

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN EJERCICIO FISCAL 2013

A la Junta General Ordinaria de Accionistas:

A continuación presento ante Uds. el siguiente Informe de Actividades de la Compañía PUNTONET S.A., el cual se desarrolla en los siguientes puntos:

1. ENTORNO NACIONAL

Según cifras del Banco Central del Ecuador, la economía ecuatoriana creció el 4.5% en el año 2013 frente al 5.01% en el 2012. El sector que mayormente aportó al crecimiento del PIB fue el de la construcción aunque en menor medida que en el 2012.

Algunas cifras macroeconómicas se mencionan a continuación:

Año	% Crecimiento REAL del PIB	Inflación Anual (A Dic)
2009	0.4%	4,31%
2010	3.6%	3,33%
2011	7.9%	5,41%
2012	5.0%	4,16%
2013	4.5%	2,70%

Fuente: Estadísticas Banco Central del Ecuador

2. SITUACION DE LA COMPAÑÍA

2.1 VENTAS: Las ventas netas crecieron en 18.6% con respecto al año anterior con US\$23'802,307. Para el 2014 se espera un crecimiento del 17%, con un fortalecimiento tanto de los segmentos de Ventas Masivas (ventas a hogares) como Corporativo.

VENTAS POR SEGMENTO (En Millones de Dólares)

Año	Ventas Netas (USD)	% Ventas Corporativas	% Ventas Masivas
2010	12'963.286	75%	25%
2011	15'847.551	71%	29%
2012	20'069.865	68%	32%
2013	26'692.000	66%	34%
2014 (Presupuesto)	27'908.647	64%	36%

2.2 AMPLICACION DE COBERTURA

En el 2013 se amplió la cobertura gracias a la ampliación de red fibra óptica, así como a la instalación de enlaces inalámbricos en bandas licenciadas. Adicionalmente, la apertura de puntos de presencia en ciudades como El Tená, Azogues, Baños, Pedernales, Playas, permitió ampliar nuestra cobertura a nivel nacional.

Más información

2.3 CREACION DE NUEVAS PLAZAS DE TRABAJO

El crecimiento del negocio contribuyó a la creación de 95 nuevas plazas de trabajo en el año 2013 llegando a una nómina de 567 empleados al cierre del ejercicio:

2.4 IMPLENTACION DE CENTRO DE DATOS PUNTOCLOUD

En el septiembre de 2013 realizamos el lanzamiento del Centro de Datos PuntoCloud con la oferta de servicios de Cloud (IASS, PASS, SASS), Hosting, Housing, Correo Electrónico, respaldos de la información crítica para la empresa y publicación de servicios en línea (real audio y real video).

El Centro de Datos cumple con los estándares de seguridad requeridos tanto física como lógica en el acceso, de energía y temperatura regulada, escalabilidad ilimitada, soporte técnico en línea y backbone de acceso redundante de alta velocidad.

2.5 IMPLEMENTACION DE TELEPUERTO Y HUB LOCAL

En Agosto del 2013, realizamos la instalación y la implementación de un HUB LOCAL, con la finalidad de ofrecer servicios satelitales a través de infraestructura propia, y extender la provisión de servicios de Internet y Datos a lugares de difícil acceso o donde las comunicaciones tienen una importante limitación.

Esta plataforma se encuentra integrada a nuestra red MPLS con lo cual se optimizan los tiempos de respuesta a los usuarios finales.

3. RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO

Para el año 2014 la compañía proyecta tener un crecimiento en ventas de 17%, en base a un fortalecimiento de la infraestructura propia, crecimiento de cobertura en otras ciudades del país e inclusión de nuevos servicios de valor agregado para nuestros clientes. En resumen las recomendaciones para el año 2014 son:

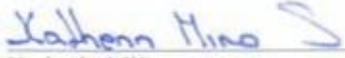
- Continuar con la implementación de anillos de fibra óptica de aproximadamente 540 Km adicionales a los 1500Km implementados hasta la fecha con el fin de ampliar nuestra capilaridad.
- Apertura de oficinas en Esmeraldas, Galápagos, Lago Agrio y atender eficientemente a los clientes.
- Implementar centros de datos Tier 3 en las ciudades de Guayaquil y Tier 2 en Cuenca.
- Proceder a la migración de los clientes masivos a servicios de ultima milla haciendo uso tecnología de Fibra Optica con el objetivo de mejorar sus niveles de servicio, velocidad, estabilidad y sobre todo considerando la incorporación de futuros servicios como televisión bajo la misma tecnología.
- Incorporar una campaña de fidelización y retención de clientes tanto a nivel masivo como corporativo como estrategia para robustecer los tiempos de permanencia en la compañía.
- Implementar un sistema de mejoramiento continuo para los procesos internos de la compañía con el fin de buscar la excelencia operacional y consecuentemente optimización de recursos.



Más Información

Quito: PBX (02) 298 99 00 | Guayaquil: PBX (04) 380 03 00 | Cuenca: PBX (07) 288 53 59 | Santo Domingo: PBX (02) 395 2 de 2 Quevedo: (05) 275 17 0
Manta: (05) 262 36 82 | Portoviejo: (05) 262 24 51 | Machala: (07) 293 47 49 | Ibarra: (06) 296 72 99 | Latacunga: (03) 282 75 75 | Loja: (07) 256 08 13 / 256 24 4
Babahoyo: (04) 380 03 00 | Ambato: (03) 282 75 75 | Riobamba: (03) 296 77 28 | Tulcán: 099 7 637 231 | Azogues: (07) 288 53 59 | El Coca: 099 4 977 40

Agradezco a la Junta de Socios de la Compañía, por la confianza para el desarrollo de la Gerencia y Representación de la Compañía, y me comprometo en el cumplimiento de la responsabilidad encomendada de cumplir con las metas propuestas para el año que inicia.


Katherin Miño
GERENTE GENERAL 

Más Información

Quito: PBX 025 298 99 00 | Guayaquil: PBX 046 380 03 00 | Cuenca: PBX 037 388 53 50 | Santo Domingo: PBX 032 305 3 de 2 Quevedo: 035 275 17 04
Manta: 035 262 36 62 | Portoviejo: 035 262 24 51 | Machala: 037 293 47 49 | Ibarra: 036 296 72 69 | Latacunga: 033 262 75 75 | Loja: 037 256 08 13 / 256 24 47
Babahoyo: 034 380 03 00 | Ambato: 033 262 75 75 | Riobamba: 033 295 77 38 | Tulcan: 009 7 837 251 | Azogues: 037 268 53 59 | El Cajas: 009 4 977 402