

INFORME GERENCIAL PARA ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA CABLE Y TELEVISION –CATEL- S.A. - EJERCICIO ECONOMICO 2.010.

Señor Presidente de la Junta general de Accionistas.

Señores Accionistas.

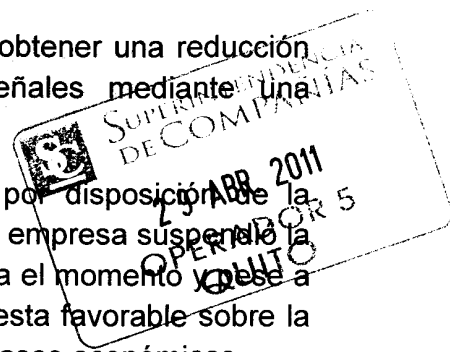
En mi calidad de Gerente General de CABLE Y TELEVISION –CATEL- S.A., a continuación presento a Ustedes el informe de actividades correspondientes al período fiscal 2010:

El año 2.010 se caracterizó por ser, nuevamente, un año difícil y similar en la problemática al año 2.009. Durante este año existió un aporte accionario de aproximadamente USD. 200.000,00 con el que se logró saldar las deudas vencidas que la empresa mantenía, principalmente, con entidades gubernamentales como son el SRI, IESS y Senatel; así como también, con proveedores de señales satelitales como COLINA NAVAS y GRANDMARCORP.

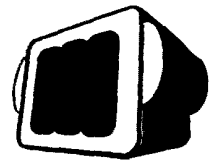
Con DISCOVERY luego de varias reuniones se logró obtener una reducción del 50% de la deuda vencida, logrando reactivar las señales mediante una alianza con la empresa TV MUNDO.

Como es de su conocimiento, desde Julio del 2009 por disposición de la SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES, la empresa suspendió la señal en el sector de la Loma de Puengasi sin que, hasta el momento y pese a las múltiples gestiones realizadas, exista ninguna respuesta favorable sobre la licencia de expansión. Esto ha ocasionado múltiples desfases económicos.

Con el fin de tratar de solucionar los desfases ocasionados por el corte de señales en la Loma de Puengasi, en octubre se tomó la resolución de iniciar la construcción de la red en el sector de Santa Rita, la misma que abarcó 819 casas pasadas, esperando captar por lo menos 300 abonados que representan el 35% de la inversión.



Cable televisión



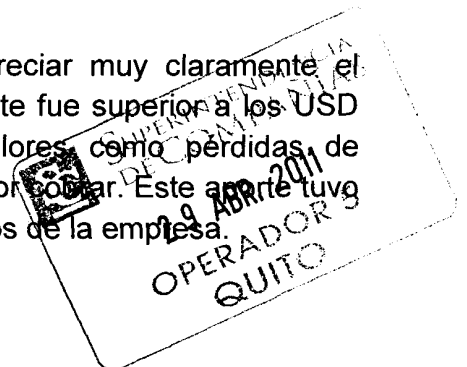
Para impulsar las ventas se contrató a la empresa MANPOWER para la conformación del Departamento Comercial mediante la contratación de un Jefe de Ventas y seis Vendedores. Durante el período se vendieron 123 contratos. Sin embargo, en el global, se redujo en 89 clientes en relación al año 2009, considerando que la empresa inicio con 870 abonadas en el 1 de enero del 2010. Dichas reducciones fueron ocasionadas por cambios de domicilio de los clientes hacia sectores en donde nuestra Compañía no tiene red o cortes por falta de pago en las mensualidades.

Actualmente en todos los sectores en los que nuestra Empresa viene operando se encuentra también nuestra competencia ya sea esta TV CABLE, UNIVISA, DIREC TV, CABLEUNION, sobre todo esta última que ya se encuentra en todos los sectores que abarca CATEL. En cuanto a la oferta del producto somos muy similares, sin embargo ellos tienen una política de precios bastante variable lo que ha ocasionado también dificultades a nuestra Compañía.

En el balance se puede notar que existe una disminución del 32% en los ingresos, que es la consecuencia de la disminución de ventas y los retiros tanto voluntarios como las suspensiones realizadas por la empresa por falta de pago,

La disminución en los ingresos, el aumento del costo y gasto a lo que debemos añadir los problemas manifestados en párrafos anteriores, desencadenó que para el 2010 la empresa arrojará una pérdida de USD 146.833.29.

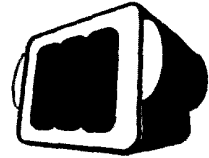
En cuanto al balance, en el mismo se puede apreciar muy claramente el impacto que tuvo el aporte accionario que, realmente fue superior a los USD 200.000,00 ya que los accionistas asumieron valores como pérdidas de ejercicios anteriores, los gastos diferidos y cuentas por cobrar. Este aporte tuvo un impacto total del 20% en la reducción de los activos de la empresa.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- La falta de las licencias en especial la de todo Quito que no hemos logrado obtener en la SENATEL pese a nuestros permanentes reclamos y múltiples gestiones ante las Autoridades correspondientes, ha sido un limitante importante en el crecimiento de la empresa, situación que debería ser regularizada en el menor tiempo posible, ya que habrían nuevas oportunidades de negocio. Por ello, seguiremos insistiendo y trataremos de lograr que la SENATEL y la SUPTTEL, nos entreguen lo

Cable televisión



más pronto posible la licencia de operación para todo el Distrito Metropolitano de Quito y Valles de Los Chillos, Cumbayá y Tumbaco, tal como constan en los estudios y documentación total entregados para su aprobación en la SENATEL desde hace aproximadamente cuatro años.

- Deberemos considerar la implementación de nuevo personal de ventas, ya que con un incremento de 78 abonados la empresa nivelaría la pérdida operativa.
- Trataremos de realizar un estudio de mercado que permita conocer, entre otros aspectos, la percepción de nuestros clientes, las tendencias de mercado, el impacto de la competencia y el impacto del precio.
- Buscaremos una diferencia en la programación con nuestra competencia, contratando cadenas de renombre como HBO o LAPTV incrementando, de esta manera, la cantidad de canales ofrecidos, con la finalidad de tener varias diferencias frente a la competencia y que nos favorezcan, de lo contrario, cada vez será más difícil mantener nuestros precios de venta.

He tratado de ser en este informe, lo mas objetivo y conciso, manifestando a ustedes que es todo cuanto puedo informarles, poniéndolo a su consideración para su análisis y aprobación y decirles también que los balances están a su disposición en la Secretaría de la Compañía.

Atentamente,

Econ. Sergio Duran Pitarque.

GERENTE GENERAL.

