

Cuenca, 1 de Marzo del 2020

Señores

Accionistas de Servicable Cia. Ltda.

Ciudad.

El 2019 fue un año gran año para Servicable, este año pudimos cosechar lo que hemos venido sembrando en años anteriores. Ya consolidado un equipo profesional pudimos desarrollar todo lo que habíamos planificado, un equipo técnico robusto, calificado para mantener operativas las redes con estándares buenos de conectividad, un equipo comercial con políticas de ventas claras que apuntalaron para captar un gran número de clientes, "búsqueda de clientes rentables" con el objetivo de minimizar riesgos previa calificación crediticia a través de la plataforma de Equifax, la estrategia era colocar un filtro para minimizar riesgo de no pago, incentivamos la bancarización para minimizar la gestión de pago, por el lado operativo tuvimos algunas novedades en donde tuvimos rotación en su jefatura, pero a partir de Agosto se enrolo Pedro Pintado que cumple con el perfil del cargo, seguimos en un proceso de automatización y revisión de procesos. El área de cartera tuvo una significativa contribución a la eficiencia y reducción de gastos, ya que eliminamos cobradores y pagos en oficinas para ello firmamos un convenio con la Cooperativa JEP, que por intermedio de un sistema de recaudación a través de las agencias y cajeros multifunción aceptarían los pagos del consumo de Servicable a nuestros clientes. Este proceso ayudo a la descongestión de clientes en nuestros puntos ventas, optimizando recursos de nuestra gente y minimizando riesgo debido al manejo de efectivo.

Los proyectos dinamizaron este 2019, Construcción de nuevas redes FTTH en Monay-Baguanchi-Valle, Challuabamba, Capulispamba, Molinopamba, Rieles de Monay, Orquideas y Uncovia, además implementamos un equipo que nos permite transmitir digitalmente y en HD 26 canales, estamos a la espera que ARCOTEL nos apruebe dicha integración, también este año con gran entusiasmo consolidamos el HEAD END en nuestro DATA CENTER, esto es muy interesante porque tenemos ya control absoluto desde nuestra matriz, además ahorramos costos de alquiler. Este año trabajamos en conectar toda nuestra red, hasta challuabamba y Guyanzhapa, de esta manera concentramos la compra de capacidad en un solo punto GS, con esto logramos abaratar costos de Capacidad.

El año venía a muy buen ritmo, desafortunadamente el para indígena desacelero este ritmo para el último trimestre por tal virtud no pudimos alcanzar dos de las tres metas trazadas número de contratos logramos un 96,90%, en utilidad bruta logramos un 98,10% pero en Ingresos logramos un 101.27%.

El sueño lo logramos este 2019, de hecho el mejor año desde su inicio , tenemos una empresa que crece, que está sana, con proyección, con grandes oportunidades, contamos un equipo consolidado, una empresa cumplidora de todas sus normativas, y todo esto nos entusiasma para lo que vendrá en el 2020 y en adelante.

Los retos del 2020 son seguir creciendo, madurar la cultura organizacional, seguir automatizando y insertarnos en la digitalización de la empresa y encontrar oportunidades de crecimiento acelerado.

Atentamente,



Alberto Malo Toral