

Cuenca, Marzo del 2012

Señores

Accionistas de SERVCABLE CIA. LTDA.

Ciudad:-

Estimados Amigos:

El 2011 termina con un sueño hecho realidad el " duo play ", es gratificante haber logrado esta meta ya que de esta manera complementamos los servicios de telecomunicaciones que el usuario demanda y que van de la mano de nuestro servicio y sobre todo que están a nuestro alcance, proceso minucioso que lo hicimos después de analizar las diferentes plataformas para brindar el servicio, comenzamos el 2011 con la aprobación de la licencia SVA, para abril y mayo montamos la infraestructura y para mediados de junio comenzamos las ventas , arrancamos con 2 nodos Rayoloma y Gonzales Suarez, luego para el último trimestre implementamos el nodo Orquideas, lanzamos 2 planes domiciliarios y terminamos el año con 350 clientes , con 3 planes familiares y 4 planes corporativos.

La tecnología utilizada fue inalámbrica en las marcas UBIQUITY y MICROTIK, el asesoramiento del montaje y del negocio estuvo a cargo del ing. Manuel Tacuri propietario de SVAs en la provincia. La inversión estuvo financiada con el aumento de capital realizado, el giro del negocio de Internet y también el giro del negocio del Cable.

Para febrero del 2011 asistimos a la feria internacional AndinaLink en Cartagena , hecho que nos ayudo definitivamente para el tema de Internet y conocer las tendencias del mercado de tv por cable , importante cita para conocer proveedores de equipos y de contenidos.

En Marzo del 2011 desafortunadamente la EERCS hizo efectivo el incremento en los precios de alquiler de posteria con carácter retroactivo de un año originando para el 2011 un incremento USD\$20,000.00 versus el año 2010.

En Mayo del 2011 incorporamos a la grilla de canales ESPN, ESPN+ y Disney CHANNEL con esta coyuntura pudimos elevar el precio en USD\$2,00 que nos ayudo después para el incremento en pago de posteria y contratación canales de origen, la incorporación de estos 3 canales a la grilla le dio valor a la oferta y en cierto grado complementó lo que necesitábamos.

Dando cumplimiento a una nueva disposición del Senatel en relación de contar con los contratos de programación en canales de origen, procedimos en Septiembre contratar directamente 12 señales (Discovery, Televisa, TVE, Cine Latino) originándonos un costo mensual aproximado de USD\$2,000.00.

Para diciembre dimos por terminado la edición de la serviguia en su edición # 36, para cambiar con REPORT TV guía televisiva de la programación de Servicable.

En materia de ventas el equipo cada vez está mejor conformado, la isla del coral centro con la persona adecuada ha dado los resultados esperados, las políticas en atraer clientes rentables y de buen historial las hemos implementado a través de la consulta de buro de crédito , logramos un incremento de 263 clientes y conseguir que 130 clientes nuestros opten por el combo (internet + tv por cable) en resumen conseguimos 393 ventas.

El Departamento Técnico también ha hecho lo suyo con un jefe Técnico libre del trabajo de campo e inmerso en la supervisión , organización, a cargo de los proyectos y de la relación de los proveedores netamente técnicos, paralelamente hemos contratado a un técnico de buen nivel para formarle como segundo a bordo del departamento técnico, esta estructura nos garantizará poder planificar, crecer y concretar los proyectos trazados.

En el área de cobranzas ha cambiado versus el año pasado en incluir una técnico a tiempo completo en cortes y reconexiones, las políticas de pago las hemos ajustado para mejorar recuperación y hemos podido trasladar el 20% del total de la cobranza a débitos bancarios, este año esperamos seguir en este proceso ya que hemos realizado convenios con DISCOVER, CUOTA FACIL y VISA MUTUALISTA AZUAY para bancarizar la clientela.

En el área contable nos estamos preparando para NIFFS, contratamos al Ing. Fernando Torres para que lleve a cabo este proceso y estamos a la espera del impacto sobre todo en el tema de depreciaciones en las cuentas Redes y equipo electrónico, al parecer y por datos preliminares el impacto será pequeño a los resultados de la empresa.

En el área operativa y software hemos desarrollado algunas aplicaciones que nos ayudan a automatizar el proceso de débitos bancarios con el sistema SOFI, están en marcha algunos más como el envío de estados de cuenta a correos electrónicos a los clientes, CALL CENTER, interface sistema operativo de Internet con el SOFI, doble seguridad en los procesos operativos del cliente.

En definitiva el 2011 fue un gran año donde pudimos concretar proyectos, perfeccionarnos, crecer y sobre todo prepararnos al ambicioso 2012

Atentamente,



Alberto Malo

GERENTE DE SERVICABLE
