

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN

1. ASPECTO MACROECONÓMICO

El año 2007 se caracterizó por varios eventos políticos y económicos que marcaron un año de expectativas e incertidumbre en el Ecuador.

Entre los eventos políticos más destacados se puede citar para el 15 de abril la posesión del nuevo gobierno presidido por el Ec. Rafael Correa. El 15 de abril tuvo lugar la consulta popular en donde la población por amplia mayoría se pronunció a favor de la instauración de la Asamblea Constituyente; y a fines de Noviembre del 2007 la instalación de la Asamblea que a través de su primer mandato asumió las atribuciones y deberes de la función legislativa, declarando en receso al Congreso Nacional hasta la proclamación de los resultados del referéndum.

El crecimiento del PIB, según cifras de previsión del BCE, llegó al final de año a 2,65% en relación al 2006, el menor crecimiento desde la dolarización de la economía en el año 2000.

La inflación en el 2007 fue de 3,32%, superior a la registrada en el 2006 de 2,87%. La inflación fue baja si se toma en cuenta la depreciación del dólar frente al euro de 11,96% anual de Dic06 a Dic07.

Año	PIB A Precios del 2000 (En USD Millones)	% Crecimiento del PIB	Inflación Anual (A Dic)	Euros por Dólar
2000	15.933,60	2,80%	91,01%	
2001	16.784,09	5,34%	22,44%	0,8908
2002	17.496,67	4,25%	9,36%	1,0481
2003	18.122,31	3,58%	6,07%	1,2489
2004	19.572,23	8,00%	1,95%	1,3629
2005	20.747,18 (*)	6,00%	3,14%	1,1834
2006	21.555,47 (*)	3,90%	2,87%	1,3145
2007	22.126,62 (*)	2,65%	3,32%	1,4717

Fuente: Estadísticas Banco Central del Ecuador

(*) 2005 cifras no definitivas; 2006 cifras provisionales; y 2007 cifras de previsión

La Balanza Comercial registró un superávit de USD1.250 millones, que aunque positivo, fue inferior al registrado en el 2006 de USD1.449 millones. La diferencia se explica por la caída de la producción y exportación petrolera y por el mayor déficit de la balanza comercial no petrolera que generó un incremento de 19,1% en la brecha entre importaciones y exportaciones no petroleras con respecto al año 2006.

Al igual que los años precedentes, el superávit de la balanza comercial tuvo directa relación con los altos precios del petróleo en los mercados internacionales. Este incremento de precio compensó la reducción del volumen exportado de crudo (9,2% de reducción con respecto al 2006), volumen menor al de los dos años previos. Esta reducción se produjo tanto en los campos de compañías privadas (-11%) como en las de Petroecuador (-7%).¹

La balanza comercial no petrolera fue negativa en USD-4.423 millones debido especialmente al incremento de precio de las materias primas en los mercados internacionales, en especial de China e India.

¹ Banco Central del Ecuador, "Ecuador: Evolución de la Balanza Comercial Ene-Dic 2007" publicado en Marzo 2008

2. SITUACION DE LA COMPAÑÍA

El año 2007 fue positivo para el crecimiento del negocio. Las utilidades netas sobre ventas netas crecieron de 1,2% en el 2006 a 1,7% en el 2007 llegando a USD145mil.

2.1 VENTAS

Las ventas netas crecieron en un 35% con respecto al año anterior alcanzando los USD8'359.584. El segmento corporativo incrementó su participación en el total de las ventas en 4 puntos porcentuales con respecto al 2006, llegando a conformar el 74% de las ventas. Para el 2008 se espera un crecimiento de al menos el 35%, con una mayor participación del segmento corporativo.

Ventas Años 2006, 2007 y Proyectadas 2008
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%
Proyectadas 2008	11.300,0	76%	24%

2.2 NUEVOS PUNTOS DE COBERTURA CON INFRAESTRUCTURA PROPIA

En el año 2007 se iniciaron las operaciones de dos puntos de cobertura adicional: Quevedo y Manta (esta última da cobertura a las ciudades de Manta y Portoviejo), las cuales iniciaron sus operaciones en enero y mayo del 2007 respectivamente.

2.3 COMPRAS

2.3.1 Inversiones en Equipos de Producción

	Saldos al 31 de Diciembre de 2006	Adiciones	Bajas y/o ajustes	Saldos al 31 de Diciembre de 2006	Adiciones	Bajas y/o ajustes	Saldos al 31 de Diciembre de 2007
Equipo de producción	\$ 397,625	\$ 597,218	\$ -52,903	\$ 941,940	\$ 805,298		\$ 1,747,238
ACTIVO FIJO NETO				\$ 1,067,655			\$ 1,475,011
% Adiciones / Activo Fijo Neto				56.5%			54.6%
TOTAL ACTIVOS				\$ 6,214,900			\$ 8,369,590
% Adiciones / Total Activos				9.6%			9.6%

En el 2007 la compañía invirtió USD805mil en equipo de producción (principalmente terminales y radiobases). En este año se fortaleció la importación directa de equipos WiFi y WiMax de nuestro proveedor del exterior *Airspan Communications*. El total de importaciones a este proveedor en el 2007 (destinados a activos fijos y al costo de ventas) ascendieron a USD385mil debido al crecimiento del sector de servicio de Internet para hogares en lugares donde nuestros competidores Andinatel y CableModem no tienen cobertura.

2.3.2 E1s

El crecimiento del negocio justificó un incremento en la capacidad de transmisión digital contratada a nuestros proveedores Transnexa y Transelectric. A diciembre del 2007 se habían contratado un total de 89 E1s², un incremento del 117% con respecto al 2006. En dólares la facturación en el 2007 de Transnexa y Transelectric ascendió a USD1 millón vs. USD452mil del 2006.

E1s contratados por ciudad

Ciudad	2007	2006
Quito	55	28
Guayaquil	17	8
Santo Domingo	3	2
Quevedo	2	1
Manta	4	0
Cuenca	8	2
TOTAL	89	41

2.4 CARTERA DE CLIENTES

Los niveles porcentuales de cartera vencida con respecto a ventas se han mantenido por debajo del 2% de acuerdo a los objetivos planteados.

La cartera por cobrar generada en el 2007 fue de USD471mil al cierre del ejercicio debido a la facturación de fin de año. Al 31 de marzo este valor descendió a USD177mil que representa el 2.1% sobre las ventas. Existe aún cartera que es recuperable, en especial canjes, que aseguran una reducción de ese porcentaje en el transcurso de los meses siguientes.

Cartera Vencida vs Ventas (En USD)

Año	Cartera Vencida	Ventas Netas	% Cartera vencida / Ventas
2002	38.014	1'271.590	3,0%
2003	29.788	1'788.152	1,7%
2004	17.501	2'911.344	0,6%
2005	28.879	4'552.898	0,6%
2006	87.917	6'214.901	1,4%
2007 (Al 31dic07)	471.460	8'359.584	5,6%
2007 (Al 31mar08)	177.774	8'359.584	2,1%

² E1: Formato de transmisión digital que transmite datos a una tasa de 2048 millones de bits por segundo (para carga y descarga)

Castigo y Provisiones de Cartera

Con el fin de mejorar la calidad de los activos de la empresa reflejados en los estados financieros, al cierre del ejercicio 2007 se castigó la totalidad de cartera vencida mayor de cinco años, esto es con vencimientos mayores a Diciembre 2002. Este castigo ascendió a USD45,6mil para lo que se usó parte de la provisión existente por USD21,3mil.

Adicionalmente se provisionó la totalidad de la cartera vencida de los años 2003, 2004 y 2005 y el 1% de la cartera del 2007 por un total de USD80,8mil. Estas provisiones se consideran adecuadas para garantizar una apropiada valuación de los activos.

Provisiones de Cartera Vencida a Dic07 (En USD)

Provisión Cartera Vencida del Año	Valor
2003	29.788
2004	17.501
2005	28.880
1% Provisión 2007	4.715
TOTAL PROVISION AL 31/Dic/07	80.884

2.5 NOMINA EMPLEADOS

Debido al crecimiento del negocio (que incluía en el primer trimestre del 2007 la introducción del producto WiFi Home), se creó en el año un total neto de 11 plazas de trabajo en los siguientes departamentos:

Sistemas: 17 personas (principalmente técnicos e instaladores).

Administración: 4 personas (incluye a Gerencia Financiera y 1 asistente contable).

En cuanto al departamento de Ventas, se produjo una reducción de 10 puestos en especial en el segmento de Ventas Masivas y que correspondió principalmente a reducción de posiciones que no venían cumpliendo con las metas propuestas de ventas. Los buenos resultados de ventas de este segmento al cierre del ejercicio demuestran que la decisión tomada fue la correcta.

Número de empleados años 2007 y 2006

Año	Departamento	Quito	Guayaquil	Cuenca	Santo Domingo	Total
2007	Sistemas	45	11	4	4	64
	Ventas	27	12	1	5	45
	Administración	29	5	2	4	40
	Total 2007	101	28	7	13	149
2006	Sistemas	35	7	2	3	47
	Ventas	32	15	1	7	55
	Administración	27	5	1	3	36
	Total 2006	94	27	4	13	138
Variación	Sistemas	10	4	2	1	17
	Ventas	-5	-3	0	-2	-10
	Administración	2	0	1	1	4
	Total Variación	7	1	3	0	11

2.6 AUMENTO DE CAPITAL

El 12 de diciembre del 2007, el principal accionista, Fundación Vida Global, realizó un aumento de capital en numerario por USD55.000 lo que demuestra la confianza de los accionistas en la empresa y su interés de apoyar su crecimiento.

3. RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO

Los indicadores más recientes del 2008 apuntan a una reactivación de la economía, ya que según estadísticas del BCE, se espera un crecimiento del 425%. El único factor preocupante es el de cifras del comercio no petrolero, que no muestran señales de mejora y que representan la esencia del problema del país de depender de la producción y exportación petrolera para generar crecimiento en la economía.

En relación al crecimiento del negocio, como se indicó anteriormente se espera un crecimiento en ventas de al menos un 35%, 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 2008 son:

- Apertura de nuevas sucursales en Machala, Loja y Esmeraldas
- Fortalecimiento de la venta de productos WiMax y WiFi en el segmento Ventas Masivas
- Impulso de alianzas estratégicas con principales proveedores del exterior.
- Obtención de frecuencias en bandas licenciadas en 3.6GHz que permitirá dar una mejor calidad de servicio de Internet y transmisión de datos.
- Implementación de anillos de fibra óptica en la ciudad de Quito de aproximadamente 80Km con el fin de diversificar el negocio y ofrecer otras alternativas de conexión a los usuarios.


Enrique Quiroz R.
GERENTE GENERAL

