



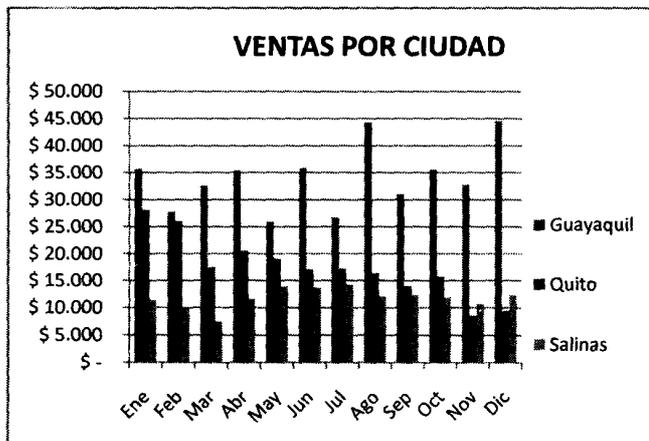
## INFORME EJECUTIVO DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTA DE ESPOLTEL SOBRE LOS RESULTADOS ACUMULADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009

### 1. INGRESOS

Los ingresos netos por ventas al 31 de Diciembre del 2009 sumaron \$759.401,63 que comparados con el mismo periodo del año 2008 que fueron de \$763.409,40 representa un decrecimiento del -0.52%.

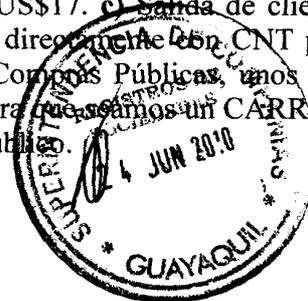
VENTAS	GYE	UIO	SALINAS	TOTAL
Ene	\$ 35.641,30	\$ 28.072,29	\$ 11.414,66	\$ 75.128,25
Feb	\$ 27.763,59	\$ 25.984,38	\$ 10.193,73	\$ 63.941,70
Mar	\$ 32.594,14	\$ 17.489,73	\$ 7.523,87	\$ 57.607,74
Abr	\$ 35.392,69	\$ 20.554,22	\$ 11.565,93	\$ 67.512,84
May	\$ 25.863,02	\$ 19.095,51	\$ 13.930,83	\$ 58.889,36
Jun	\$ 35.840,52	\$ 17.065,44	\$ 13.712,58	\$ 66.618,54
Jul	\$ 26.764,99	\$ 17.182,97	\$ 14.225,99	\$ 58.173,95
Ago	\$ 38.430,54	\$ 22.204,09	\$ 12.069,73	\$ 72.704,36
Sep	\$ 30.971,40	\$ 13.989,10	\$ 12.315,59	\$ 57.276,09
Oct	\$ 35.482,20	\$ 15.717,70	\$ 11.929,19	\$ 63.129,09
Nov	\$ 32.745,97	\$ 8.578,40	\$ 10.743,19	\$ 52.067,56
Dic	\$ 44.625,09	\$ 9.441,60	\$ 12.285,46	\$ 66.352,15
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 402.115,45</b>	<b>\$ 215.375,43</b>	<b>\$ 141.910,75</b>	<b>\$ 759.401,63</b>

Cuadro No1. Ventas netas por Ciudad



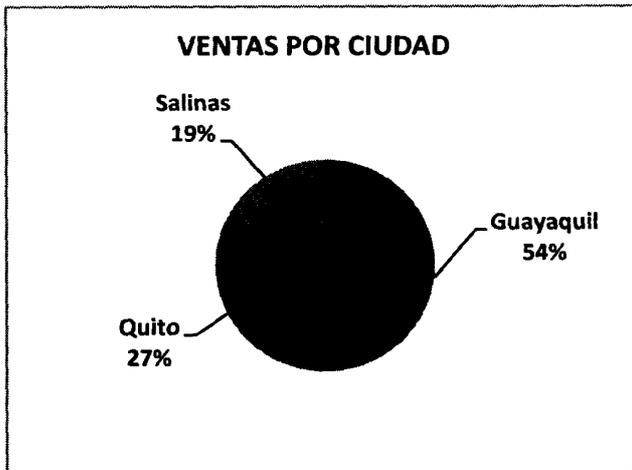
Los elementos que influenciaron en el 2009, para que haya existido un decrecimiento en relación al 2008, se resumen en 4 puntos: a) No haber crecido en otros productos que no sean internet, en este rubro se decreció un 68% en relación al 2008, en ese año las ventas por otros concepto fue de US\$83.546, mientras que en el 2009 fue tan solo de US\$26.545 (Cuadro No.2 Comparaciones de Ventas 2008 vs.2009 por Segmento). b) Contar con un mal proveedor de Ultimas Millas con CNT

en Quito produjo una caída en las ventas en el sector residencial de la capacidad, se perdieron 292 clientes residenciales, la estrategia era ofrecer internet a US\$18 mensuales, cuando la misma CNT nos alquilaba las UM Residenciales a US\$17. c) Salida de clientes importantes corporativos del sector público, ya ellos contrataban directamente con CNT por empresas del Estado. d) Cuando se puso en vigencia el sistema Compras Públicas, uno de los requisitos fundamentales para poder ofertar nuestros servicios, era que seamos un CARRIER y no un ISP, esto nos impedía hacer cualquier oferta en el sector público.



	2008	2009	%
CORPORATIVO	\$ 327.506	\$ 404.937	23,64%
PYMES	\$ 193.574	\$ 179.266	-7,39%
RESIDENCIAL	\$ 129.246	\$ 140.641	8,82%
DIAL UP	\$ 29.537	\$ 8.013	-72,87%
OTROS	\$ 83.546	\$ 26.545	-68,23%
	<b>\$ 763.409</b>	<b>\$ 759.402</b>	<b>-0,52%</b>

Cuadro No.2 Comparaciones de Ventas 2008 vs.2009 por Segmento



En el año 2009 la distribución de los ingresos productos de la ventas netas fueron de 54% para Guayaquil, 27% para Quito y 19% para Salinas, haciendo una comparación con el 2008, la distribución de las ventas fueron de 61% para Guayaquil, el 23% para Quito y el 16% para Salinas. Lo que indica que la agencia Quito cada vez se fortalece en las ventas y obtiene mayor participación, la misma que ha crecido en 4 puntos en participación y por ende en ventas. Igual historia ocurre con Salinas que incrementó su participación del 16% en el 2008 al 19%

en el 2009. Como lo he manifestado en otros informes anteriores, es un hecho muy particular en la historia de ventas de ESPOLTEL, ya que antes del 2008 la sucursal Quito NUNCA había sobrepasado la capacidad de venta de la Sucursal Salinas. En el año 2007 la Sucursal Quito participó solo en el 11% del total de las ventas de la empresa.

Desde el punto de vista de los segmentos de mercados, donde llegan nuestros productos, tenemos que las ventas del sector Corporativo se ha incrementado en el 2009 llegando a 53% frente a los 43% que fue en el 2008. El sector Pymes se mantuvo constante en el 2009, su participación de ventas fue del 24%, mientras que en el 2008 representó el 25%. El sector Residencial se incrementó en el 2009 al 19%, mientras que en el 2008 fue del 17%, este crecimiento fue exclusivamente por la compra de la cartera de los clientes de EASYNET que en su mayoría eran residenciales. El segmento dial sigue disminuyendo cada año, este año representó el 1% de las ventas netas, mientras que en el 2008 representó el 4%. Un segmento que definitivamente tuvo una caída importante,



que influyó en el NO CRECIMIENTO DE LAS VENTAS, fue el segmento llamado OTROS PRODUCTOS, que corresponde a trabajos relacionados con la telecomunicaciones que no son internet, este segmento representó en el 2009 solo el 3% de la ventas totales, cuando en el 2008 representó el 11%, a nivel de dólares esto significó una disminución del exacta de



US\$57.000. Sin embargo no ha sido una ineficacia de la parte comercial de ESPOLTEL, al contrario, hemos participado en más de 10 concursos de Compras Públicas en el 2009, con un monto superior a los US\$800.000 y no hemos adjudicado ninguno por precios en algunos casos y otros por falta de algún detalle técnico en la propuestas.

## 2.- ANALISIS DEL CRECIMIENTO DEL NÚMERO DE CLIENTES

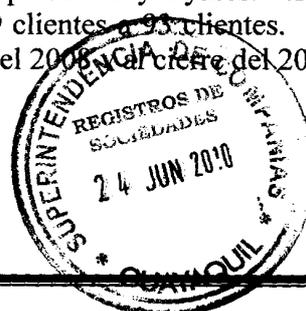
	2007	2008	2009	Comparación 2009 vs. 2008	Comparación 2009 vs. 2007
Corporativos	50	89	93	4%	86%
PYMES	89	155	132	-15%	48%
Residencial	109	424	114	-73%	5%
	<b>248</b>	<b>668</b>	<b>339</b>	<b>-49%</b>	<b>37%</b>

Cuadro No.3 Comparación de Clientes 2007-2008 y 2009

En el cuadro No.3 se hace una comparación del crecimiento de los clientes en los 3 últimos años, cabe mencionar que la estrategia de comercial de ESPOLTEL era apuntar a los segmentos PYMES y Corporativo, en el 2008 hubo un importante crecimiento de los clientes y esto se debe principalmente a la compra de la cartera de clientes de EASYNET en Quito, el mismo que se concentraba en segmento residencial. En aquel tiempo la empresa que administraba los enlaces era ANDINATEL, empresa que mantuvimos relaciones comerciales como Proveedor de UM por varios años. A partir de la fusión las políticas comerciales de CNT cambiaron y atacaron, por decirlo así a los ISP dando enlaces residenciales a clientes finales a \$18 mensuales, cuando al ESPOLTEL nos alquilaban la UM sin internet a \$17 mensuales. Adicionalmente a eso, ellos se encargaban de llamar a nuestros clientes para ofrecerles el plan de \$18 mensuales, cuando ESPOLTEL cobraba a ese mismo cliente \$30 mensuales. Esto dio como resultado que paulatinamente los clientes residenciales suspendan sus contratos. En el 2009 en el sector residencial perdimos 292 clientes por los problemas suscitados con CNT.

Finalmente en Septiembre del 2009, como estocada final, CNT pretendió cobrar una deuda ilegítima a ESPOLTEL a nombre de EASYNET, ya que ellos habían quedado debiendo desde el 2007 hacia atrás deudas por mas de US\$45.000 producto de UM e internet. Esto fue demostrado formalmente a CNT, pero su política es PAGUE PRIMERO Y DESPUES ARREGLAMOS, circunstancias que no favorecía a ESPOLTEL y terminamos las relaciones comerciales con CNT, lo que obligó montar infraestructura propia en Quito para dar servicios a los clientes que manteníamos activos. Es importante recordar que en Quito el 95% de los clientes estaban conectados a la red de CNT.

Sin embargo en el mismo cuadro observamos que a pesar de todas las condiciones negativas del mercado tales como no poseer licencia de CARRIER, haber perdido todos los clientes del Estado, hemos mantenido el número de clientes corporativos y Pymes. En el 2009 en el segmento corporativo crecimos un 4% pasando de 89 clientes a 93 clientes. En el segmentos PYMES decrecimos un 15% teníamos 155 clientes en el 2008 y en el 2009 teníamos 132 clientes.

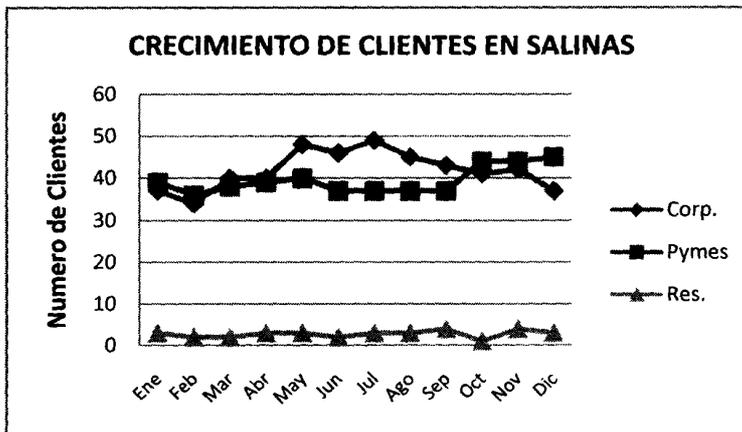






	CORPORATIVOS			PYMES			RESIDENCIALES			DIAL			TOTALES				TOTAL
	GYE	UIO	SAL	GYE	UIO	SAL	GYE	UIO	SAL	GYE	UIO	SAL	C	P	R	D	
Ene	45	12	37	55	48	39	101	284	3	77	1	0	94	140	368	78	680
Feb	40	11	34	48	36	38	83	255	2	65	4	0	94	120	340	69	623
Mar	37	11	40	48	38	38	84	263	2	65	1	0	88	122	349	66	625
Abr	41	12	40	50	43	38	82	227	3	51	0	0	93	132	312	51	588
May	35	11	40	62	48	40	87	199	3	49	0	0	92	158	289	49	588
Jun	32	9	46	62	60	37	87	185	2	45	1	0	87	149	274	46	556
Jul	33	8	49	52	47	37	85	182	3	45	0	0	88	136	270	45	539
Ago	36	8	45	52	53	37	83	181	3	40	0	0	87	141	267	40	535
Sep	41	8	43	55	50	37	84	191	4	40	0	0	90	140	279	40	549
Oct	45	9	41	49	47	44	67	124	1	38	0	0	95	140	192	38	465
Nov	27	8	42	60	60	44	84	136	4	34	0	0	78	144	226	34	482
Dic	47	9	37	61	35	45	85	26	3	32	0	0	93	132	114	32	371

Cuadro No. 4 Comportamiento de los clientes en los diferentes Segmentos en el 2009

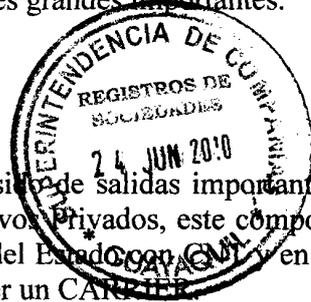


En el 2009 en Salinas los clientes mantuvieron mayor estabilidad que en las otras 2 sucursales, inclusive el crecimiento total fue positivo, existió un crecimiento real en el sector PYMES que es el mayor segmento en esta región del Ecuador, iniciamos en el 2008 con 39 clientes y a Diciembre del 2009 terminamos con 45 clientes. Salinas se ha caracterizado en no tener un mercado residencial

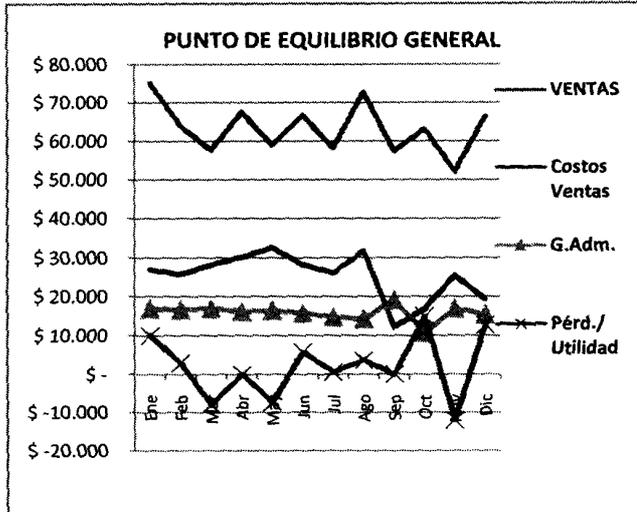
desarrollado, sin embargo en el 2010 una estrategia comercial para este segmento será el desarrollo de este segmento en ciudadelas cerradas donde los costos de infraestructura son menores. El segmento corporativo no creció, ni disminuyó en Enero teníamos 37 clientes y actualmente siguen existiendo los 37 clientes, evidentemente no son los mismos, porque, al igual que en las otras ciudades, perdimos clientes estatales grandes importantes.

### 3.- PUNTO DE EQUILIBRIO

El comportamiento de las ventas en el año 2009, han sido de salidas importantes de clientes estatales e incorporación de clientes Pymes y Corporativos Privados, este comportamiento es producto de la contratación directa de las instituciones del Estado con GYM y en el proceso de compras públicas, que no nos permite competir por no ser un CARACTER.



A pesar de ellos, en el 2009 se logró obtener una utilidad de US\$26.135,44 en comparación con las pérdidas del 2008 que ascendieron a US\$-79.229,55. El principal motivo de esta utilidad, fue la **reducción de los costos**, los mismos disminuyeron en -20,39%, lo que representó en valores absolutos, un ahorro de US\$77.773, el principal rubro de ahorro fue la disminución del costo de Última Milla, ya que el 2008 terminamos la relación comercial con ECUTEL principal

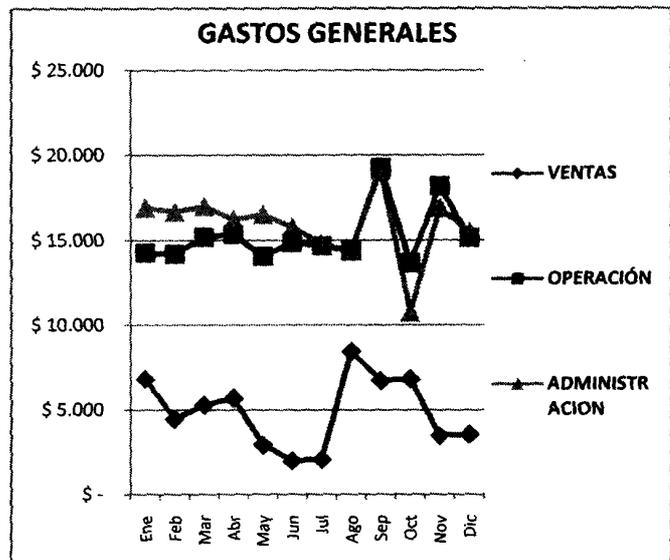


proveedor de UM en Guayaquil, y desde aquel entonces ESPOLTEL ha manejado su propia infraestructura legalizada por nuestro proveedor de internet ECUANET-MEGADATOS. Así mismo, negociamos de mejor forma la capacidad de internet reduciendo los costo en un -6.95% y a su vez incrementando la capacidad en más del 40% con relación al 2008, actualmente tenemos una capacidad de 22.5 E1. Los costos de interconexión también disminuyeron en el 2009 en un -67.62% en relación al 2008 (Estos datos pueden verificarse en el cuadro COMPARATIVO 2008 vs. 2009 presente

en este informe).

En el mes de Octubre del 2008, las relaciones comerciales con CNT también se vieron afectadas por lo mencionado en el punto 2) de este informe (ANALISIS DEL CRECIMIENTO DEL NÚMERO DE CLIENTES), hasta esa fecha se pagaba más de \$5.000 mensuales por concepto de UM a CNT y capacidad de internet que nos obligaban a comprar a esta empresa estatal.

Los **GASTOS GENERALES** se dividen en 3 grandes grupos: Administrativos, Comerciales y Operativos; obteniendo una reducción en relación al 2008 del -6,36%, los niveles de sueldos en el 2009 se mantuvieron constantes, con ciertos picos producto de la salida del personal de ESPOLTEL y el pago del Fondo de Reserva directamente al empleado, sin embargo la masa salarial se redujo en -11,56% en comparación a Enero del 2009. En el 2009 se terminaron de realizar todas las depreciaciones y amortizaciones que no fueron realizadas en años anteriores y los inventarios fueron sincerados a la realidad de la empresa.



#### 4.- COSTOS DE PRODUCCION

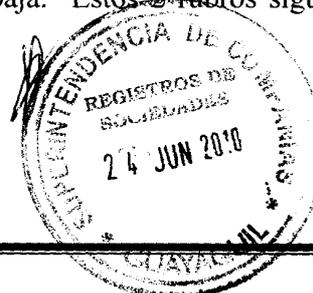
RUBROS	GYE	UIO	SALINAS	TOTAL	%
<b>VENTAS</b>	<b>402.115,45</b>	<b>215.375,43</b>	<b>141.910,75</b>	<b>759.401,63</b>	<b>100,00%</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>161.116,89</b>	<b>108.422,19</b>	<b>34.099,13</b>	<b>303.638,21</b>	<b>39,98%</b>
COSTO DE INTERNET	80.374,14	25.909,75	22.948,38	129.232,27	17,02%
COSTOS DE ULTIMA MILLA	18.596,35	72.124,48	0,00	90.720,83	11,95%
COSTOS DE INTERCONEXION	9.992,00	5.692,50	-663,98	15.020,52	1,98%
COSTO ALQUILER DE EQUIPOS Y COLOCATION	18.799,80	1.270,00	1.050,00	21.119,80	2,78%
COSTO DE DOMINIO E IP	1.985,13	374,19	0,00	2.359,32	0,31%
MATERIALES, EQUIPOS Y SERVICIOS DE INSTALACION	31.369,47	3.051,27	10.764,73	45.185,47	5,95%
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>240.998,56</b>	<b>106.953,24</b>	<b>107.811,62</b>	<b>455.763,42</b>	<b>60,02%</b>
<b>GASTOS</b>	<b>305.789,67</b>	<b>67.118,98</b>	<b>59.406,25</b>	<b>432.314,90</b>	<b>56,93%</b>
GASTOS VENTAS	33.534,49	9.748,98	14.964,96	58.248,43	7,67%
GASTOS DE OPERACIONES	132.044,38	32.445,96	19.075,40	183.565,74	24,17%
GASTOS GENERALES Y ADMINISTRATIVOS	140.210,80	24.924,04	25.365,89	190.500,73	25,09%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>-64.791,11</b>	<b>39.834,26</b>	<b>48.405,37</b>	<b>23.448,52</b>	<b>3,09%</b>
INGRESOS NO OPERACIONALES	8.563,35	0,00	0,00	8.563,35	1,13%
GASTOS NO OPERACIONALES	5.876,43	0,00	0,00	5.876,43	0,77%
<b>RESULTADO ACUMULADO DEL EJERCICIO</b>	<b>-62.104,19</b>	<b>39.834,26</b>	<b>48.405,37</b>	<b>26.135,44</b>	<b>3,44%</b>

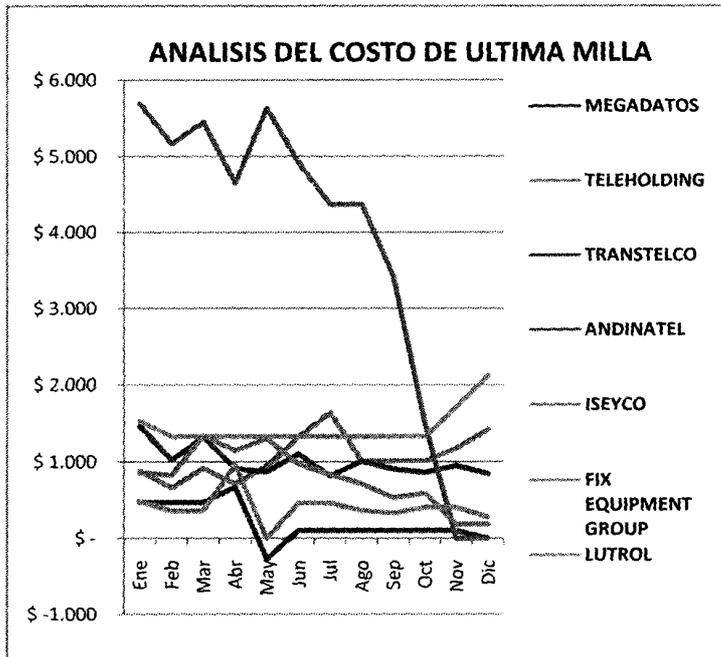
Cuadro No.5 Estado de Resultados por Ciudades

El costo de ventas en el 2009 representó el 39,98% del total de las ventas de ese año, haciendo una comparación con el 2008, este costo representó el 49,96%, mientras que en el 2007 representó el 53,85% de las ventas netas, es decir hemos reducidos 13,87% desde que asumí la Gerencia General en Octubre del 2007. Los costos de ventas está asociado a 5 rubros:

- Costo de Internet
- Costo de Ultima Milla
- Costo de Interconexión
- Costo de Alquiler de Equipos y Colocation
- Materiales, equipos y Servicios de Instalación

En relación al **costo de internet** en el 2009 llegamos a tener un consumo de 22,5 E1 de capacidad, 40% más que los del 2008, el mismo que representa el 17,02% de las ventas. En comparación al 2007 el Costo de Internet representó el 21%, luego en el 2008 pasó a ser el 18,19%. En el caso del **costo de la Ultima Milla**, en el 2009 representó una participación del 11,95% del total de las ventas, en el 2007 este rubro representaba el 21% y en el 2008 pasó a ser el 17,28%, es decir una clara tendencia a la baja. Estos 2 rubros siguen siendo los más importantes en la estructura de costo de la empresa.



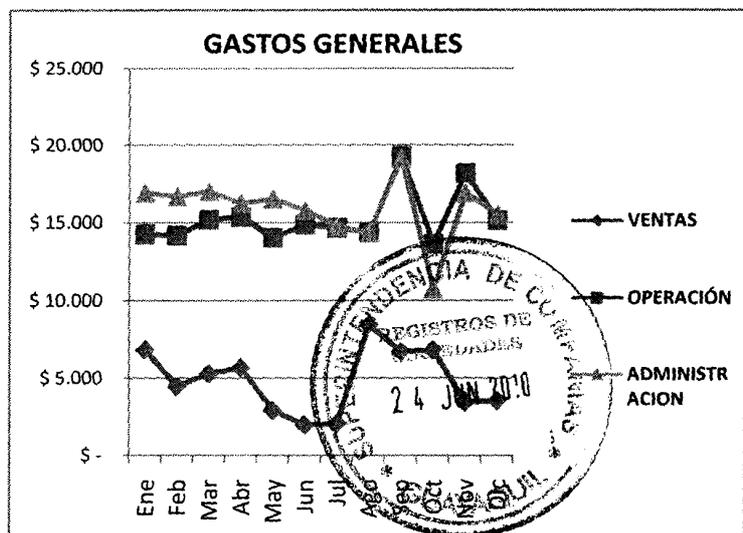


El costo de UM tiene una importante tendencia a la baja debido a la eliminación de las UM de ECUTEL en el 2008, y en el 2009 eliminamos todos los circuitos de UM de CNT, debido a los múltiples problemas que se tenían con esta operadora. Los demás costos tales como Interconexión, se han reducido en el 2009 en -67,62% debido a que no se paga las interconexiones con los proveedores más fuertes de UM como CNT en el 2009 y ECUTEL en el 2008. Sin embargo estos cambios en la infraestructura nos ha obligado a alquilar más espacios físicos a terceros para colocar nuestra torres

y equipos de comunicación, por tal motivo este rubro en el 2009 se ha incrementado en 85,85% que representa en valores absolutos la cantidad de US\$9.755.

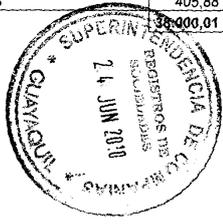
## 5.- GASTOS

Los gastos están clasificados en 3 rubros: Gastos de Ventas que corresponden a todos los sueldos y comisiones de los vendedores y representan el 7,67% de las ventas, a medida que se vende más este porcentaje se verá incrementado por las comisiones. El otro rubro de la cuenta de gastos son los de OPERACIONALES que se refieren a todos los gastos incurridos producto del personal de Operaciones, aquí se incluyen sueldos, movilizaciones, depreciaciones de los equipos de



telecomunicaciones, contratación de personal tercerizados, etc., y representa el 24,17% de las ventas. Y finalmente los gastos ADMINISTRATIVOS que son los gastos de la administración en general, entre sueldos, movilizaciones, depreciaciones y representan el 25,09% del total de las ventas. En total, la cuenta de gastos generales representó en el 2009 el 56,93% de las ventas totales, mientras que en el 2008 representó el 60,47 % de las ventas que aquel año. De forma general y analizando el cuadro siguiente, los rubros de Sueldos y Bonificaciones se han mantenido constante con ligeras bajas en los últimos meses:

DESCRIPCION DEL GASTO	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total	Pond. Vtas
SUELDOS Y BONIFICACIONES	25.862,29	23.980,05	24.101,14	24.385,52	21.740,45	21.609,03	22.283,13	26.885,70	27.595,49	24.103,22	22.960,89	22.871,16	288.378,07	37,97%
DEPRECIACION	2.541,26	2.338,95	2.636,26	2.606,90	2.818,50	2.756,58	2.849,59	2.823,42	2.823,42	2.823,42	2.847,98	2.948,17	32.814,45	4,32%
AMORTIZACION	899,41	899,41	899,41	899,41	899,41	899,41	899,41	710,11	-1.090,89	448,33	448,33	448,33	7.260,08	0,96%
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	531,87	539,94	538,05	879,64	834,09	671,25	654,27	563,05	2.349,07	463,78	1.164,93	385,91	9.575,85	1,26%
ARRIENDOS	1.634,78	1.634,78	1.634,78	1.634,78	1.634,78	1.634,78	864,78	1.673,28	2.481,78	934,08	2.489,51	1.693,28	19.945,39	2,63%
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	370,46	30,05	0,00	5,00	0,00	0,00	0,00	251,13	252,44	698,07	0,00	504,00	2.111,15	0,28%
SEGUROS	0,00	0,00	518,53	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-706,82	0,00	0,00	0,00	-188,29	-0,02%
HONORARIOS	950,51	950,51	950,51	950,51	952,51	950,51	975,01	-91,20	1.219,82	37,00	40,62	43,90	7.930,21	1,04%
COMBUSTIBLE Y MOVILIZACIONES	605,00	703,03	1.008,31	1.022,75	494,76	608,51	400,20	1.154,26	2.529,64	393,13	1.391,61	660,57	10.971,77	1,44%
UTILES Y SUMINISTROS	779,35	314,94	1.158,00	419,86	248,28	615,82	379,55	692,97	352,61	293,52	597,95	944,17	6.797,02	0,90%
ALIMENTACION Y REFRIGERIOS	276,50	421,46	263,23	261,43	323,77	273,49	184,85	422,38	1.303,37	57,80	895,54	136,75	4.820,57	0,63%
TELEFONO, LUZ Y AGUA	1.427,01	2.213,60	2.053,34	2.057,70	1.461,08	1.891,68	1.129,81	1.615,92	1.886,24	126,61	2.200,84	1.138,16	19.201,99	2,53%
CURSOS Y SEMINARIOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.750,00	0,00	5,00	0,00	1.755,00	0,23%
EVENTOS ESPOTTEL	616,47	252,98	162,78	171,71	454,28	162,78	172,78	-332,77	-117,41	220,00	218,31	1.158,23	3.140,14	0,41%
GASTOS NO DEDUCIBLES	295,12	14,13	8,33	0,79	0,21	0,88	0,12	10,75	1,82	26,56	70,21	7,91	436,83	0,06%
AFILIACIONES SUSCRIPCIONES	40,00	100,00	40,00	100,00	40,00	40,00	60,00	0,00	-72,60	0,00	320,00	40,00	707,40	0,09%
CORREOS Y ENVIOS	156,89	114,45	67,14	148,03	11,12	18,52	36,18	46,43	122,21	25,34	92,12	15,88	854,31	0,11%
VIAJES Y ESTADIAS	607,21	680,29	620,90	775,91	661,09	10,00	6,60	74,07	1.352,54	320,44	822,14	332,93	6.264,12	0,82%
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	0,00	250,00	301,00	660,00	350,00	250,00	250,00	250,00	-175,44	0,00	200,00	100,00	2.435,56	0,32%
GASTOS VARIOS	405,88	262,64	509,82	300,93	564,12	231,70	385,77	401,02	1.235,10	248,94	1.797,52	759,84	7.103,28	0,94%
<b>TOTAL</b>	<b>37.000,01</b>	<b>35.701,21</b>	<b>37.471,53</b>	<b>37.280,87</b>	<b>33.488,45</b>	<b>32.624,94</b>	<b>31.532,05</b>	<b>37.150,52</b>	<b>45.092,39</b>	<b>31.220,24</b>	<b>38.563,50</b>	<b>34.189,19</b>	<b>432.314,90</b>	<b>56,93%</b>



Cuadro No.6 Detalle de los rubros del Gastos Generales





## COMPARATIVOS DE ESTADO DE RESULTADOS

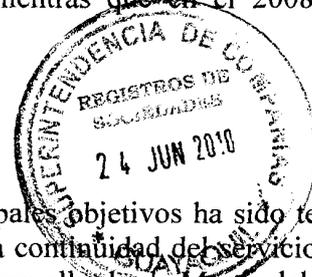
RUBROS	dic-08	dic-09	Variacion
<b>VENTAS</b>	<b>\$ 763.409,40</b>	<b>\$ 759.401,63</b>	<b>-0,52%</b>
<b>COSTOS DE VENTAS</b>	<b>\$ 381.411,81</b>	<b>\$ 303.638,21</b>	<b>-20,39%</b>
COSTO DE INTERNET	\$ 138.881,73	\$ 129.232,27	-6,95%
COSTO DE ULTIMA MILLA	\$ 131.898,60	\$ 90.720,83	-31,22%
COSTO DE INTERCONEXION	\$ 46.390,51	\$ 15.020,52	-67,62%
COSTO DE ALQUILER DE EQUIPOS	\$ 11.364,01	\$ 21.119,80	85,85%
COSTO DE DOMINIOS E IP'S	\$ 1.082,72	\$ 2.359,32	117,91%
COSTO DE MATERIALES Y EQUIPOS DE INSTALACION	\$ 51.794,24	\$ 45.185,47	-12,76%
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>\$ 381.997,59</b>	<b>\$ 455.763,42</b>	<b>19,31%</b>
GASTOS DE VENTAS	\$ 61.630,78	\$ 58.248,43	-5,49%
GASTOS OPERATIVOS	\$ 195.686,01	\$ 183.565,74	-6,19%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 204.337,34	\$ 190.500,73	-6,77%
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>\$ 461.654,13</b>	<b>\$ 432.314,90</b>	<b>-6,36%</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ -79.656,54</b>	<b>\$ 23.448,52</b>	<b>-129,44%</b>
OTROS INGRESOS	\$ 7.571,12	\$ 8.563,35	13,11%
GASTOS FINANCIEROS	\$ 7.144,13	\$ 5.876,43	-17,74%
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO ACUMULADO</b>	<b>\$ -79.229,55</b>	<b>\$ 26.135,44</b>	<b>-132,99%</b>

Cuadro No.7 Comparativo de los costos y Gastos 2008 vs. 2009

El costo de ventas del 2009 se redujo de US\$381.411 en el 2008 a US\$303.638 lo que representó una reducción del -20,39% con un decrecimiento absoluto de US\$77.773. Si hacemos una comparación del 2008 con el 2007, el costo de ventas se redujo de US\$461.301 a \$381.411 en el 2008, es decir una reducción real del -17%. Al igual que en el 2008 la principal disminución, se debe a la reducción de los costos de internet y de y ultima milla. Con relación a los gastos Generales estos se han disminuido en el 2009 en -6.36%, siendo el principal el rubro más importante de ésta cuenta los sueldos y remuneraciones, en el 2009 este rubro representó de manera absoluta el valor de US\$288.378, mientras que en el 2008 fue de US\$266,250.

## 6.- INFRAESTRUCTURA TECNOLOGICA

Durante mi gestión como Gerente General uno de los principales objetivos ha sido tener una red de acceso lo suficientemente ROBUSTA que permita una continuidad del servicio para el segmento PYMES y Corporativos como enfoque principal. Para ello desde marzo del 2008 (5 meses después del inicio de mi gestión) hemos venido implementando una red de acceso propia que elimine la dependencia con los proveedores de Ultima Milla que representaba un costo muy elevado para esta empresa.





Por circunstancia conocidas nos vimos en la necesidad obligada de hacer implementaciones URGENTES tanto en Guayaquil, Quito y Salinas. Actualmente en las 3 ciudades tenemos una red de acceso de alta capacidad donde en total hemos implementado 17 nodos a nivel Nacional, todos trabajando en la banda de los 5Ghz, cuya distribución es la siguiente:

- a. En Guayaquil, se tiene 8 nodos ubicados en San Francisco 300, Mapasingue, Cerro de Carmen, Prosperina ESPOL, Bastión Popular, Peñas ESPOL, Portete y la 38, y Cristo del Consuelo, con un tal de 15 sectores. Esta red se implemento en Octubre del 2008 cuando ECUTEL canceló todos los circuitos de Ultima Milla.
- b. En Quito se implementaron 5 nodos ubicados en Ilumbisi, Libertador, Pichincha, Quintana y la Oficina central ubicado en el sector del Parque la Carolina, en los cuales están activos 6 sectores que cubren el sector norte, sur y central comercial de Quito. Esta red fue implementada en Septiembre del 2009 cuando terminamos las relaciones comerciales con CNT que tenía el 95% de los clientes en Quito.
- c. En Salinas en el 2007 teníamos una red muy inestable, incapaz de poder dar servicios mínimos a nuestros clientes corporativos, esto implicó la perdida de algunos clientes importantes, sin embargo en el 2008 se cambio toda la red de acceso y con ello la implementación de 4 nodos para dar soporte a las 3 ciudades mas importantes que forman la Península de Santa Elena, los nodos son: Salinas Sector 1, Salinas Sector 2, Tablazo y el nodo principal ubicado en la oficina vía Libertad-Salinas, con estos nodos se cubren 8 sectores.

La inversión y el esfuerzo han sido grandes, pero hoy tenemos una infraestructura tecnológica que de acuerdo a los datos proporcionados por el Call Center no presenta problemas y podemos darles a nuestros clientes mayores servicios y capacidades.

  
**ING. GLENN MALDONADO**  
**GERENTE GENERAL**

