

Señores

Accionistas de SERVCABLE CIA. LTDA.

Ciudad:-

Estimados:

El año 2012 se caracterizó por la realización de una serie de inversiones con miras a expandir nuestra capacidad de llevar el servicio duo play a las zonas donde ya teníamos presencia con el servicio de Tv por cable, y por supuesto a las nuevas zonas de cobertura.

Dado que habíamos visto que ETAPA, con el lanzamiento de su nuevo servicio de de tv por cable, se convertiría en un rival poderoso en el mercado, con miras a afianzar nuestra posición competitiva, se tomaron una serie de decisiones, entre las cuales tenemos:

1. Implementar 5 nodos de internet que brinden el servicio en zonas de cobertura de nuestros clientes de tv por cable, los nodos implementados fueron Totoracocha, Camposanto Santana, Uncovía , Trigales y Miraflores, en segundo lugar fue fortalecer los nodos ya existentes Rayoloma, GS y Orquidieas.
2. Por el lado de Tv por cable completamos al proyecto Totoracocha 2 que comprende Paseo de los Cañaris, Gonzales Suarez, Guapondelig y Hurtado de Mendoza.

Una serie de esfuerzos técnicos y operacionales, le llevó a la empresa a convertirse en el segundo operador en ofrecer el paquete duo play (Tv Cable + Internet) en el mercado de la ciudad de Cuenca, y el primero entre los operadores de Tv por cable locales, a nivel nacional.

Las decisiones realizadas se justifican en el hecho de que se había detectado que lograr establecer el producto empaquetando estos dos servicios (conocido como duo play) en nuestra clientela actual y potencial, nos pondría en una situación muy conveniente en términos de incremento de ingresos, fidelidad de la clientela y estabilidad en el flujo, además de mejorar sustancialmente nuestra posición competitiva en un mercado cada día más demandante de valor. Estamos convencidos que por nuestro modelo de operación basado en una estructura de costos liviana, el duo play de Servicable, gracias a las economías de escala y alcance, será muy competitivo frente a nuestros competidores, situación que no se daba para la oferta de los servicios de forma individual.

El 2012 además fue una año donde conocer más el negocio de Internet, con un tamaño modesto pudimos llevar situaciones que son inherentes a los procesos de aprendizajes, también fue un año

de capacitar a la gente y formar un equipo profesional que pueda afrontar los impases de esta actividad técnica.

Para el último trimestre del 2012 la Senatel nos aprobó 9 canales más a nuestra grilla los mismas que servirán para los proyectos que tenemos en mente para el 2013 en materia de implementar canales HD, adulto y Premium; así mismo este último trimestre contratamos 5 canales nuevos como Fox sport 2, FX, Nat Geo Wild, Studio Universal y Utilisima, lo cual nos permite mantener un producto más competitivo para nuestro target de mercado.

2012 fue un año que nos preparamos para poder competir, nos enmarcamos en una estrategia de mercado expansionista vía crecimiento en el "share of wallet" de nuestros clientes y afianzamiento en nuestras zonas geográficas naturales, combinada con una estrategia financiera conservadora que defiende el flujo de caja de la empresa.

Se espera que, como resultado de las acciones realizadas en el año 2012, se pueda consolidar nuestra posición competitiva en el 2013 incursionando en un modelo operacional más moderno, que es el que marca la norma en el presente de los grandes operadores de servicios de interconexión por cable.

Atentamente,



Alberto Malo

GERENTE DE SERVICABLE