



DIGITEC S.A.

GERENCIA GENERAL

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

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

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

INFORME DE GERENCIA GENERAL
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA

DIGITEC S.A.

EJERCICIO ECONOMICO 2018

INDICE

1. LA EMPRESA Y SU ENTORNO ECONÓMICO
2. SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CONCLUIR EL EJERCICIO 2018 Y SU ESTADO COMPARATIVO CON EL EJERCICIO PRECEDENTE 2017.
 - 2.1 UTILIDAD OPERACIONAL
3. INDICES DE GESTIÓN
4. CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO 2018
5. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS LABORALES Y LEGALES DURANTE EL EJERCICIO ECONOMICO 2018
6. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA.
7. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO 2018.
8. PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2019 EN EL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES Y CONTROL DE PROCESOS INDUSTRIALES.
9. POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL AÑO 2019

Señores

ACCIONISTAS DE DIGITEC S.A.

Presente.-

De mis consideraciones,

1. LA EMPRESA Y SU ENTORNO ECONÓMICO:

Si bien el discurso oficial de recuperación económica no se ha manifestado en una real reversión de la crisis que acumulaba el País hasta 2017, producto de diez años de un ejercicio autoritario del poder, sin límites ni controles, es cierto, que estamos experimentando una restauración lenta de esos límites y controles perdidos, con el ejercicio democrático del poder del actual gobernante, cuando las instituciones del Estado van adquiriendo autonomía, los poderes de gobierno son independientes, la ciudadanía va recuperándose de ese miedo opresor y puede expresarse libremente, las nuevas leyes están dirigidas a la realización de la justicia y del bien común; pero pese a todo esto, las escasas correcciones que en materia económica que el Gobierno ha implementado, no han sido suficientes para que el Ecuador pueda entrar en una franca y decidida recuperación económica y es así que se sigue conservándose como una economía convaleciente y todavía débil, situación está que se prevé se conserve todavía un muy buen tiempo.

El mantener vigente todavía el modelo de crecimiento en base de la inversión y gasto públicos no le ha permitido al Gobierno cambiar esa propensión adictiva al gasto público el mismo que sigue operando en base a la subvención de un cada vez mayor endeudamiento, acción esta que se presenta imposible de sostener en el largo plazo. Sabemos que una salida a este modelo que ha imperado en el período 2018 y que se mantiene hasta la fecha, no es fácil, porque se requiere de un programa económico completo a través del cual se pueda reestructurar las finanzas públicas a la vez que se disminuya el tamaño del Estado; acometa contra la inflexibilidad laboral; haga más expedita la asfixia regulatoria que opera en el comercio exterior; se reduzca y focalice los subsidios; a la vez que se propenda al otorgamiento de mayores estímulos para conseguir que el sector privado pueda generar empleos y concomitantemente mayores inversiones.

Al mirar la información estadística se aprecia que durante el año 2018, el total de gastos incurridos por el Estado sumaron 28.067 millones, de los cuales el 73% corresponde al gasto corriente con preeminencia de la masa salarial la misma que alcanzó algo más de 9.400 millones de dólares, los mismos que a pesar de los esfuerzos del Gobierno que para emprender en un proceso de optimización del tamaño del estado, con fusión y eliminación de entes estatales, además de la reducción de los salarios de los funcionarios del nivel jerárquico superior; estos gastos salariales continuaron aumentando por encima del crecimiento de la economía e inflación.

El PIB en 2018 creció en 1.4% y la inflación se ubicó en 0,27%. Para este año, el pago de salarios y más beneficios significan casi la mitad del gasto total primario y el 60% del gasto corriente primario (sin intereses) y se ubica en un nivel de 3 veces superior al plan de inversiones públicas. Este excesivo gasto corriente del Estado, con preeminencia de la masa salarial pública, grafica con crueldad, el ineficiente uso y distribución de los recursos públicos, especialmente provenientes de la recaudación fiscal del Impuesto al Valor Agregado (IVA), Impuesto a la Renta (IR) e Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), destinados a una fracción de la sociedad, 22% de la población empleada del país, en detrimento de la equidad social y prosperidad general. Por lo que se vuelve imperativo la reducción del tamaño del Estado para así lograr en algo un equilibrio en las cuentas públicas y parar el endeudamiento, con lo cual estaremos en posibilidad de poder recuperar la solvencia del país y conseguir el atraer inversiones que permitan el impulsar el crecimiento de la economía ecuatoriana.

Bajo este escenario, frente a las angustias económicas fiscales, con cuentas deficitarias del Gobierno por sobre los 4.600 millones, con una importante reducción de la inversión pública y el bajísimo crecimiento de la economía global, la Gerencia de la empresa supo aprovechar ciertas coyunturas que nos presentó el mercado nacional, para lograr un crecimiento de nuestras ventas e ingresos en cifras nada despreciables, pues tuvieron una significativa relevancia al crecer en un nivel de 73% en este año con respecto al ejercicio económico 2017, lo que nos permitió renovar nuestro optimismo y la importancia de nuestra presencia en el mercado ecuatoriano.

Es del caso señalar que en el año 2018, durante el gobierno de Lenin Moreno, se ha estado preparando el camino para lograr acuerdos con el FMI como un último recurso para fines de obtener nuevas fuentes de financiamiento, en consideración a que es la única entidad con capacidad de conceder al Ecuador créditos que le son necesarios y vitales al Gobierno para poder solucionar sus grandes problemas fiscales, a la vez que en los momentos actuales era la única Entidad financiera que puede proponer un programa de estabilización que permita un ajustes de los balances fiscales y externos de los próximos años. Fruto de lo cual, en las últimas semanas del año 2018, Ecuador recibió misiones del Fondo Monetario Internacional, en medio de las dificultades económicas que

está atravesando, en un afán de lograr fortalecer la credibilidad del país con la comunidad financiera internacional, a sabiendas que un acuerdo con el FMI no solamente que se vuelve necesario sino inevitable, a sabiendas de los problemas internos de oposición que el Gobierno va a tener.

Sin embargo de lo cual, no nos podemos desligar del pasado del gobierno anterior que permitió un avance de la inflación dentro de su modelo de crecimiento económico, sin ejercitar estrategias antiinflacionarias valederas que debían preservar al Ecuador de convertirse en un país dolarizado caro, en donde las empresas y negocios manejan costos de producción mucho más elevados, que sus vecinos países competidores obligándoles a que tengan que acudir, necesariamente, a optimizar estrategias de productividad para así poder conseguir utilidades razonables y así continuar manteniendo su posicionamiento en el mercado y convertirse en generadoras de trabajo y riqueza.

2.- SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA Y RESULTADOS ANUALES AL CIERRE DEL EJERCICIO 2018, Y ESTADO COMPARATIVO CON EL EJERCICIO 2017.

Los esfuerzos del Gobierno en su programa macroeconómico para el año 2018 se han centrado en reducir el desequilibrio fiscal a niveles suficientes que le permitan reducir la presión presupuestaria y disminuir las necesidades de financiamiento, cada vez más escaso; y, por tanto, desacelerar el crecimiento de la deuda pública del país. Para ello ha frenado el gasto de inversión pública sin que el gasto corriente muestre cambios de relevancia.

Este esfuerzo de austeridad, por la magnitud del déficit, unos 8.000 mil millones de dólares, aunque necesario, no ha sido suficiente, pues con ello no se ha logrado liquidez adicional. Se pudo comprobar al final del año, cuando el Gobierno se vio apremiado por falta de recursos líquidos para cubrir sus obligaciones con la burocracia nacional. Hemos observado que ha habido una baja en los gastos de subsidios, que se han eliminado algunas entidades públicas, se ha fusionado ministerios, se ha reducido la seguridad a funcionarios públicos, etc., que quizá han ayudado en este objetivo, pero no han tenido la intensidad suficiente para permitir resolver el problema de la falta de liquidez, dado que el actual gobernante muestra debilidades al momento de hacer ajustes de shock y deja pendiente, su programa económico de gobierno: ordenar la casa recibida, sanear las finanzas públicas, fortalecer al sector externo, bajar los costos de producción para permitir que el sector privado pueda competir mejor y dar mayores incentivos para atraer nuevas inversiones en base al fortalecimiento de la confianza en el país, al tener seguridad jurídica y reglas claras y dejar atrás esa paternidad irresponsable del Estado con sus ciudadanos.

Las consecuencias de este estado de cosas se percibió durante todo el año 2018, cuando hay un virtual estancamiento de la economía, con una demanda agregada nacional contraída que se refleja en una inflación negativa y un escaso crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) insuficiente para satisfacer a una población que crece a mayores tasas.

En este escenario lleno de dificultades, DIGITEC S.A., ha podido sortear los obstáculos y terminar un año con un significativo crecimiento de sus negocios manteniendo mucha dinámica en sus actividades productivas y dando prosperidad a sus colaboradores.

Los resultados de este esfuerzo se grafica en sus estados financieros que a continuación se revelan:

DIGITEC S.A. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AÑOS 2018 y 2017

US DOLARES

	31/12/2018	31/12/2017	VARIACION	PORCENTAJE
ACTIVOS				%
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo Caja y Bancos	239.027,77	408.408,30	-169.380,53	(41,47)
Cuentas por cobrar	2.261.171,73	1.922.754,44	338.417,29	17,60
Provisión x Créditos Incobrables	-185.937,78	-185.937,78	0,00	0,00
Inventarios	1.702.631,52	1.427.157,60	275.473,92	19,30
Otras cuentas por cobrar	314.088,03	364.236,55	-50.148,52	(13,77)
Otras cuentas por cobrar Exterior	118.158,06	193.622,51	-75.464,45	(38,98)

Mercaderías en tránsito	20.631,66	27.392,91	-6.761,25	(24,68)
Impuestos anticipados	169.574,78	78.648,00	90.926,78	115,61
Otros Activos Corrientes	45.552,30	575.765,64	-530.213,34	(92,09)
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	4.684.898,07	4.812.048,17	-127.150,10	(2,64)
ACTIVO NO CORRIENTE				
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO				
Propiedad Planta y Equipo	2.001.341,75	1.910.172,48	91.169,27	4,77
Depreciación acumulada	-814.056,18	-690.833,06	-123.223,12	17,84
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1.187.285,57	1.219.339,42	-32.053,85	(2,63)
TOTAL ACTIVOS	5.872.183,64	6.031.387,59	-159.203,95	(2,64)
PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE				
Cuentas por Pagar Locales	12.647,93	22.200,15	-9.552,22	(43,03)
Cuentas por pagar del Exterior	470.290,23	849.258,00	-378.967,77	(44,62)
Provisiones y Beneficios Trabajadores	117.808,15	217.355,69	-99.547,54	(45,80)
Impuesto Renta x Pagar del ejercicio	64.299,72	15.708,57	48.591,15	309,33
Otras cuentas por pagar	737.808,07	175.593,03	562.215,04	320,18
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1.402.854,10	1.280.115,44	122.738,66	9,59
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones a Largo Plazo	0,00	131.532,40	-131.532,40	(100,00)
Préstamos Accionistas	175.832,34	263.570,00	-87.737,66	(33,29)
Provisión Jubilación y Desahucio	1.194.169,19	1.243.407,00	-49.237,81	(3,96)
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	1.370.001,53	1.638.509,40	-268.507,87	(16,39)
TOTAL PASIVOS	2.772.855,63	2.918.624,84	-145.769,21	(4,99)
PATRIMONIO				
Capital social	2.308.440,00	2.308.440,00	0,00	0,00
Reserva Legal	66.380,91	58.324,16	8.056,75	13,81
Reservas Facultativa	346.996,81	346.996,81	0,00	0,00
Resultados integrales	855.802,09	881.960,25	-26.158,16	(2,97)
Reserva de Capital	797,36	797,36	0,00	0,00
Resultados Acumulados adopción NIIFs	-505.474,24	-505.474,24	0,00	0,00
Utilidades del Ejercicio	26.384,50	21.718,41	4.666,09	21,48
TOTAL PATRIMONIO	3.099.327,43	3.112.762,75	-13.435,32	(0,43)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	5.872.183,06	6.031.387,59	-159.204,53	(2,64)

SITUACION FINANCIERA:

La Administración de la Compañía ha considerado saludable conducir a la entidad a manejarse con menores presiones crediticias en tanto en cuanto se ha podido disponer de recursos líquidos para disminuir los pasivos más onerosos y estar en capacidad de adquirir en el futuro cercano, deuda blanda cuando las circunstancias así lo exijan, pero manteniendo hasta tanto, una mejor imagen financiera frente a terceros y el sistema financiero. Hemos disminuido considerablemente los saldos de partida del Pasivo, como se aprecia en los Estados Financieros Comparativos.

2.1.- UTILIDAD OPERACIONAL:

Al término del ejercicio económico 2018, la Utilidad financiera lograda de las operaciones comerciales y de servicios por la Compañía, mejoraron ostensiblemente cuando alcanzó los US\$ 26.384,50, valor que representa un 21.5% superior respecto al mismo rubro obtenido en el ejercicio 2017. Lamentamos que este resultado, si bien su índice de variación anual es satisfactorio, vislumbra la efectiva valía del

resultado numérico de la Utilidad Neta de la operación, pues no se compagina con los volúmenes de ingresos obtenidos en este mismo periodo que revelan un crecimiento de más del 73%, resultado de la implementación de nuevas estrategias de penetración en el mercado ecuatoriano que debió implementar la administración de la empresa. Han sido los costos de producción elevados los que han incidido para semejante resultado.

Para ampliar el análisis de la situación financiera de la empresa en el año 2018, las variaciones financieras experimentadas y disponer de elementos financieros que permitan evaluar la evolución de la posición y resultados financieros obtenidos al final del ejercicio económico, analizamos objetivamente los índices de desempeño con nuestros Estados Financieros del 2018, y, que se describen a continuación:

3.- INDICES DE GESTION:

Una vez publicados los Estados de Situación Financiera de la Empresa y el de Resultados Integrales, complementamos la información mediante un somero análisis financiero, utilizando las cifras resultantes al 31 de diciembre de 2018, que objetivamente nos permitan examinar y valorar cual es el real nivel de desempeño y el comportamiento operativo de la Compañía, considerando la naturaleza de su actividad como un ente de comercio, inmerso en la situación actual del mercado local; y, a la vez el lograr que nos faciliten una predicción de eventos futuros para la formulación de estrategias apropiadas y la toma de decisiones oportunas.

Estos ratios financieros también llamados razones financieras o indicadores financieros, son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de los cuales, permiten analizar el estado o posición financiera de la Empresa a la fecha de publicación de la información.

COMO ESTUVO LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA.

1.- INDICE DE LIQUIDEZ:

Procuramos a través de este índice 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 estas relaciones matemáticas entre saldos de cuentas del Activo y Pasivo Circulantes que están conformando parte de la estructura del Balance de Situación Financiera a un momento determinado.

RAZON DE LIQUIDEZ

Activo corriente / Pasivo corriente
4.684.898,07 / 1.402.854,10

LQ : 3.32 VECES

Este resultado se ubica sobre el índice de referencia de 2:1 para esta relación, mostrándonos una solvente liquidez de la Empresa, más allá de sus requerimientos operacionales, cuando las deudas de plazo hasta un año, son satisfechas holgadamente con los recursos líquidos provenientes de la conversión de los activos circulantes en activos líquidos. Este índice es ligeramente inferior al que mantenía la Empresa en el 2017, pero continua en la tendencia observada desde el ejercicio económico anterior.

2.- INDICE PRUEBA ÁCIDA

Es una forma de medir un forzado grado de liquidez. Este índice es el resultado de la relación:

(Activo corriente – Inventario) / Pasivo corriente
(4.684.898,07-1.702.631,52) / 1.402.854,10

PA: 2,13 VECES

A través de estos dos 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 2017.

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 integrales, 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. Esta 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.

Es así que 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.

(Activo Corriente - Pasivo Corriente) / Ventas

$(4.684.898,07 - 1.402.854,10) / 7.382.011,22$

CTV = 0,44

Este resultado nos expresa que la Empresa todavía está en capacidad de solventar un incremento en las ventas sin recurrir a un importante endeudamiento, pues al momento tenía una capacidad de financiar 44% del valor de Ventas del periodo. Esta apreciación confirma el capital de trabajo neto de 3.3 millones de dólares.

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 a ese momento, mediante la combinación de fondos que aparecen en el balance. 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 por otra parte, de establecer también el riesgo que corren tales acreedores y los dueños de la compañía, así como la conveniencia o inconveniencia de nuevo endeudamiento.

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

Activos totales / Pasivos totales

$5.872.183,64 / 2.772.855,63$

IS : 2.12

Lo ideal es que el valor de esta 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.

En un subsiguiente análisis podemos desagregar la ratio entre el largo y el corto plazo, lo interesante es que la ratio de solvencia a corto plazo sea superior a la 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.

Endeudamiento del activo =
Pasivo Total / Activo Total

$$EA = 2.772.855,63 / 5.872.183,64$$

$$EA = 0,47$$

DIGITEC S.A., se encuentra en un nivel aceptable, por cuanto el financiamiento del Activo Total no alcanza el 50%, que puede considerarse aceptable para este tipo de empresa; por tanto, tiene un 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.

Endeudamiento Patrimonial =
Pasivo Total / Patrimonio

$$EP = 2.772.855,63 / 3.099.327,43$$

$$EP = 0,89$$

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.

Endeudamiento de la Propiedad, Planta y Equipo =
Patrimonio / P,P y E

$$ETTE = 3.099.327,43 / 2.001.341,75$$

$$ETTE = 1,55\%$$

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 con 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 forma ventajosa.

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

$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{\text{Utilidad antes de impuestos/ Patrimonio}}{\text{Utilidad antes imp. e Intereses/ Activo total}}$$

$$\text{AF} = \frac{106.687,32}{3.099.327,43}$$

$$106.687,32 / 5.872.183,64$$

$$\text{AF}=1.90$$

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 2018 y de conformidad con los datos resultantes del ejercicio, este índice determina que el rendimiento de la inversión supera al coste financiero; por consiguiente, es conveniente que el financiamiento mediante deuda bancaria es la apropiada para este caso. El criterio de la teoría financiera dice que un índice mayor a 1,0 resulta de un costo financiero menor al rendimiento financiero de la operación. La gestión crediticia implementada por la Administración, por tanto, es la apropiada en la operación financiera de la Compañía.

RAZONES DE RENTABILIDAD

Sirven para evaluar el potencial que tiene empresa para poder generar utilidades. A su vez 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.

Margen Neto de Utilidades =

Utilidades Netas dividido por las Ventas Totales

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Totales}} = \frac{106.687,32}{7.382.011,22}$$

$$\text{RI} : 0.014$$

Un modesto porcentaje de utilidad, inferior a la observada en el 2017, subsistiendo las escasas posibilidades de mejores márgenes de rentabilidad, en el futuro.

2.- Eficiente uso del Activo Total

Considera las Ventas con respecto al Activo Total.

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

Ventas / Activo Total

$$7.382.011,22 / 5.872.183,64$$

$$\text{RAT}: 1.26$$

Este indicador está dentro de los márgenes aceptables por los analistas, muestra un ascenso considerable frente a 2017; y, además, nos indica con qué eficiencia se han utilizado los Activos para la generación de ventas.

3._ Apalancamiento o multiplicador del capital dado por:

$$\begin{aligned} & \text{Activo Total / Patrimonio neto} \\ & 5.872.183,64 / \underline{3.099.327,43} \\ & \text{RAF: 1.95} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{Índice DUPONT =} \\ & 0.014 \times 1.26 \times 1.95 = \\ & 0.034 \end{aligned}$$

Este factor de DUPONT está determinado por un bajo apalancamiento que tiene la Compañía, un excepcional uso de sus Activos, pero, una baja rentabilidad sobre ventas, que hace que este índice escale niveles preocupantes, aunque muestra un mejoramiento frente al año 2017.

4.- Rentabilidad del Patrimonio:

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

$$\begin{aligned} & \text{Utilidad Neta del Ejercicio / Patrimonio} \\ & 106.687,32 / \underline{3.099.327,43} \\ & \text{RRP: 0.034\%} \end{aligned}$$

4.- CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2018.

La expansión de nuestras actividades técnicas nos han obligado, durante el 2018, a mantener la política de integrar personal especializado de ingenieros a nuestro rol de técnicos, tanto por reemplazo a quienes se separaron de la Empresa, como para cubrir puestos de trabajo originados en actualizadas tecnologías, al momento de adquirir nuevas representaciones de marcas del exterior, así como también para responder a los requerimientos de clientes recientes, para fines de la ejecución de nuevos proyectos, tanto del sector público como del privado.

Continuamos con estrategias de especialización del personal de nuestros técnicos ecuatorianos, tanto en el país como en el exterior, con el fin de fortalecer nuestros servicios tecnológicos de provisión de equipos y asistencia especializada en los campos de telecomunicaciones y servicios petroleros.

5.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS LABORALES Y LEGALES DURANTE EL EJERCICIO ECONOMICO 2018

Durante el Ejercicio Económico 2018 las políticas administrativas y legales no sufrieron variaciones con respecto al Ejercicio Económico 2017.

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.

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

- 1- La Junta General Ordinaria Universal reunida el 5 de mayo del 2018, conoció y resolvió sobre la aprobación de los estados financieros del ejercicio y de los resultados económicos conseguidos hasta el 31 de diciembre del 2017, juntamente con la aprobación de los informes del Gerente General, de Auditoría Externa y del Comisario; así como también resolvió el destino de las utilidades del ejercicio, para ser apropiada en la cuenta de Reserva Legal el valor de US\$ 2.171,84 y el saldo sobrante mantenerla como Utilidad no Distribuida por la suma de US\$ 19.546,57. Los registros contables de esta resolución han sido cumplidos por la Administración de la Empresa.
- 2- La Junta General Extraordinaria de Accionistas del 8 de septiembre del 2018, conoció y resolvió sobre el contrato de auditoría externa, habiendo procedido a designar al Auditor para que realice su examen a los estados financieros del ejercicio económico 2018. Luego de lo cual ejecuta la suscripción del contrato respectivo en cumplimiento de las exigencias de Ley.
- 3- La Junta General Extraordinaria de Accionistas celebrada el 21 de noviembre del 2018 procedió a aprobar la correspondiente Rectificación y Ratificación de la forma de aporte del aumento de capital social en la cuantía de US \$ 1'900.000,00 resuelto por la Junta Extraordinaria Universal de Accionistas celebrada el 8 de abril del 2016; esto con el fin de dar cumplimiento con las observaciones que fueron realizadas por la Superintendencia de Compañías. Es así que, el 3 de diciembre del 2018, comparece la Gerente General de DIGITEC S.A., ante el Dr. Juan Carlos Morales Lasso, Notario Décimo Quinto del Cantón Quito, con el fin de proceder a la suscripción de la correspondiente Escritura Pública de Rectificación del Aumento del Capital Social celebrado el 15 de abril del 2016 y que consta inscrito en el Registro Mercantil el 21 de abril del 2016; la escritura rectificatoria fue inscrita en el Registro Mercantil el 13 de diciembre del 2018. De esta forma, la Gerencia General ha cumplido con todos los trámites e inscripciones legales para su perfeccionamiento, amparada en la autorización impartida por esa misma Junta

7.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO 2018.

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 2018 y que se encuentran a disposición de los accionistas las cuales se detalla en el siguiente cuadro:

DIGITEC S.A.
EJERCICIO 2018
PROPUESTA DE DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES
US DOLARES

UTILIDAD NETA A DISPOSICION ACCIONISTAS	26.384,50
RESERVA LEGAL	2.638,45
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIO 2018	23.746,05
TOTAL UTILIDAD	26.384,50

8.- PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2018 EN EL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES Y CONTROL DE PROCESOS INDUSTRIALES.

1 - MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES:

El sector de las telecomunicaciones corporativas evolucionará gracias a nuevas tecnologías como los chatbots, el Internet de las Cosas o el Blockchain. Las empresas necesitarán optimizar su gasto en telecomunicaciones para beneficiarse de estas innovaciones sin acabar pagando en exceso. A nivel mundial las compañías que ofrecen servicios de telecomunicaciones fijas y móviles crecerán más que el resto, gracias al lanzamiento de ofertas basadas en tecnologías emergentes.

2 - La telefonía fija cede a las centralitas en la nube y chatbots

Hasta hace unos años, la telefonía fija representaba el mayor gasto en telecomunicaciones para las empresas con gran foco en el servicio al cliente. El teléfono fijo y el factor humano han jugado un papel clave en la atención al cliente, pero hoy en día las tecnologías en la nube permiten sustituir la centralita tradicional e incluso los sistemas de call center por software de telefonía que pueden ofrecer funciones más avanzadas por menos costo.

Por otro lado, gracias a la inteligencia artificial, los bots o chatbots pueden ofrecer una atención al cliente omnicanal, atender en varios idiomas y estar operativos las 24 horas del día, además de recoger una gran cantidad de datos en tiempo real que permite una atención al cliente personalizada con un costo menor.

3 – Telefonía móvil: adiós roaming, hola 5G

Aunque el fin del roaming dentro de la Unión Europea ha supuesto un ahorro para las empresas, conviene recordar que las tarifas de llamadas internacionales se mantienen igual o incluso van a subir para compensar la pérdida de ingresos de las operadoras. Analizar y gestionar los contratos de telecomunicaciones será clave para beneficiarse del ahorro del fin del roaming sin acabar pagando más por las llamadas al extranjero.

Otra novedad en 2018 será la llegada del 5G, la quinta generación de las tecnologías de telefonía móvil. Operadores como AT&T en Estados Unidos, Telia en Suecia o China Mobile en el gigante asiático empezarán a ofrecer conectividad 5G el año que viene. En Europa los primeros despliegues llegarán en 2019, por lo que las empresas deben empezar a planificar la actualización de sus dispositivos y tarifas de movilidad. Por su lado, las empresas españolas tendrán que esperar hasta el año 2020 para beneficiarse de los avances del 5G.

4 – Internet de las Cosas: se dispara el consumo de datos

El Internet de las Cosas (IoT) avanza imparablemente. Según Gartner, en 2018 ya habrá 8.400 millones de objetos conectados (vehículos, máquinas, sensores, cámaras, etc.) suministrando datos en tiempo real que permitirán a las empresas mejorar la eficiencia de sus productos y servicios. Pero esto también tendrá un impacto en el tráfico de datos, que se multiplicará al existir más dispositivos conectados a Internet.

Las empresas deberán controlar y revisar permanente sus contratos de datos para evitar que el IoT dispare los costos y garantizar la calidad de servicio que requieren los dispositivos conectados. Además, tendrán que aprender a analizar y cómo utilizar estos datos.

5 – Big Data para optimizar el gasto en telecomunicaciones

El Internet de las Cosas va estrechamente ligado al Big Data, que es toda la información recogida por todos los objetos conectados a Internet.

En las telecomunicaciones, el análisis del Big Data ya permite, por ejemplo, identificar a qué números llaman más los empleados, en qué horas del día, desde qué dispositivos, etc. con el fin de adecuar los planes contratados al consumo real y así ahorrar.

Desde hace unos años, sistemas de Telecom Expense Management (Gestión del gasto en Telecomunicaciones), ayudan a las empresas a almacenar, organizar, relacionar y analizar toda esa información de forma correcta. Así, no solo se archivan las facturas de teléfono que contienen miles de datos, sino que se explota esa información y se analiza en detalle el uso de los sistemas de telecomunicación de la empresa para obtener un mayor control sobre las telecomunicaciones y mejorar los procesos de toma de decisión.

6 – Inteligencia artificial para anticiparse a las necesidades

Conocer cómo se están usando las telecomunicaciones en las empresas y optimizar estos servicios permite ahorrar y obtener otras ventajas. Pero, ¿y si no solo pudiéramos analizar el pasado, sino también prever el futuro? La inteligencia artificial aplicada a las telecomunicaciones en la empresa será otra tendencia que irá ganando peso en 2018.

Se requerirán soluciones que usen la lógica predictiva para analizar las facturas de telecomunicaciones de una empresa y proponer acciones que reducen la factura una media del 28 %.

Este tipo de herramientas especializadas basadas en la Inteligencia artificial, serán capaces de detectar ineficiencias y de anticiparse a ellas. Por ejemplo, podrá detectar cambios en los patrones de uso de los usuarios (como un incremento de las llamadas internacionales desde móviles), notificar grandes descargas de datos o interceptar llamadas sospechosas de fraude, entre otras.

En el mundo tan cambiante de las Telecomunicaciones las empresas que representamos tienen que desarrollar sus sistemas a la par del cambio de tecnología, pues de otra forma sus sistemas pasan a ser obsoletos y luego será muy difícil vender sus soluciones, pues la competencia ya tiene muchas novedades y a menor precio. Bajo esta premisa la empresa Coriant-infinera que representamos en Ecuador con relación a redes de datos está tratando de implementar HCA.

(Hyperscale Carrier Architecture (HCA) ofrece un enfoque abierto, ágil, automatizado e impulsado por software para redes e innovación de servicios. Alineado con la iniciativa de redes abiertas de la industria, incluida CORD, y optimizada para Multi-access Edge Computer (MEC), la arquitectura HCA ofrece ahorros superiores al 50% frente a las soluciones tradicionales. Combinada con las novedades de la plataforma multicanal (Multi-Sided Platform), la arquitectura HCA ofrece un entorno ideal para una gran variedad de soluciones de ecosistema abierto entre las que se encuentran 5G sin interrupciones, IoT generador de ingresos, nube de súper alta velocidad, DCI de paquete flexible y el Internet industrial.

El concepto de redes abiertas en el núcleo de la arquitectura HCA, permite a las operadoras seleccionar dentro de un ecosistema de las mejores soluciones de hardware y software para alcanzar sus objetivos de red, servicio y negocios, al tiempo que aumenta la velocidad del hardware, el software y de la innovación en el servicio. Estas soluciones están diseñadas con interfaces abiertas que facilitan la integración en los ecosistemas de control y orquestación SDN (redes definidas por software), lo que permite una rápida implementación, automatización y facilita la operación de redes y servicios compuestos por componentes desagregados.

"En el competitivo y acelerado mercado de servicios actual, las operadoras de red necesitan evolucionar sus redes de infraestructura multicapa para maximizar el valor de unos ciclos de innovación más rápidos en componentes de hardware y software y las mejores soluciones y funcionalidades. Uno de los desafíos clave a los que se enfrentan las operadoras son las limitaciones impuestas por los enfoques propietarios, que tienen como resultado el bloqueo del proveedor, especialmente en el terreno del enrutamiento IP. La arquitectura "Hyperscale Carrier Architecture" rompe ese dominio y acelera la implementación de nuevos servicios mediante el aprovechamiento de un ecosistema abierto de hardware y software, que desbloquea las barreras para una automatización sin interrupciones y la virtualización de las funcionalidades de red en las capas de la red".

En el campo de Equipos de Medición para el área de Telecomunicaciones, es importante mencionar los adelantos de nuestras representadas VIAVI Solutions y Microsemi: Cerca del 80% de las personas utilizarán servicios de nube pública o privada en 2018, y más de la mitad tendrán la mayoría de sus aplicaciones en la nube. Los empleados se están volviendo cada vez más móviles y los estudios muestran que ellos no están en sus escritorios más de la mitad del tiempo en que están trabajando. Este modelo de cualquier tipo de red conectada a la otra genera pérdida de visibilidad y control, aumentando los desafíos de los equipos de TI para supervisar la experiencia del usuario final y garantizar los SLAs. En respuesta a este cambio de escenario, VIAVI lanzó el ObserverLIVE, un servicio de suscripción que evalúa activamente la experiencia del usuario final en ambientes híbridos, para garantizar que los usuarios puedan acceder y utilizar las principales aplicaciones de negocios. Los agentes virtuales de ObserverLIVE están disponibles para validar el rendimiento crítico de las aplicaciones empresariales globalmente, en apoyo a las necesidades geográficas de las empresas en todo el mundo.

Viavi Solutions anunció la colaboración con Microsemi para habilitar tecnologías flexibles de redes ópticas necesarias para cumplir con las demandas por redes 5G. Con el Viavi ONT-600 y el DIGI-G5 de Microsemi, el miembro más nuevo de sus galardonados procesadores DIGI OTN, los proveedores de servicios de telecomunicaciones en todo el mundo tienen ahora plataformas de solución para construir, probar y desplegar rápidamente redes ópticas preparadas para 5G incluyendo OTUCn, OTN flexible (FlexO) y tecnologías flexibles de Ethernet (FlexE).

A medida que los proveedores de servicios de comunicación y sus socios tecnológicos investigan los requisitos de red 5G, la red de transporte es un enfoque clave, necesitando una arquitectura capaz de soportar ancho de banda estricto, modelado de tráfico, corte de red, latencia y características de sincronización de tiempo. Con la mayor población de suscriptores móviles en el mundo, los proveedores de servicios de China están a la vanguardia de esta iniciativa. China Mobile planea adoptar Slicing Packet Network (SPN) con FlexE para su red de transporte 5G, mientras que otros operadores buscan la red de transporte óptico con mejoras como OTN móvil optimizado (M-OTN).

Viavi y Microsemi aportan fortalezas individuales a la misión de desarrollar y validar plataformas para estas diferentes tecnologías de transporte. El Viavi ONT ha sido probado en laboratorio de componentes y sistemas 100G, y cuenta con el primer soporte 400G de la industria a incluir corrección de errores (FEC), modulación PAM4 y ahora con soporte completo de todos los factores de forma del transpondedor 400G incluyendo CFP8, QSFPDD, y OSFP. El ONT también puede escalar con una gama de aplicaciones para abordar puntos de inflexión como FlexE, OTUCn y FlexO.

MERCADO DE CONTROL DE PROCESOS INDUSTRIALES:

El Gobierno anterior impulsó la Actividad Minera con la idea de que las empresas que obtuvieron la concesión deben haber pagado por las mismas, pero es una Industria que servirá al País para obtener ingresos en el futuro.

El mercado de las Empresas Mineras no lo conocemos, pero será necesario tratar de incursionar en el mismo. La tarea no es fácil principalmente porque la mayoría de las empresas no tienen oficinas en las principales ciudades del País como son Quito, Guayaquil o Cuenca, sino que tienen sus oficinas y los campos de explotación en donde se encuentran los yacimientos y que a raíz de que iniciaron la explotación se abrieron recién las vías de acceso, por lo que, es difícil llegar y por la lejanía se necesitaría por lo menos 3 o 4 días por Empresa Minera para efectuar visitas de siembra y venta. Las visitas tendrían un valor alto, por lo que se debería aprovechar para hacer promoción por la mayor cantidad posible de líneas. Al principio y hasta conocer este nuevo mercado será un tanto complicado, pero lo importante será conocer cuáles son sus principales necesidades para en un futuro tratar de representar líneas que tengan mucha salida en esta nueva industria.

Al momento conocemos que tanto Rotork como MSA son líneas que tienen muchos usos en el Sector Minero.

El Grupo de Empresas que maneja OTT vemos que pueden tener muy buena aceptación en la Industria en general y en las empresas de Agua Potable, Empresas de Energía, Empresas Agroindustriales, las Empresas Camaroneras, etc., pero será necesario efectuar un estudio exhaustivo de mercado además de entender la forma de trabajo y operación de cada una de estas Industrias. Lo que vemos complicado es la forma de operar de estas empresas a pesar de decirlo hasta por escrito, siempre cotizan sus productos a 2 o 3 proveedores adicionales en Ecuador y entran a subastas solo por ínfimas cantidades de utilidad, es muy complicado en un mercado tan pequeño como el de Ecuador; realmente en muchos casos no se recupera ni siquiera la inversión de las visitas.

El mercado Petrolero que siempre lo hemos trabajado no vemos que durante este período de Gobierno vaya a ser mucha inversión, primero porque el gobierno en sí no tiene dinero, el Petróleo ya está vendido anticipadamente y el Gobierno anterior ya se gastó esos ingresos, por lo que no habrá muchos recursos que le queden a Petroecuador para efectuar inversiones. Lo poco que le debe ingresar a Petroecuador por concepto de venta de crudo pensamos que más lo utilizará para pagar los préstamos que obtuvo para pasárselo al Gobierno anterior.

Posiblemente tengan algún remanente en esta época en que está subiendo el precio del crudo ecuatoriano por el problema suscitado por el Presidente de Estados Unidos, Donald Trump con Irán. Sin embargo; será necesario mirar lo que ocurrirá en el futuro, a fin de que el país no se cree falsas expectativas. Sin embargo, a pesar de lo anotado siempre tenemos que estar visitando a este cliente, pues siempre tienen presupuesto para repuestos y obras de menor envergadura que no debemos perder, además de que debemos estar atentos para sembrar para el futuro. En un futuro próximo la situación financiera del país puede mejorar y lo más probable es que se inicie nuevamente proyectos que permitan mejorar su infraestructura.

En escenarios de precios bajos, el control del costo es un elemento sustantivo que impacta positiva o negativamente en los resultados de la operación y consecuentemente en el rendimiento o beneficios de cada proyecto; por ello a la hora de construir el modelo de desarrollo de un yacimiento y seleccionar un proveedor de servicios petroleros, las operadoras piensan dos veces. Varios factores son importantes, pero para efectos de este análisis mencionaremos dos:

1.- La experiencia de las empresas de servicios y el grado de flexibilidad para adaptarse a nuevos procesos, que impliquen, por una parte, la implementación de nuevas tecnologías orientadas a ser más eficiente la operación y consecuentemente reducir tiempos muertos y con ello buscar reducir el costo, y por otra asumir nuevas responsabilidades en el rol de contratistas (a las que no estaban acostumbradas), como asumir el riesgo en el resultado.

2.- La capacidad de financiamiento o acceso a líneas de crédito que les posibilite financiar las actividades comprometidas por el operador contratante.

El mercado ecuatoriano también ha implementado exitosamente estos nuevos modelos en diversas líneas de servicios petroleros, así por ejemplo; el desarrollo de facilidades es realizado por un solo integrador (ingeniería, procura y construcción), o para el caso de la perforación y completación de pozos a través de varios proveedores (fondo y superficie) o con el apoyo de un solo integrador que se ocupe directamente del manejo y control de todos los involucrados en cada una de las etapas de desarrollo de un pozo.

Vista la realidad del mercado ecuatoriano, los servicios integrados (outsourcing), son cada vez más necesarios, pues logran optimizar los costos a las empresas operadoras y brindan ventajas financieras que, a manera individual por línea de servicios, son prácticamente imposibles de conseguir.

En cualquier caso, el éxito del desarrollo de estos proyectos siempre estará respaldado en la participación de empresas del sector privado, que, en lo principal, evidencian la falta de eficiencia de las empresas públicas.

Es importante tomar en consideración que no solo para el caso de perforación las empresas petroleras están contratando a empresas que brindan servicios integrados, Petroecuador y las Empresas Petroleras Privadas están adoptando esta modalidad para los servicios de instalación y mantenimiento.

En años anteriores Petroecuador y sus Filiales contrataba con las Compañías que representaban en Ecuador a los diferentes fabricantes, pero en los momentos actuales están suscribiendo contratos con empresas contratistas que ofrecen efectuar un determinado trabajo abarcando la provisión de equipos y servicios. En la mayoría de los casos las Empresas contratistas no tienen la distribución o representación de equipos, lo que hacen es realizar un Concurso para incluir el equipo que más se ajuste a su presupuesto, sobre todo si el usuario final no ha sido muy enfático en recomendar fuertemente una marca de equipos.

Este análisis nos hace concluir que si bien en los años precedentes no era tan necesario tener grupos de trabajo completos para las líneas que la empresa maneja de control de procesos industriales, en la época actual sí va a ser necesario.

Por lo que será necesario revisar esta disposición administrativa, a fin de incrementar el personal técnico que pueda ejecutar los trabajos más comunes y necesarios para el área Petrolera e Industrial.

Si bien el tener un solo contratista, a las Empresas Estatales se les facilita la fiscalización, hemos visto que en el Gobierno anterior se prestó para un exceso de corrupción que hasta las fechas actuales siguen saliendo a la luz, pero parece que la justicia quedó bien bloqueada por los Afiliados a Alianza País del Correísmo, ya que la tónica ha sido mucha bulla y pocas nueces. En realidad no hay ningún proceso en firme para castigar a quienes se llevaron el dinero del país y peor aún señales de que se va a poder recuperarlo.

9.- POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL AÑO 2019:

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 2018 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.

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

A pesar de la competencia vemos que en Telefónica tenemos oportunidades de venta para los equipos de nuestra representada Infinera-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 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 y 2019 ampliarán sus redes LTE 4G por lo expuesto durante todo estos años 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 consideremos importante 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 2019.

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 incluídas 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 sí 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 2019 se actualizarán 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 encuentra 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.

Atentamente,

DIGITEC S.A.


Silvia Jaramillo de Vargas

DIGITEC S.A.