

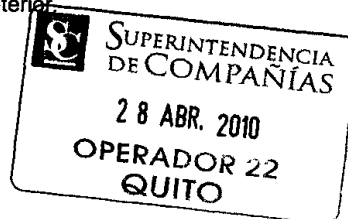
INFORME DE GESTION CABLESS & WIRELESS AÑO 2009

1. **ENTORNO.-** La situación del país en el año 2009 continuo marcada por importante liquidez producto del gasto público y el relativo buen desempeño de la economía privada externa pero matizada por el enfrentamiento político que esteriliza la acción pública y privada lo que determinó un ambiente de nerviosismo general lo que naturalmente tiene una incidencia en todos los negocios.
2. **EL MERCADO.-** Las decisiones políticas del Gobierno de fortalecer las empresas estatales tanto en el sector eléctrico como en telecomunicaciones tuvieron a lo largo del año y en forma progresiva las consecuencias de fortalecer la presencia de las empresas estatales que como incumbentes determinan precios de mercado. Las prácticas de monopolio estatal que se van plasmando muy lenta pero seguramente en la aplicación de la ley de Empresas públicas ha venido afectando la seguridad del sector, y reduciendo oportunidades de manera desequilibrada.

La mayor oferta de capacidad por parte de la Empresa Pública y de las privadas con acceso y propiedad en el cable internacional de fibra óptica submarina ha continuado generando una presión a la baja en los precios al consumidor o usuario final que se han visto en cierta forma compensados por mayor entrega de ancho de Banda para no erosionar la cartera
3. **SITUACION DE LA COMPAÑÍA:-** Los problemas de competencia y agresividad en el mercado por parte de la empresa estatal determinaron que nuestras metas de crecimiento en servicios no fueran cumplidas. Sin embargo la restricción del uso de la postera para muchas empresas privadas también generada por decisiones estatales puede resultar en una oportunidad para los servicios inalámbricos que prestamos.

4. **EL ENTORNO DE NEGOCIOS Y LA EMPRESA**

El permanente aumento de competencia en la venta de equipos determino que las ventas de equipos proyectadas también se vean limitadas aunque tuvieron un importante aumento frente al ejercicio anterior.



El aumento de los costos de operación para poder enfrentar la mayor operación en medio de mayores presiones fiscales y de la competencia resultó en que los rendimientos de la compañía fueran incluso mejores que el año anterior.

Cabe anotar aquí que también se hicieron importantes inversiones para readecuar y modernizar las redes en producción, esperamos que este esfuerzo nos permita lograr mayor producción y menores gastos en un futuro cercano.

En lo referente al desempeño financiero y contable adjunto el informe del área que resume los índices más importantes su desempeño y significación.

Estamos claros que el negocio central de la empresa se dirige al Servicio de Internet sin dejar de lado nuestra gestión en las áreas de ventas de servicio de canales de datos y equipos, situación que individualizamos a continuación.

INTERNET.-

Con la base instalada a finales del 2008 modernizando nuestra infraestructura y ampliando capacidades nuestra gestión se ve respaldada para que en el transcurso del año alcanzar un crecimiento cercano al 80% que sin ser satisfactorio, no deja de ser importante pensando en el peso o influencia potencial y agresiva de la CNT. Para evitar que el impacto CNT se traduzca directamente en nuestra facturación y crecimiento, realizamos una reestructuración en baja de nuestros precios sacrificando márgenes que finalmente influyen en los resultados.

Respecto a Tulcán, a fin de año se llega a un acuerdo con TELENLACES, adquirimos toda su infraestructura y se fortalece nuestra atención para el 2010, encontrando mejoras reales en la captación de clientes.

Abrimos la plaza Puyo ante la evidente falta de proveedores de Internet consiguiendo un buen arranque y crecimiento inicial, situación que se ve afectada por la casi inmediata llegada de la CNT que frena nuestras ventas. Actualmente estamos en estudio para mejorar y justificar la plaza.

CANALES DE DATOS.-

Por la misma situación, la base instalada, modernización y mejoramiento de capacidades en el 2008, hemos podido mejorar nuestra calidad de servicio que nos ha permitido mantener nuestros clientes a pesar de los costos bajísimos de la competencia. Hemos tenido un bajo crecimiento que igual es importante.

EQUIPOS.-

No podemos manejar algún índice para medir crecimiento progresivo en lo que se refiere a las ventas de equipos, pero si es importante destacar que hemos tenido una gestión constante en la labor de ventas durante todo el año aunque económicamente muy variable mes a mes. Según los resultados hay un crecimiento con referencia al 2008 de casi un 250% que podemos considerarlo satisfactorio.



INFRAESTRUCTURA.-

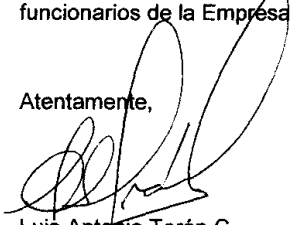
- Se actualizan las Redes de las Cooperativas Alianza e Ilaló de equipos desactualizados con IPTECOM.
- Se instalan Routers IPTECOM Enterprise para el Núcleo de la Red.
- Instalación de la Red del Puyo.
- Se implementa el servicio de Voip para clientes de Red.

PROPUESTA PARA EL REPARTO DE UTILIDADES.-

Dadas las actuales circunstancias y la proyección para el manejo de la Empresa propongo a los señores accionistas que las utilidades correspondientes al ejercicio 2009 se repartan en su totalidad, conforme al cuadro que adjunto al presente informe, y conforme al compromiso previo adquirido con los anteriores accionistas se destine la misma a cubrir las deudas de estos con la empresa con la cesión de las mismas con esta objetivo.

Agradezco a los señores accionistas, al señor Presidente y a todos los ejecutivos y funcionarios de la Empresa por su apoyo a la gestión en el ejercicio que informo

Atentamente,


Luis Antonio Terán C.
GERENTE GENERAL

