

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN

EJERCICIO 2009

1. ASPECTO MACROECONÓMICO

En el año 2009 la economía mundial empezó a mostrar señales de recuperación de la crisis económica y financiera del año anterior. El nuevo reto de los gobiernos es retirar las medidas de apoyo fiscal, monetario y financiero que adoptaron para evitar el desplome de sus economías.

La economía ecuatoriana por su parte inició el año con un drenaje de las reservas internacionales que se originó en el 2008 por la caída del precio del petróleo. Debido al riesgo que esto suponía para la dolarización y con la dificultad para acceder a financiamiento del exterior, en enero del 2009 el Gobierno aprobó varias medidas para reducir las importaciones por un valor de 1.459 millones. Sin embargo, debido a la presión de sus socios comerciales de la CAN y al mejoramiento del precio del barril del petróleo que pasó de \$26,79 en Ene09 a \$60.02 en Jun09, el gobierno redujo las partidas arancelarias afectadas por cupos de importación a fines del primer semestre.

El año 2009 cerró con un déficit de Balanza Comercial de \$-332.4 millones vs el superávit del año anterior de \$909,8 millones. Esto se debió a la reducción tanto de la balanza petrolera (-45%) por la lenta recuperación del precio del petróleo y la caída de la producción petrolera, como de la balanza no petrolera (-24%).

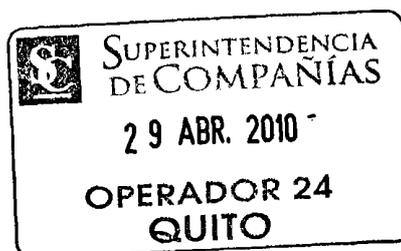
La política tributaria fue otro eje del gobierno que publicó una nueva reforma que contempló los siguientes cambios principales: incremento al impuesto a la salida de divisas del 1 al 2%, creación del impuesto a los dividendos de los accionistas de las empresas por concepto de utilidades y un impuesto mínimo a las empresas por el uso de infraestructura pública, reformas a ser aplicadas en el año 2010.

Año	PIB A Precios del 2000 (En USD Millones)	% Crecimiento REAL del PIB	Inflación Anual (A Dic)	Euros por Dólar	Balanza Comercial (En USD Millones) (1)	Precio de crudo ecuatoriano (Promedio de cada año) (2)	Precio de crudo ecuatoriano (A Dic de cada año) (2)	RILD (USD Millones al final del período)
2005	20.966	5,7%	3,14%	1,1834	531,7	41,01	42,76	2.146,9
2006	21.962	4,8%	2,87%	1,3145	1.448,8	50,75	45,83	2.023,3
2007	22.410	2,0%	3,32%	1,4717	1.414,2	59,86	77,21	3.520,8
2008	24.032	7,2%	8,83%	1,4115	909,9	82,95	26,09	4.473,1
2009	24.119	0,4%	4,31%	1,4293	-332,4	52,56	67,82	3.792,1

Fuente: Estadísticas Banco Central del Ecuador

(1) Boletín de Balanza de Pagos de Feb10

(2) Precios de los Crudos Ecuatorianos y Diferencias con respecto al WTI, BCE, Feb10



2. SITUACION DE LA COMPAÑÍA

El año 2009 fue positivo para el crecimiento del negocio a pesar de la crisis económica que vivió el país. La utilidad neta sobre ventas netas creció de 1,87% en el 2008 a 2,23% en el 2009 llegando a US\$255.5mil.

2.1 VENTAS

Las ventas netas crecieron en 9.71% con respecto al año anterior US\$11'466.334. Para el 2010 se espera un crecimiento del 16%, con un fortalecimiento tanto del segmento Corporativo como de Ventas Masivas.

VENTAS POR SEGMENTO (en Millones de Dólares)

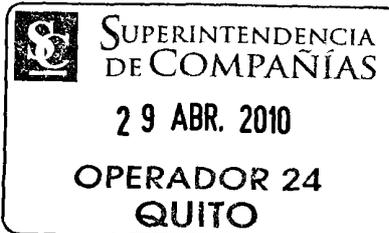
Año	Ventas (USD miles)	Segmento Corporativo	Segmento Ventas Masivas
2006	6.214,9	70%	30%
2007	8.359,6	74%	26%
2008	10.451,4	75%	25%
2009	11.466,3	76%	24%
Proyectadas 2010	13.300,0	76%	24%

2.2 CONTRATACION DE ENLACES INTERNACIONALES (EIs)

El crecimiento del negocio justificó un incremento en la capacidad de transmisión digital contratada a nuestros proveedores Transnexa y Transelectric. A diciembre del 2009 se habían contratado un total de 244 EIs, un incremento del 50% con respecto al 2008. Este crecimiento en espacio contratado permitió negociar mejores tarifas. La facturación de estos dos proveedores en el 2008 fue de \$860mil vs. \$1.047mil del 2009.

EIs contratados por ciudad

Ciudad	2009	2008	2007	2006
Quito	120	86	55	28
Guayaquil	40	31	17	8
Cuenca	28	15	8	2
Santo Domingo	16	7	3	2
Manta	15	8	4	0
Quevedo	6	4	2	1
Machala	6	12	0	0
Milagro	7	0	0	0
Loja	6	0	0	0
TOTAL	244	163	89	41
% Crecimiento vs año anterior	50%	83%	117%	



2.4 CARTERA DE CLIENTES

La cartera vencida con respecto a ventas se han mantenido en niveles de hasta el 1%.

La cartera por cobrar generada en el 2009 fue de USD274.6mil al cierre del ejercicio debido a la facturación de fin de año. Al 31 de marzo del 2010 este valor descendió a USD116.4mil que representa el 1% sobre las ventas.

Cartera Vencida vs Ventas (En USD)

Año	Cartera Vencida	Ventas Netas	% Cartera vencida / Ventas
2004	17.163	2'911.344	0,6%
2005	26.396	4'552.898	0,6%
2006	45.020	6'214.901	0,7%
2007	54.514	8'359.584	0,7%
2008	55.398	10'451.419	0,5%
2009 (Al 31dic09)	274.582	11'466.334	2,4%
2009 (al 31mar10)	116.427	11'466.334	1,02%

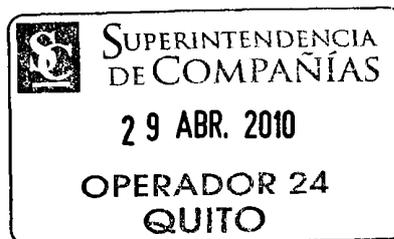
Castigo y Provisiones de Cartera

Al cierre del ejercicio 2009 se castigó la totalidad de cartera vencida del año 2004 (mayor de cinco años) usando la provisión que se tenía para el efecto.

Adicionalmente se provisionó la totalidad de la cartera del año 2007, parte de la cartera del 2008 y el 1% de la cartera del 2009, provisiones adicionales que totalizaron USD74.605. Al cierre del ejercicio la Provisión de Cuentas Incobrables suma \$175.529 que se consideran adecuadas para garantizar una apropiada valuación de los activos.

PROVISION DE CARTERA vs. CARTERA VENCIDA

Año	Cartera Vencida
2005	26.396
2006	45.020
2007	54.514
2008	55.398
2009 (Al 31Dic09)	274.582
	455.910
PROVISION al 31Dic09	175.529



2.5 NOMINA EMPLEADOS

El crecimiento del negocio contribuyó a la creación de 49 nuevas plazas de trabajo en los siguientes departamentos:

Técnico: 39 personas (técnicos e instaladores).
Ventas: 4 personas
Administración: 6 personas

Número de empleados
31Dic09 vs 31Dic08

Año	Departamento	Quito	Guayaquil	Cuenca	Santo Domingo	Manta	Machala	Loja	Total
2009	Técnico	78	30	9	7	2	2	2	130
	Ventas	30	12	3	6	1	0	0	52
	Administración	34	12	4	4	2	0	0	56
	Total	142	54	16	17	5	2	2	238
2008	Técnico	55	19	9	5	2	1	0	91
	Ventas	26	12	2	7	1	0	0	48
	Administración	32	9	3	4	2	0	0	50
	Total	113	40	14	16	5	1	0	189
Variación	Técnico	23	11	0	2	0	1	2	39
	Ventas	4	0	1	-1	0	0	0	4
	Administración	2	3	1	0	0	0	0	6
	Total Variación	29	14	2	1	0	1	2	49

3. RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO

Para el año 2010 la compañía proyecta tener un crecimiento en ventas de un 16%, en base a un fortalecimiento de la infraestructura propia, y crecimiento de cobertura en otras ciudades del país. En resumen las recomendaciones para el año 2010 son:

- Continuar con implementación de anillos de fibra óptica en la ciudad de Quito, Guayaquil y Cuenca de aproximadamente 400Km adicionales a los 100Km implementados en el 2008 y 2009 con el fin de diversificar el negocio y ofrecer otras alternativas de conexión a los usuarios.
- Apertura de nuevos puntos de cobertura en Ambato, Riobamba, Tulcán y otras ciudades.
- Concretar la obtención de frecuencias en bandas licenciadas en 3.6GHz que permitirá dar una mejor calidad de servicio de Internet y transmisión de datos.


Enrique Quiroz R.
GERENTE GENERAL

