

Cuenca, 05 de Abril del 2016

Señores

Accionistas de Servicable Cia. Ltda.

Ciudad.

El 2015 fue un año marcado por una serie de acciones necesarias para poder proyectar el negocio a un modelo de crecimiento, identificamos que era indispensable la implementación y documentación de los procesos, por tal razón contratamos una persona especializada para que desarrolle los mismos en todas las áreas de la empresa, así lograríamos una estandarización de estos, logrando modelos más eficientes y definiendo responsables en cada uno de los pasos y flujos de los procesos, todo esto nos ayudaría a poder crecer con orden.

La evaluación del plan estratégico estuvo presente todo el año, tuvimos el acompañamiento de Pablo Pesantez, eslabón fundamental para ayudarnos a cumplir el plan trazado y a la vez revisar algún cambio que este amerite. Es grato dejarles saber que el plan trazado en materia de ingresos sobrepasamos la meta en un 102% y en número de clientes en un 99%.

La empresa estuvo marcada todo el 2015 en un enfoque comercial, todo el año contamos con la asesoría del Ing Pablo Pesantez, se identificó como prioridad elevar el nivel de gestión comercial, llevarle un sitio enfocado a ventas, todo este trabajo contempló definición de productos, promociones, capacitación al personal, reclutamiento de nuevos vendedores, metodologías de supervisión, etc. Paralelamente trabajamos en fortalecer la fidelización y la retención de los clientes con una serie de acciones y estrategias que ya son parte de los procesos de la empresa.

Todo el 2015 estuvo marcado en nuevas expansiones de nodos de internet, la estrategia era colocar nodos donde existiera la presencia de nuestras redes de TV por cable, para así llegar con nuestro producto competitivo el Duo Play, con los nodos ubicados en Cebollar y Racar lograríamos brindar internet donde ya teníamos presencia con TV por cable, la implementación de los nodos en Ricaurte, Higos Pamba, Guagrahuma, nos ayudarían a descongestionar tráficos en los nodos ya existentes. También el 2015 estuvo marcado en experimentar otros nichos de mercado como fue la zona de Challuabamba, fue un proyecto interesante para comprender las potencialidades de la empresa, los resultados son buenos porque ofrecemos lo que el mercado estuvo demandando.

En resumidas las acciones del año 2015 fueron importantes para que cada vez Servicabie se enrumben en un modelo de crecimiento y donde le garantice competitividad y permanencia en el tiempo.

Atentamente,



Alberto Malo Tofai