

Cuenca, 28 de Marzo del 2011

Señores
Accionistas de SERVICABLE CIA. LTDA
Ciudad

El 2010 fue el cuarto año de operación, un año sin tantas complicaciones como los anteriores, fue un periodo donde pudimos cosechar algunos logros sembrados en el 2009, con procesos claros, ordenados, con una visión clara de lo queremos y sobre todo enfocados al nicho que atendemos, este año ayudó mucho para los proyectos que vendrán en el 2011 tales como profundización del servicio en Totoracocha. .

Servicable pudo darse el lujo por primera vez de contratar un equipo de ventas especializado con experiencia en la industria, conformamos una estructura adecuada para ventas, destinamos un espacio físico para su gestión, estrenamos un punto de venta-imagen en el Mall Monay Shopping center, los logros del departamento de ventas son claros: incrementamos el portafolio de clientes en 6 meses con incremento anual del 12%, paralelamente pudimos rentabilizar los ingresos logrando un cambio al Paquete Premium al 85% del 63% a inicios de año, todos estos hechos repercutieron positivamente en la facturación. porcentualmente logrando una mejoría del 17,73%

El evento magno del 2010 fue la construcción de 5 nodos en totoracocha un barrio de 2800 casas pasadas con una red bidireccional con 3km de Fibra óptica y 25 km de cable 500 tanto en red troncal como distribución, amplificadores preparados para Internet, la construcción de los nodos fueron habilitados uno por uno comenzando en el mes de Julio, otro en Agosto, otro en Septiembre, otro en Octubre y el quinto a finales de febrero del 2011 logrando apenas un 5,5% de penetración , sin duda la mayor necesidad de este barrio es el Internet y esto ha complicado el tema de resultados.

Para tal expansión realizamos una importación que arribó en enero del 2010 y la segunda en Septiembre para ampliarnos a los nodos 6,7 y 8 de Totoracocha o a un nuevo barrio que tenemos en estudio.

El costo de ambas importaciones ascendieron a \$54M, \$27M cada importación para la fase de totorococha 1 además se invirtió: en equipamiento de amplificadores, taps, etc. \$17,6M, mano de obra \$10M y herrageria \$5,3M totalizando \$60M .

La área financiera fue el pilar de este año, pudimos conjugar Crecimiento, Inversión, Endeudamiento y Retorno de la Inversión, todos estos aspectos armónicamente pudieron alcanzar resultados.

La industria está pasando por una serie de requerimientos y exigencias con el nuevo reglamento para las concesiones de audio y video entre los más importantes la autorización de los canales de origen a través de un contrato y otros estándares de servicio que si bien elevan los niveles de servicio al usuario pero lamentablemente y paralelamente los servicios alternativos no autorizados siguen creciendo en desmedro de quienes tenemos autorización para hacerlo.

El 2010 fue un año clave para prepararnos para lo que queremos lograr en el 2011 un año de incursión de nuevos negocios. Servicable debe ser un competidor pequeño pero activo y rápido a todos los avances de esta industria tan dinámica.

Saludos Cordiales


Alberto Malo
GERENTE GENERAL DE SERVICABLE

12 MAY 2011