frutos positivos.

En esta búsqueda de mejorar nuestro desempeño financiero proyectamos ampliar las líneas de servicios y equipos con nuevas representaciones de empresas internacionales que cubran los requerimientos especializados de nuevos clientes que se configuran como resultado de un estudio de mercado en ejecución. Estamos avanzando en este plan que todavía no se ha logrado concretar en el año que termina.

Preocupados por contar con una planta de ingenieros y especialistas que permita cubrir las necesidades de una ampliación de servicios técnicos por parte de la empresa y de las nuevas políticas de acercamiento y atención personalizada al cliente que está implementando la Compañía, hemos reclutado personal muy técnico y capacitado el cual está siendo entrenado y especializado bajo las premisas y políticas adoptadas por DIGITEC

para el futuro, con lo cual estamos en capacidad de fortalecer de manera real nuestro compromiso con el mercado y los clientes.

Debido a las exigencias en el área de seguridad y salud ocupacional de nuestros clientes tanto del área de telecomunicaciones como de control de procesos industriales durante el año 2016 se contó nuevamente con la asesoría de la compañía Mante Cía. Ltda.

Llevamos ya tres años contratando a la empresa Mante y nos ha dado muy buenos resultados. Realmente tratamos de cumplir todas las directrices del Ministerio de Relaciones Laborales, el IESS y los Departamentos de Seguridad y Salud Ocupacional de nuestros clientes y con orgullo podemos indicar que tenemos un muy buen nivel de cumplimiento de las normas al respecto.

Las actividades que tiene a cargo la empresa Mante se detallan a continuación:

- Acompañar en la implementación del Sistema de Gestión para la Prevención de Riesgos, de acuerdo a las herramientas existentes:
 - Reglamento interno de Seguridad y Salud Ocupacional 2015 – 2017
 - Plan de acción de Seguridad y Salud Ocupacional
 - Políticas, programas y procedimientos pre-establecidos
 - Profesiogramas
- Supervisar el cumplimiento de las políticas y normas establecidas en la empresa, en materia de seguridad industrial, higiene ocupacional y gestión ambiental
- Coordinar los programas de adiestramiento en materia de seguridad industrial, higiene ocupacional y gestión ambiental
- Realizar visitas periódicas de inspección en campo
- Asesorar el Comité Paritario en lo concerniente a la materia de Seguridad, Salud Ocupacional y Ambiente
- Acompañar en procesos de investigación de accidentes de trabajo
- Supervisar la implementación de las normas, procesos y procedimientos relacionados con la adquisición y dotación de equipos de protección individual (EPIs)
- Supervisar el cumplimiento del plan de salud ocupacional con el médico ocupacional
- Apoyar en la elaboración de informes y datos relacionados con Seguridad, Salud Ocupacional y Ambiente para procesos de licitación y auditorías de terceros.
- Acompañar en la implementación del sistema de gestión ambiental, con las herramientas disponibles:
 - Manual de buenas prácticas ambientales
 - Lineamiento de gestión ambiental
- Elaborar informes bimensuales de las actividades realizadas

Para estar más seguros de nuestros cumplimientos se efectuó una auditoría de cumplimiento de planes y objetivos de acción durante el año 2016 y los resultados fueron muy satisfactorios.

Entre enero y febrero del 2017 se realizó la auditoría interna de cumplimiento de los planes de acción del año 2016, sobre la base de la información que evidencia la ejecución de cada una de las actividades planificadas. Se revisaron todos los documentos de soporte para cada actividad. En los casos en que se identificaron datos faltantes, se generaron reuniones aclaratorias con los distintos responsables, lo que permitió identificar toda la información disponible que fue incorporada en la auditoría.

A continuación se presente el resumen del cumplimiento de cada uno de los planes:

| | |
|--|-------------------|
| Plan de acción de SSO según matriz de riesgos | Cumplimiento: 89% |
| Plan de acción de SSO según cumplimiento de procedimientos | Cumplimiento: 89% |
| Plan de acción de prevención ante emergencias | Cumplimiento: 94% |
| Plan de acción del Programa de Vigilancia de la Salud | Cumplimiento: 89% |

El promedio total de cumplimiento de los planes de acción en lo relacionado con el Sistema de Gestión de Prevención de Riesgos fue de 90.3%. Al respecto cabe señalar que de acuerdo a la Resolución No. 390 del IESS, los índices de gestión de la seguridad y salud en el trabajo, que superen el 80% son considerados como “muy satisfactorios”, referencia que da cuenta de un alto nivel de cumplimiento por parte de Digitec S.A.

Se elaboraron igualmente los planes de acción para el periodo 2017, que fueron revisados con el Presidente del Comité Paritario, Ing. Freddy Saltos y la responsable de seguridad y salud ocupacional Ing. Andrea Sampedro.

6.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS LABORALES Y LEGALES DURANTE EL EJERCICIO ECONOMICO 2016

Durante el Ejercicio Económico 2016 las políticas administrativas y legales no sufrieron variaciones con respecto al Ejercicio Económico 2015.

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.

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

Esta Administración ha venido dando estricto cumplimiento a todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas.

Especial mención es la resolución de la Junta de Accionistas del 2015 , en relación a realizar todos los trámites legales correspondientes para fines de lograr perfeccionar el Aumento del Capital Social de la Compañía, hasta que este alcance el valor de US\$ 2'308.440 el mismo que se encuentra suscrito y pagado en su totalidad y fue inscrito en el Registro Mercantil el 21 de abril del 2016 ; con lo cual se materializó una aspiración pendiente desde hace algún tiempo, permitiendo a la par que fortalecer su patrimonio, darle una figura de mayor solidez financiera a la Compañía, constituyendo un baluarte frente a posibles deterioros de la relación Deuda/ Recursos Propios. El valor incremental del capital social ha sido debidamente contabilizado.

Para su concreción esta Administración proveyó todos los requerimientos que establecen la Ley y la normativa de la Superintendencia de Compañías, culminando el trámite en el tiempo propicio.

Esta Administración, dispuso el correspondiente registro en los libros contables las resoluciones tomadas por la Junta Ordinaria de Accionistas con respecto a la Utilidad del Ejercicio 2015, así como de la apropiación en la Reservas correspondientes.

8.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO 2016.

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

DIGITEC S.A.

PROPUESTA DE DISTRIBUCION DE UTILIDADES A DISPOSICIÓN DE LOS ACCIONISTAS
EJERCICIO ECONOMICO 2016
US DOLARES

| | |
|----------------------------|------------------|
| SALDO CONTABLE | 58.849,07 |
| Destino: | |
| RESERVA LEGAL | 5.884,91 |
| UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS | <u>52.964,16</u> |
| SUMAN | 58.849,07 |

9.- PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2017 EN EL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES Y CONTROL DE PROCESOS INDUSTRIALES.-

9.1 Mercado de las Telecomunicaciones:

Las telecomunicaciones son esenciales para mejorar la competitividad de los países, el flujo de información y la productividad. Con dispositivos más livianos, conexiones más rápidas, más capacidad de volumen, mejor calidad de voz y más eficiencia energética, las operadoras de telecomunicaciones se encuentran con un panorama tecnológico que cambia rápidamente. Se pueden identificar tres fases principales en la evolución del sector en los últimos 25 años. En la primera fase, de 1987 al 2000, el problema principal fue la privatización. En la segunda fase, del 2001 al 2009 tuvo lugar la exitosa revolución móvil en la región. En la tercera fase, del 2010 hasta ahora comenzó la explosión de banda ancha.

Primera fase: La liberalización hasta que estalló la burbuja puntocom (1987 – 2000)

Después de lo que se llamó la “década perdida” de los años 80, el primer sector a ser privatizado en América Latina fue el de las telecomunicaciones. A principios de los años 90, la mayoría de las economías de América Latina tenían deuda en espiral, inflación, corrupción en industrias controladas por el estado y proteccionismo. Dado este contexto, muchos legisladores abandonaron el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, seguido por una serie de procesos de liberalización y privatización que resultaron en importantes reformas estructurales.

Chile fue el primer país en privatizar su operadora que antes era estatal en 1987, seguido por Belice (1988), Argentina (1990), México y Venezuela (1991), entre otros. Se

implementó una amplia gama de estrategias de liberalización / privatización y en muchos casos fueron un factor clave para el desarrollo de la red de telecomunicaciones. Esta privatización inicial llevó a lo que se llamó “pasar un monopolio público a uno privado”; Telefónica (España) fue un agente industrial prominente como también lo fue Telmex (México).

Brasil aprendió de las privatizaciones precoces y en julio de 1998 lanzó un segundo tipo de privatización para fomentar la competencia desde el inicio. Telebras, el sistema de telecomunicaciones brasilero, pasó a ser cuatro subsidiarias principales (una a larga distancia y tres empresas locales de telefonía) y ocho empresas de celulares. MCI (una empresa norteamericana que poco después se declaró en quiebra), Telefónica (España), Telecom (Italia), Portugal Telecom (Portugal) y A. Gutiérrez & INEPAR (Brasil) se convirtieron en los mayores agentes industriales en Brasil.

Otra características de esta fase es que la mayoría de los reguladores de empresas de telecomunicaciones nacionales eran frágiles y carecían de experiencia en hacer cumplir las regulaciones. El promedio de penetración de líneas fijas en la región era de aproximadamente 18%, mientras que en Europa era de 40 – 60%. Esta fase llega a su fin con el estallido de la burbuja puntocom en marzo del 2000, que directa o indirectamente causaría las mayores crisis y algunos casos de quiebra de operadoras de telecomunicaciones (por ejemplo MCI Worldcom).

El sector de las telecomunicaciones tuvo muchos retos por la velocidad de los cambios tecnológicos y complejidades regulatorias. La banda ancha apareció al final de esta fase, lo que abrió camino para el desarrollo de aplicaciones en la nube y demandó nuevas políticas de acceso y regulaciones. El éxito de los teléfonos móviles en América Latina también se puede atribuir a la competencia entre las operadoras; la mayoría de los países tiene por lo menos tres proveedores.

Tercera Fase: explosión de la banda ancha (2010 – hoy) y la necesidad de una segunda ola de reformas

El acceso a banda ancha se convirtió en una prioridad para los gobiernos a través de todo el mundo; en 2010, hasta el gobierno estadounidense lanzó un plan llamado “Creando un Estados Unidos conectado: Plan nacional de banda ancha”. En la región latinoamericana, Brasil anunció su iniciativa nacional de banda ancha en 2010, un plan de amplio alcance que abarca la adopción de infraestructura e iniciativas para atender la demanda.

Según la UIT, a fines del 2015 había casi 3.2 millones de usuarios de internet y la penetración de banda ancha móvil alcanzó 47% globalmente. El impacto de la banda ancha en el crecimiento del PBI, en la creación de empleos y en el aumento de ingresos familiares es significativo y hay notables efectos “spillover” (desbordamiento) de la banda ancha en el sistema económico.

La estimación de penetración de banda ancha fija en América Latina es de aproximadamente 9.2% per cápita, casi como el promedio mundial de 9.8%. La expansión de banda ancha se ve limitada por una infraestructura insuficiente de telefonía fija (la mayor parte de la infraestructura se encuentra en áreas urbanas), una baja penetración de computadoras y escasez de ancho de banda. ADSL sigue siendo la tecnología más utilizada mientras que el cable modem es más utilizado en países que ofrecen paquetes triple play.

El modelo de negocios mexicano de tarjetas prepagas le dio a América Móvil información valiosa sobre la dinámica de sus clientes para poder aumentar su presencia en la región. Telefónica le había dado prioridad básicamente a la telefonía fija y luego entró en otros segmentos mientras que América Móvil se concentró en tecnología móvil desde el comienzo. Se disparó la penetración móvil en América Latina y hoy se encuentra por arriba del promedio y de regiones con PBI per capital similar. La competencia entre América Móvil y Telefónica en la región fue feroz en muchos países.

9.2 Mercado de Control de Procesos Industriales: Mercado petrolero

9.2.1 El Ecuador tiene un futuro petrolero no mayor a 20 años, de acuerdo con los datos oficiales de reservas de crudo. Ello incluye la explotación del eje Ishpingo, Tambococha y Tiputini (ITT) y los bloques del suroriente del país.

En total, las reservas del Ecuador podrían alcanzar los 3656 millones de barriles. Esta cantidad, con una producción anual de 182 millones de barriles se terminaría de explotar en un poco más de 20 años.

Desde enero del 2007, el Gobierno actual ha consumido alrededor del 22% de las reservas que recibió. Hace cinco años, según un reporte del observatorio de la Política Fiscal en base a datos de la entonces Dirección Nacional de Hidrocarburos y Petroproducción el país tenía cerca de 4333 millones en reservas remanentes.

Del lado de las empresas privadas, el ingreso de reservas fue casi nulo. Ello, porque hasta el 2010 las disputas con el Régimen y la reducción de inversiones fueron la constante, debido a la renegociación de los contratos y los cambios tributarios en el sector.

El ex vicepresidente de Petroindustrial, Edmundo Brown, indica que en cinco años el Régimen se ha concentrado en sacar la mayor parte de la renta petrolera a escala privada y aumentar la producción de las estatales, por lo que la exploración y el descubrimiento de nuevas reservas pasaron a un segundo plano. Aunque destaca como positiva la contratación de técnicas de recuperación mejorada para los campos maduros.

10.- POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL AÑO 2017:

En razón de que el año 2017 es un año electoral; es bastante complicado determinar estrategias a seguir debido a que habrá cambio de autoridades y cambio de políticas. Aún en el caso de que el nuevo presidente sea un miembro de Alianza País el partido de gobierno como es el caso de Lenin Moreno, quien ha manifestado que en su período habrá un cambio de estilo de gobierno, pero hasta que no nombre a sus ministros e inicie su mandato no se podrá conocer cuáles serán las políticas que adopte en materia económica, de relaciones exteriores, educación, etc. , etc.

Debido a que el país se encuentra en una profunda crisis y recesión no parece que podamos ser muy optimistas, ya que existe una falta total de liquidez, el gobierno nacional está tomando el dinero del encaje bancario de los bancos para realizar sus gastos corrientes, medida que es muy peligrosa para cualquier economía.

A tal punto ha llegado la falta de liquidez y falta de ética en el gobierno que durante la campaña Presidencial se dio instrucciones al Banco del Pacífico para que adquiriera entradas para el último partido de fútbol de la selección nacional y se entregue a los simpatizantes del gobierno a fin de que vayan a abuchear al candidato Guillermo Lasso. Que el gobierno dio esta disposición es totalmente cierto ya que por las redes sociales pasaron los cheques con los que el Banco del Pacífico adquirió los tickets. Hay que tomar en cuenta que si bien el Banco del Pacífico pertenece al estado el dinero que tiene el banco pertenece a los depositantes, pero con todas las pruebas el señor Pozo del CNE no dijo nada con respecto a este abuso de autoridad.

En fin conocemos que el nuevo gobierno no tendrá mucho espacio de maniobra por la falta de liquidez, ya que el petróleo está vendido en forma anticipada hasta el año 2023 y lo que realmente tiene es que pagar las cuotas de los préstamos y los altos intereses de la deuda principalmente con China, préstamos que fueron contratados a corto plazo y con tasas de interés muy altas.

Con este panorama se puede esperar que nos impongan medidas económicas lo más duras posibles, entre estas puede ser que nos obliguen a usar el dinero electrónico el mismo que después de un tiempo ya no se canjeará a la par sino con descuento con la pérdida de valor por cuenta del tenedor.

Podría ser también que nos obliguen a salir de la dolarización, ya que una moneda propia le permitirá al gobierno la impresión de billetes sin respaldo lo que incrementará notablemente la inflación.

El presidente Correa fue uno de los mandatarios que suscribió el foro de San Pablo (Brasil) y las recetas dadas en este foro se han ido cumpliendo a lo largo de los 10 años de este

gobierno y es así como todas las políticas que se han tomado en Venezuela para que llegue la economía a la situación que se encuentra en los momentos actuales, se han ido copiando.

El libreto del foro de San Pablo se ha seguido al pie de la letra en Ecuador razón por la que el gobierno hizo todo lo posible inclusive fraude para que su candidato gane las elecciones, primero porque el camino que ya tienen andado es muy grande y perder todo lo ganado como tener a su servicio todas las funciones del estado es algo que no se podían dar el lujo de perder. Además existen innumerables denuncias de corrupción y sobreprecio en todos los contratos del estado ya que todos se hicieron como proyectos de excepción sin ningún tipo de concurso o licitación o si los realizaron fue entre el grupo de sus elegidos, como todos los poderes del estado están bajo su mandato a pesar de todas las denuncias que se han efectuado, la Fiscalía General del Estado a los legisladores no han hecho el menor esfuerzo por dar curso a la investigación y fiscalización. Ante este panorama es complicado fijar políticas y estrategias porque aún no conocemos que rumbo va a tomar el país.

La experiencia nos indica que tenemos que ser muy previsivos y cuidar el dinero para lo cual tenemos que disminuir los gastos lo más que se pueda.

La información financiera del año 2016 nos indica que tenemos dos alternativas, aumentar el nivel de ventas o reducir drásticamente los costos y gastos.

Aumentar las ventas por el momento y dada la situación del país se ve bastante complicado, sobre todo en el sector público. En el sector público tanto en el mercado de las telecomunicaciones como el mercado de control de procesos industriales y específicamente el petrolero ya que el gobierno no tiene dinero para realizar inversión en proyectos.

Si bien CNT tiene recursos propios para su presupuesto también vemos que el gobierno cada que necesita dispone de cantidades fuertes de dinero por lo que CNT se ve en apuros para pagar a sus proveedores así como en continuar sus programas de inversión.

Adicionalmente será importante conocer que papel va a jugar el vicepresidente de la república, si va a continuar manejando los sectores estratégicos no habrá cambios significativos, pero si va a tener otro papel será necesario conocer quien o que funcionario estará a cargo de manejar los sectores estratégicos que al final son los que efectúan mayor inversión.

Nos queda el sector privado que de por si conocemos que no efectuará inversiones tan grandes como las hace el sector público.

Por las visitas que hacemos a nuestros clientes conocemos que por ejemplo a Conecel su casa matriz les ha recortado su presupuesto y están restringiendo sus inversiones, es complicada su situación porque además han alargado el periodo de pago por sus adquisiciones locales y de importación. Puede ser también que las telefónicas están en un compás de espera hasta conocer cuáles van a ser las políticas que dicte el gobierno sobre todo en materia económica.

A pesar de la competencia vemos que en Telefónica tenemos oportunidades de venta para los equipos de nuestra representada Coriant. A pesar que Telefónica nos hizo pasar unos meses muy complicados sobre todo a partir del segundo semestre del 2016, la constancia de Digitec y nuestra asesoría a Coriant para que entienda que ante los problemas que se presentan hay que reaccionar con rapidez y no dejar que los mismos se vayan agravando, cambió la percepción de los Directivos de Telefónica hacia los equipos de nuestra representada Coriant y en los primeros meses del 2017 la actitud de los directivos de Telefónica cambió. En las últimas reuniones hemos tenido felicitaciones por el servicio brindado. Esta constancia y buen trabajo permitieron que nos inviten nuevamente a sus ampliaciones que no serán muy significativas durante el año 2017 pero ayudarán a que se incremente las ventas de la empresa. En las últimas reuniones con los directivos de Telefónica se nos manifestó que en el 2018 ampliarán sus redes LTE 4G por lo expuesto durante todo este año debemos continuar brindando un excelente servicio a este cliente a fin de que nos vuelvan a invitar a sus proyectos de ampliación.

Un objetivo que no se cumplió en su totalidad en el año 2016 es el de encontrar nuevos clientes; durante el año 2017 se efectuará un esfuerzo adicional para ampliar nuestra cartera de clientes para las líneas de negocio que manejamos actualmente y para nuevas líneas que vemos que es imprescindible que tengamos previo a efectuar un estudio de mercado.

Otro objetivo será por tanto explorar nuevas líneas de negocio sin embargo nuevamente insistimos con un buen estudio de mercado y con productos que se adapten a nuestra forma de hacer negocios. El cambiar totalmente de estrategia de mercado puede ser muy traumatizante sobre todo en esta época en que el país está atravesando por una recesión económica significativa.

Otros de los objetivos será evolucionar; ante la ola del desarrollo tecnológico de los negocios, se viene no solo una nueva tendencia sino una necesidad creciente de evolucionar o desaparecer.

Somos testigos de la aparición de nuevas tecnologías que logran con mayor grado de acierto eliminar trabajos para los que antes era necesario y apreciado el trabajo manual. Un ejemplo claro es el community manager. Aunque muchas empresas todavía valoran y

buscan esta posición, son cada vez más las que no solo los subvaloran, sino que exigen resultados que solo una máquina podría entregar.

Ante esto, cientos o miles de startups tecnológicas, han desarrollado maneras de automatizar esta labor y así este rol se ha descartado de la nómina de muchas agencias y empresas.

A medida que los datos se apoderan de nuestras decisiones de marketing y ventas, disminuye la necesidad de estrategias y trabajos que requerían de un rol demasiado creativo, senior y caro. Su reemplazo es una labor automatizada o que un operador con un perfil más tecnológico que social puede realizar con mayor eficiencia.

A pesar de que muchas de nuestras conversaciones giren actualmente alrededor de los impuestos, las medidas económicas, etc. Esto no impide que, con mesura e inteligencia, podamos lograr que nuestra empresa funcione.

En ocasiones nuestras empresas no despegan o no se desarrollan porque perdemos el norte, nos extraviamos en la rutina, en el día a día y no le damos importancia a lo verdaderamente importante.

Muchos empresarios suelen poner su vida personal en segundo plano y priorizar todo lo que tenga que ver con su trabajo. Asimismo, suelen caer en un círculo vicioso que les impide crecer y salirse de su zona de confort. Cada persona tiene sus propios propósitos respecto a su vida y a sus proyectos, pero nunca está de más algunas sugerencias respecto a lo que podemos mejorar o cambiar en este 2017.

Efectuar un esfuerzo para que nuestros empleados tomen cursos de actualización: es posible que seamos expertos en nuestro campo, pero si nos conformamos con eso, estaremos perdidos. Inscribirlos en cursos, que tomen clases por internet, conversar con expertos que amplíen el panorama es definitivamente beneficioso.

Inculcar en nuestros empleados el hábito de la lectura. Estamos tan ocupados en el día que no encontramos ni un segundo para sentarnos a leer. Este no es nada más que un pretexto. El que lean por lo menos 10 minutos al día puede ser la diferencia entre el estancamiento y el surgimiento de nuestra empresa.

Ser responsables: Pareciera obvio, pero no. Uno de los propósitos que debe plantearse un empresario es que todas sus acciones incluidas las decisiones de negocios estén alineadas a sus valores. Es importante evitar actuar sin considerar las consecuencias.

Desarrollar el multitasking: Ser empresario es saber hacer muchas cosas y saber hacerlas casi al mismo tiempo. Es algo difícil, pero con un poco de orden y disciplina se puede

conseguir. Este objetivo debemos tratar de conseguirlo con los funcionarios de la empresa sobre todo ahora que tenemos que conseguir nuevas líneas de negocios para diversificarnos.

Dejar de escuchar a las personas negativas: Es importante recibir críticas y feedback de nuestro trabajo diario, pero procuremos no dejarnos llevar por los adictos a la crítica destructiva. Para cumplir este objetivo debemos procurar que exista un buen ambiente de trabajo y sobre todo lograr que los funcionarios entiendan que deben trabajar en equipo ya que todos perseguimos el mismo objetivo que es mejorar la competitividad de la compañía.

Repasar el plan de negocios: Esto siempre sirve, tanto si ya ha pasado un tiempo desde que comenzamos nuestra startup, como si tiene pocos meses. El inicio de un nuevo año siempre es un buen momento para repasar el plan y la programación propuesta.

Aprender de los errores de otros: Siempre es bueno conocer historia de emprendedores exitosos que estuvieron en nuestra misma situación. Debemos echarle un ojo a videos, libros o notas al respecto.

Invertir en el desarrollo de la marca y el nombre de Digitec S.A : La mayoría de los negocios suelen centrarse en fabricar o vender un buen producto y no se ocupan del desarrollo de la marca o su nombre . Gran error. La marca es mucho más que la simple identidad visual, es la identidad total del negocio. Es importante invertir en este aspecto desde el principio. Cada día tenemos que inculcar a nuestro personal que el nombre de Digitec S.A. es importante. Y que siempre debemos hacer un trabajo de calidad y excelencia por lo que este será el distintivo que tenemos con la competencia.

Mejorar el equipo: El equipo de una empresa es el elemento clave que definirá su éxito. De allí la importancia de analizar el equipo empleado por empleado y función por función. Así será posible establecer si se necesita contratar a alguien o si algún puesto de trabajo no está justificado. Este objetivo es fundamental sobre todo en época de crisis y que tenemos que cuidar cada centavo ya que no podemos darnos el lujo de que tengamos personal que no está dando lo mejor de si y peor aún que está ganando un sueldo sin contribuir al incremento de las ventas de la compañía.

Cuidar a nuestros clientes: Todo negocio tiene un público que recibirá información y se irá formando una imagen acerca de la empresa. Ese público está formado de clientes reales y clientes potenciales, por lo que habrá que hacer lo posible por lograr que crezca y que la información que recibe llegue directamente desde el negocio. Esta es una tarea que actualmente es más fácil de lograr gracias a herramientas tecnológicas como las redes sociales.

Hay que sembrar para cosechar.

Digitec S.A. trabajará firmemente en la construcción de una cultura organización, en la cual los valores, como pilares que afirmen su identidad corporativa, sirven de guía para lograr el éxito empresarial. Estos pilares son:

Etica: define el carácter de la organización, es generador de confianza para los grupos de interés e identifica a sus directivos, administradores y colaboradores.

Excelencia: Cumplimiento con los estándares de calidad en la prestación de los servicios, que lleve a un reconocimiento diferenciador frente a los competidores.

Innovación: introducción de aspectos nuevos en las empresas y en los servicios, para contribuir al logro de los objetivos.

Responsabilidad social: compromiso con la búsqueda de una mejor calidad de vida para los empleados, sus familiares, el medio ambiente y la sociedad en general.

Con el propósito de responder a las necesidades del entorno y garantizar la alineación de la gestión interna con la estrategia 2017 se actualizaron las políticas corporativas, previa aprobación de la Junta Directiva.

Como parte de su nueva estructura las políticas cuentan con un propósito y unos principios que le dan fuerza a los compromisos asumidos.

Los propósitos de las nuevas políticas corporativas son:

Abastecimiento: desarrollar procesos de abastecimiento de bienes y servicios que incorporen criterios de calidad y costo, proporcionando a los proveedores un trato transparente y equitativo, fundamentado en criterios de eficiencia y competitividad.

Ambiental: realizar una gestión ambiental responsable sobre el uso de los recursos naturales que demandan las actividades empresariales y los impactos y riesgos generados, con el fin de asegurar que los procesos y operaciones estén alineados con la búsqueda del desarrollo sostenible.

Comunicación: asegurar una comunicación transparente, oportuna, clara y coherente que contribuya al logro de la estrategia de la compañía, fortalezca el relacionamiento con los públicos clave y preserve y la buena reputación de la empresa.

Control: establecer los principios para el funcionamiento eficaz y eficiente del sistema de control que contribuya al logro de los objetivos organizacionales.

Gestión Humana: Establecer los principios para atraer, desarrollar y retener el talento humano en un marco de relaciones de trabajo claras, respetuosas, equitativas y justas que generen un ambiente de confianza y el desarrollo integral en los aspectos humano, laboral y social.

Gestión integral de riesgos: buscar la integridad de los recursos empresariales, la continuidad y sostenibilidad de los negocios a través de la gestión permanente de los riesgos a los cuales se encuentran expuesta Digitec S.A.

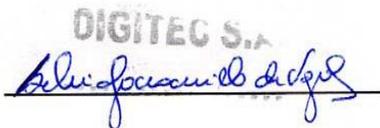
Información y conocimiento: reconocer el valor estratégico de la información y el conocimiento en el desarrollo de los negocios, entendiéndolos como activos determinantes que requieren ser conservados, protegidos y gestionados para lograr el mejoramiento empresarial, la construcción de sinergias y la continuidad de la operación de Digitec S.A.

Salud y seguridad en el trabajo: proteger y preservar la salud y seguridad de los trabajadores, proveedores, terceros, visitantes y partes interesadas de Digitec S.A. por medio de ambientes de trabajo seguros y saludables, el autocuidado y la aplicación de buenas prácticas de prevención.

Servicio: establecer los principios de actuación para la prestación de servicios de calidad, con oportunidad y a precios competitivos, orientados a satisfacer a los clientes y construir relaciones de largo plazo.

Quito, 10 de abril del 2017

Atentamente,
DIGITEC S.A.



Silvia Jaramillo de Vargas
DIGITEC S.A