

Cuenca, 8 de Enero del 2008.

Señores Accionistas de
SERVICABLE CIA. LTDA.
Ciudad.-

Ref. . : Informe de Accionistas 2007

De mis consideraciones:

El 2007 año de crecimiento acelerado para la empresa, donde supimos consolidarnos tanto administrativamente como técnicamente, expandiendo nuestro servicio a nuevas zonas tales como; Ciudadela Uncovía y a la Zona de Quinta Chica que entregamos señal al usuario en los dos primeros meses del año, también en este primer trimestre instalamos redes en los barrios de Eucaliptos, Riveras del Tomebamba, Zona el Altiplano y Zona Monay, entregando señal a usuarios a finales de Febrero en los 3 primeros barrios y el último a mediados de Abril, para ello aberturamos una oficina de servicio ubicada estratégicamente en la Av. Gonzáles Suárez para brindar servicio a los nuevos barrios atendidos. Este primer trimestre tuvimos nuestra primera experiencia en cableado de fibra óptica para llevar señal a estos barrios a 7km de nuestra cabecera satelital. Aprovechando este recorrido de fibra óptica atendimos a un barrio pequeño ubicado atrás de la ciudadela católica la misma que tenía características favorables para llegar con nuestro producto, para Mayo entregamos señal a este barrio mencionado.

También fue a finales de Marzo que aumentamos la programación de 22 a 33 canales a la programación entregada de esta manera ofrecimos 8 canales más al que nuestro competidor con su paquete básico ofrece, de esta manera nos diferenciábamos con precio, producto y servicio

El 2007 fue un año donde fuimos desarrollando e implementando los procesos a la marcha de la empresa para ello a Advance Consultora fue contratada para coordinar este paso importante, como resultado obtuvimos un manual de procedimientos y cargos así como un diagnóstico organizacional para evaluar desempeño y como proyectarnos a futuro en un proceso de crecimiento.

También en este año es cuando se fue desarrollando el Software en base a nuestras necesidades. Desgraciadamente en el 2006 al adquirir este software no se calculo necesidades futuras y características operacionales del negocio, es verdad que un Software hecho para nuestro negocio no encontramos y por seguro que tampoco podíamos financiarnos. Adosof el proveedor de nuestro Software es quien nos ha desarrollado el programa y en gran parte plasmar los requerimientos

Una de las áreas claves de la empresa es el área de cobranzas, todo el 2007 fuimos aplicando una serie de estrategias, mecanismos, formas de cómo cobrar más y mejor pero no obteníamos los resultados deseados, para finales del tercer trimestre Advance Consultora fue contratada para la búsqueda y selección de una persona con el perfil para esta posición y satisfactoriamente encontramos la persona correcta, todo esto más una serie de políticas y estrategias internas al área de cobranza ha mejorado sustancialmente los resultados.

En resumen me he referido a lo más trascendental del negocio, lo importante es que Servicable para el 2008 puede proyectarse con mayor ventaja lo que hizo en el 2007 ya que contamos con una estructura organizacional más fuerte, procedimientos para cada una de las áreas, controles que nos ayudará a minimizar riesgos, y también herramientas mejores tales como el Software que nos ayudará a administrar mejor una cartera de clientes, y otro gran proyecto será concluir hasta finales de Julio el plano digital del la red para poder administrar mucho mejor nuestro gran activo la Red.

Atentamente



Alberto Malo
GERENTE GENERAL
SERVICABLE