

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 2 DE 81

Índice

Introducción.....	3
CAPITULO I: PERSPECTIVA DEL NEGOCIO	
Ventas Masivas y Corporativas.....	5
Promoción y Publicidad.....	11
Post-venta.....	12
Contact Center.....	13
Interconexión.....	15
CAPITULO II: PERSECTIVA TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN	
Metodologías y Políticas de Tecnología de la Información.....	20
Soluciones Informáticas.....	23
CAPITULO III: PERSECTIVA OPERACIONES	
Principales proyectos.....	24
Indicadores de gestión.....	25
Inventario de la red.....	27
CAPITULO IV: PERSECTIVA RECURSOS HUMANOS	
Sistema de gestión de calidad.....	29
Gestión de formación y desarrollo.....	30
Gestión de comunicación e imagen corporativa.....	30
Gestión de servicios al personal.....	31
CAPITULO V: PERSECTIVA JURIDICA	
Contratos suscritos.....	33
Asuntos procesales.....	35
CAPITULO VI: PERSECTIVA DE REGULACIÓN.....	
	41
CAPITULO VII: PERSECTIVA ECONOMICA	
Metas Alcanzadas.....	48
Gestión en Proyectos de Inversión.....	48
CAPITULO VIII: PERSECTIVA FINANCIERA	
Análisis financiero.....	54
Ejecución Presupuestaria.....	65
Abastecimiento.....	78
Conclusiones.....	80

	<p><u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u></p>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 3 DE 81

INTRODUCCION

El desarrollo tecnológico, en el área de las telecomunicaciones conduce a las empresas vinculadas a este giro de negocio a implementar medidas y estrategias que satisfagan la creciente demanda global de servicios de última generación.

En este contexto, el gobierno nacional consideró necesario unir a las dos grandes empresas de telecomunicaciones ANDINATEL S.A. y PACIFICTEL S.A., con la finalidad de fortalecer la gestión de ambas a lo largo del país, llevando las comunicaciones a los ecuatorianos en todas las regiones de nuestra geografía.

Por tanto, la presente memoria contiene datos y referencias sustentadas, sobre aspectos financieros, administrativos y comerciales de todo el periodo de labores de la CNT durante el año 2008, lo cual también incluye la información de las empresas estatales ANDINATEL S.A. y PACIFICTEL S.A., hasta su fusión.

Este documento, tiene como finalidad primordial informar a la comunidad sobre las actividades y logros de la nueva Corporación Nacional de Telecomunicaciones que es de todos los ecuatorianos.

	<p style="text-align: center;"><u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u></p>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 4 DE 81

**INFORME DE LA GESTIÓN
DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA
DURANTE EL AÑO 2008**

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 5 DE 81

CAPÍTULO I PERSPECTIVA DEL NEGOCIO

ANTECEDENTES

PERIODO 1 DE ENERO AL 29 DE OCTUBRE

La gestión de negocios de **ANDINATEL S.A.**, a inicios del año 2008 estaba estructurada con enfoque de productos y contaba con **10 (DIEZ)** Gerencias. En el mes de julio del 2008 se impulsó su reestructuración logrando una estructura orientada a la segmentación de Clientes con **5 (CINCO)** Gerencias: Gerencia de Clientes Corporativos (Constituida por las áreas comerciales de las Ex Gerencias de ANDINANET y ANDINADATOS); Gerencia de Clientes Masivos (Constituida por las Ex Gerencias Comercial y Telefonía Pública); Gerencia de Post Venta; Gerencia de **CONTACT CENTER**; y, Gerencia de Interconexión y Regulación.

A diferencia de la **Zona Andina**, a la fecha de fusión, el área de Negocios de **PACIFICTEL S.A.**, estaba conformada por **SEIS** Gerencias y su organización estaba orientada a la Segmentación de Productos, de la siguiente manera:

- Gerencia de Telefonía
- Gerencia de Servicio al Cliente
- Gerencia de Datos
- Gerencia de Negocios Internacionales
- Gerencia Servicios Integrados Corporativos
- Gerencia de Interconexión Nacional

A partir del mes de noviembre de 2008, en la estructura de la **CORPORACIÓN NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES CNT S.A.**, el área de negocios toma el nombre de Gerencia Nacional de Negocios manteniéndose, en una primera Etapa de la Transición, las mismas Gerencias existentes en las dos Ex Operadoras, y creándose para la Región Pacífico la Coordinación de Negocios.

Por los antecedentes citados, el siguiente análisis de gestión, en esta Primera Parte del Informe, se lo realiza por producto:

1. VENTAS MASIVAS Y CORPORATIVAS

Considerando la existencia de dos empresas hasta el 30 de octubre 2008 y la estructura de la información específica, el análisis se presenta por producto y por zona: (andina y pacífico)

1.1 TELEFONÍA FIJA

La gestión comercial para las ventas se centró en el mantenimiento de promociones (descuentos en pagos de derechos de acometida y de inscripción) para la comercialización de redes bajo el esquema de colocación de saldos y según demanda, en este sentido se realizó la actualización de la red en todas las provincias para conocer la disponibilidad del producto.

También se formularon proyectos para la comercialización de soluciones puntuales. En este caso, fue aprovechada la disponibilidad de equipamiento para presentar soluciones de acceso para edificios, conjuntos y



**INFORME DE LA GESTIÓN
DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA;
ECONOMICA Y FINANCIERA
AL CIERRE DEL AÑO 2008**

TRATAMIENTO:
CONFIDENCIAL

FECHA DE CORTE:

31 DE DICIEMBRE DE 2008

PAG: 6 DE 81

barrios. El estudio de demanda realizado determinó la necesidad de 23.000 pares para edificios y conjuntos y 31.000 pares para barrios.

Así mismo, se culminó la implementación de la infraestructura de las 87 centrales de tecnología LUCENT, pendiente desde el año 2004 en las 12 provincias de cobertura de la ex ANDINATEL S.A.

El número de líneas telefónicas vendidas durante el año 2008 ascendió a 95.067. Estas ventas representan un crecimiento de abonados respecto del 2007 de un 2% ya que, el total de abonados registrados al diciembre 2008 (en conjunto entre las Ex ANDINATEL S.A. y PACIFICTEL S.A.) llegaron a 1 715.021.

**Número de Líneas Telefónicas Vendidas
Reporte Trimestral y Anual por Provincia 2008**

Provincia	Q1	Q2	Q3	Q4	Anual
Azuay	64	154	60	368	646
Bolívar	246	281	623	344	1.494
Cañar	190	210	253	200	853
Carchi	227	217	329	328	1.101
Chimborazo	619	587	1.097	3.026	5.329
Cotopaxi	749	734	815	1.240	3.538
El Oro	367	218	470	262	1.317
Esmeraldas	449	1.663	1.564	547	4.223
Galápagos	292	149	123	35	599
Guayas	4.070	3.514	6.689	4.269	18.542
Imbabura	710	631	530	915	2.786
Loja	190	448	706	1.235	2.579
Los Ríos	541	152	428	251	1.372
Manabí	452	658	997	555	2.662
Morona Santiago	45	18	40	16	119
Napo-Orellana	101	330	233	289	953
Pastaza	103	157	260	416	936
Pichincha	6.796	7.908	10.364	10.199	35.267
Santa Elena	261	178	298	215	952
Santo Domingo	798	875	1.044	1.548	4.265
Sucumbios	100	109	454	124	787
Tungurahua	754	875	1.209	1.819	4.657
Zamora Chinchipe	39	29	117	15	200
Totales	13.163	20.095	28.703	28.216	95.177

Fuente: Gerencia Nacional de Negocios

A continuación se presenta un cuadro con la estadística de abonados 2001 – 2008, cuya fuente es la SENATEL:

ABONADOS DE TELEFONIA Fija

Año	Q1	Q2	Q3	Q4	Anual
Año 2001	77.717	*	*	*	1.320.776
Año 2002	85.135	*	*	*	1.411.055
Año 2003	93.652	*	*	*	1.530.700
Año 2004	99.871	335	*	*	1.590.755
Año 2005	103.808	1.172	*	*	1.667.948
Año 2006	104.693	2.136	6.692	333	1.753.821
Año 2007	105.845	3.649	12.664	634	1.804.865
Ene-08	105.845	3.602	13.426	676	1.800.011
Feb-08	105.845	3.853	15.020	1.053	1.808.982
Mar-08	111.419	3.916	17.066	1.109	1.820.152
Abr-08	114.325	4.047	18.643	1.150	1.828.885
May-08	116.873	4.111	19.700	1.207	1.837.980
Jun-08	118.075	4.176	21.240	1.253	1.828.573
Jul-08	120.466	4.287	23.161	1.293	1.839.530
Ago-08	120.466	4.342	24.393	1.367	1.848.349
Sep-08	122.617	4.410	26.126	1.443	1.856.206
Oct-08	126.858	4.481	27.418	1.573	1.872.158
Nov-08	128.079	4.550	28.736	1.613	1.875.654
Dic-08	129.174	5.167	29.924	1.844	1.888.467



**INFORME DE LA GESTIÓN
DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA:
ECONOMICA Y FINANCIERA
AL CIERRE DEL AÑO 2008**

TRATAMIENTO:
CONFIDENCIAL

FECHA DE CORTE:

31 DE DICIEMBRE DE 2008

PAG: 7 DE 81

Facturas a domicilio.

La entrega de planillas a domicilios en la **Zona Andina** tuvo las siguientes características:

- Distribución a la totalidad de clientes de región Ex ANDINATEL S.A.
- Gestión sin cargo para el cliente
- Condiciones básicas de operación:
 - a. Impresión y distribución a través de un único proveedor.
 - b. Incluye gestión de actualización de base de clientes.
 - c. 90% mínimo de distribución luego de 90 días de implementación de proyecto.
 - d. Desarrollo de la interfaz para consulta sobre resultados de distribución.

La entrega de planillas a domicilios en la **Zona del Pacífico** tuvo las siguientes características:

La ex PACIFICTEL S.A., ya venía entregando las planillas a domicilio antes que lo realice ANDINATEL S.A.

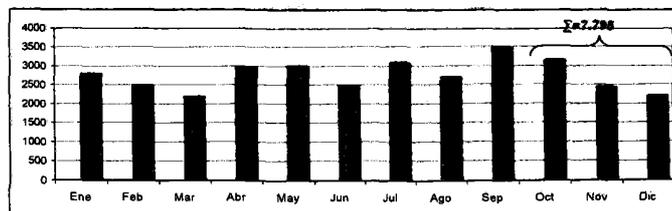
- Distribución únicamente en la ciudad de Guayaquil.
- Gestión sin cargo para el cliente.
- Condiciones básicas operación:
 - a. Impresión y distribución a través de dos proveedores
 - b. Incluye gestión de actualización de base de clientes.

1.2 INTERNET

En la **Zona Andina** el promedio mensual de venta de puertos banda ancha es de 2.749 habiendo llegado a comercializar 32.988 puertos en el año.

BOLIVAR	4	8	9	85	62	26	21	57	54	11	317	8	6	14	331
CARCHI	2	32	34	16	44	29	42	33	46	25	323	21	50	71	384
CHIMBORAZO	16	14	89	237	166	152	200	166	213	191	1444	66	94	180	1984
COTOPAXI	15	62	207	100	80	77	69	73	137	35	805	17	26	43	948
ESMERALDAS	14	5	123	147	225	106	95	52	163	29	869	22	30	82	1011
IMBABURA	15	107	134	128	118	157	136	132	156	205	1288	85	57	142	1428
NAPO-ORELLANA	2	7	8	75	125	16	8	55	62	19	377	18	9	27	404
PASTAZA	2	2	1	26	21	3	35	61	2	2	165	3	4	7	182
RICHINCHA	2636	1930	1286	1741	1803	1585	1991	1685	2050	2272	18078	2055	1737	3782	22771
STO DOMINGO TSACHILAS	7	42	78	122	148	174	252	92	282	100	1277	43	84	127	1484
SUCUMBIOS	7	4	6	103	19	6	18	9	12	7	191	18	23	41	232
TUNGURAHUA	71	265	221	205	196	200	217	264	337	257	2233	83	83	168	2388
TOTAL	2791	2476	2196	2963	3007	2481	3084	2699	3494	3153	28346	2439	2203	4642	32988

Comercialización de Internet Banda Ancha Z. Andina



La meta de venta de Internet, en lo que corresponde a Banda Ancha no se cumplió de acuerdo a lo planificado en el primer semestre del 2008 dado que se presupuestó la entrega de 100.000 puertos que no se concretó, luego se reprogramaron las metas en junio y solo se adquirieron 40.000 puertos que se comercializaron en el año.

De igual manera, es necesario destacar que el período comprendido entre Octubre y Diciembre de 2008 arroja como resultados la instalación de 7.795 puertos, mismos que representan un 24% del total comercializado durante el año 2008.



**INFORME DE LA GESTIÓN
DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA;
ECONOMICA Y FINANCIERA
AL CIERRE DEL AÑO 2008**

TRATAMIENTO:
CONFIDENCIAL

FECHA DE CORTE:

31 DE DICIEMBRE DE 2008

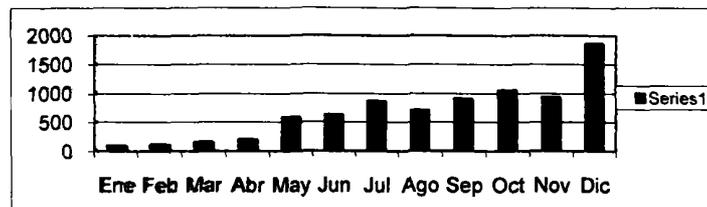
PAG: 8 DE 81

Las ventas de producto Dial _Up constituyen el 3.6% de las ventas de Internet, el 96.4% restante, corresponden al producto Internet Banda Ancha.

En la **Zona del Pacífico**, el promedio mensual de venta de puertos banda ancha es de 673 habiendo llegado a comercializar 8.080 puertos en el año. El mes de diciembre representa el 34% de las ventas de este servicio denotándose la focalización en esta línea del negocio y la promoción de este producto de alta demanda.

AZUAY	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	8	1
CANAR	0	2	4	2	15	22	29	17	11	4	106	5	12	17	123
EL ORO	5	3	6	6	35	35	49	50	54	37	220	34	82	116	358
GALAPAGOS	0	0	0	0	0	0	40	49	88	43	220	14	14	29	348
GUAYAS	35	27	41	50	230	277	432	267	475	740	2594	689	1433	2122	4716
LOJA	27	38	37	47	83	83	107	84	106	81	893	42	46	88	781
LOS RIOS	8	10	35	42	105	93	72	96	27	36	824	28	54	82	899
MANABI	12	21	22	31	75	72	99	82	111	72	687	73	169	242	839
MORONA SANTIAGO	5	9	7	8	7	12	1	4	2	3	88	13	5	18	76
SANTA ELENA	1	7	6	13	26	21	25	20	32	33	194	34	38	72	258
ZAMORA CHANCHIPE	0	2	0	1	3	4	11	4	1	5	31	4	3	7	38
TOTAL	93	119	158	200	579	619	865	694	907	1054	6288	936	1856	2792	8080

Comercialización de Internet Banda Ancha Z. Pacífico



En el año 2008 se incrementó la facturación en relación al año 2007, debido a la expansión del servicio de banda ancha en todas las provincias de la región de cobertura incluyendo la provincia de Galápagos, logrando satisfacer parcialmente la demanda existente. En la **Zona del Pacífico**, este servicio lo comercializa Easy-net, empresa que firmó un contrato de reventa con la ex PACIFICTEL, en el que se establece que el 80% de la facturación correspondía a la operadora y el 20 % a Easy-net. Este esquema se lo sigue manteniendo en la actualidad con la CNT S.A.

El Servicio de Internet por consumo, denominado comercialmente **321.Habla Internet** ha registrado un notable crecimiento, debido al incremento de nodos de acceso en un principio en la ciudad de Guayaquil y luego en provincias.

En resumen, la **Corporación Nacional de Telecomunicaciones, CNT S.A.** vendió 41,068 puertos destacándose que la fusión logró impulsar esta línea de negocio.

Hasta el mes de octubre del 2008, la **Zona Andina**, superó los 52.000 contratos activos. A diciembre 2008, se ha experimentado un crecimiento del 29.88% en la cartera de clientes. El crecimiento se ha dado gracias a la disponibilidad de puertos para la comercialización del servicio ADSL en el segundo semestre del año. El siguiente cuadro muestra el crecimiento de clientes Banda Ancha y, de acuerdo a la tendencia del mercado el decrecimiento de las cuentas Dial Up.



**INFORME DE LA GESTIÓN
DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA:
ECONOMICA Y FINANCIERA
AL CIERRE DEL AÑO 2008**

TRATAMIENTO:
CONFIDENCIAL

FECHA DE CORTE:

31 DE DICIEMBRE DE 2008

PAG: 9 DE 81

CLIENTES ACTIVOS

Id. S. de negocio	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08
DIALUP	16.699	16.071	15.453	14.827	14.106	13.517	12.920	12.378	11.875	11.324
XDSL - Itellin	17.767	19.747	21.229	24.206	26.848	28.909	33.274	33.687	37.113	39.718
XDSL	2.379	2.215	2.135	2.080	2.017	1.982	1.930	1.819	1.770	1.766
HOSTING	25	24	24	24	24	25	26	28	29	27
LDED	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0
FTP	11	12	12	12	12	13	14	13	9	13

Este resultado es consecuencia de la implementación de los siguientes proyectos:

- Mejoramiento de BACKBONE DMQ: sistema de redundancia nodos QC, MSC, INQ.
- Cambio de plataforma de correo electrónico.
- Routers de borde (2 ruteadores CISCO).
- Plataforma de control ANTISPAM clientes ADSL: adquisición de una solución para controlar el SPAM generados desde los clientes ADSL de ANDINANET.
- Mejoramiento sistema de balanceo de DNS: adquisición de equipamiento para mejorar el balanceo de protocolo de DNS.
- Plataforma seguridad de IPS.
- Estandarización de plataforma directorios LDAP.
- Contrato de mantenimiento preventivo y correctivo plataforma de telecomunicaciones y aplicativos de Internet de ANDINANET.
- Estandarización del centro de cómputo ANDINANET.
- Adquisición de una solución librería virtual para los respaldos o backup de la información de los servidores de ANDINANET.
- HOSTING masivo: adquisición de una solución en HW y SW para la provisión del servicio.
- Mejoramiento de BACKBONE nacional: cambio de SWITCH en los nodos de ANDINANET.
- Cambio de RACK con AC de UPS en todos los nodos de provincias.
- Activación temporal de licencias para la plataforma ANTISPAM y antivirus de ANDINANET.
- Adquisición de solución de agregación para conexiones dedicadas ADSL.
- Manejadores de ancho de banda internacional: adquisición de una plataforma para proveer QOS en las salidas internacionales de Internet de ANDINANET.
- Plataforma ISP virtual: adquisición de una plataforma para proveer el servicio.
- Ampliación ADSL para DSLAM de ANDINANET.
- Adquisición de una plataforma en hardware y software para la autenticación de usuarios de ANDINANET – RADIUS.

En la **Zona del Pacífico**, no se cumplió lo presupuestado para el año 2008, porque no se desarrollaron los proyectos de expansión de la red de banda ancha a nivel de la región de ex PACIFICTEL S.A., adicionalmente, el crecimiento de este servicio se vio afectado por las limitaciones de orden técnico especialmente a nivel de planta externa, capacidad de transmisión, equipos, etc. que en parte generaron un incremento en los niveles de deserción (CHURN).

Mientras tanto, en el producto Internet por consumo se cumplió por encima de lo presupuestado, porque se implementó este servicio en todas las provincias de la región como solución a la falta disponibilidad de banda ancha. El crecimiento de este servicio se debió a la facilidad de acceso, ya que no se debía firmar ningún contrato, ni acercarse a ningún centro de atención al cliente y la facturación mensual controlada de \$ 15 dólares.

En lo referente al transporte de Alta Capacidad en la **Zona del Pacífico**, se cumplió con lo presupuestado como consecuencia de la comercialización de enlaces de alta capacidad a nivel de STM1's para grandes clientes



**INFORME DE LA GESTIÓN
DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA;
ECONOMICA Y FINANCIERA
AL CIERRE DEL AÑO 2008**

TRATAMIENTO:
CONFIDENCIAL

FECHA DE CORTE:

31 DE DICIEMBRE DE 2008

PAG: 10 DE 81

1.3 DATOS

En la **Zona Andina**, se comercializa el servicio masivo de datos a través de los siguientes productos: circuitos para datos e Internet, servicio RDSI, servicio ISDN, SERVICIO SATELITAL. A finales de julio 2008, la labor de ANDINADATOS se descentralizó quedando en el área de negocios únicamente la gestión comercial.

En la **Zona del Pacífico**, el servicio de Transporte de Alta Capacidad (TAC) tuvo un crecimiento aunque menor que los anteriores pero de igual manera representa una facturación significativa. Con la consecución del tendido de fibra óptica del anillo norte que conecta a Guayaquil, Salinas, Manta y Quevedo se generaron nuevos ingresos con la captación de clientes que requieren grandes capacidades de transporte como son las operadoras móviles.

El servicio de Transmisión de Datos TDM, prácticamente ha mantenido su nivel de facturación entre los años 2007 y 2008, considerando que la red que se utiliza para brindar este servicio (TDM RAD) ha mantenido la misma cantidad de puertos. La facturación de este servicio se ha realizado en base a tarifas que se consideraban elevadas en el mercado. Sin embargo, el tiempo ha favorecido a que la ex PACIFICTEL se gane la confianza de los clientes que en su totalidad son corporativos.

1.4 TELEFONÍA PÚBLICA

En la **Zona Andina** las metas para los ingresos generados a través de teléfonos públicos (monederos) han sido cumplidas en un 73%; en este caso es importante destacar que la tendencia en cuanto al uso de este producto es descendiente. La tabla adjunta denota el decrecimiento de tráfico generado a través de monederos durante 2008.

PROVINCIA	2008												2007			TOTAL 2008	
	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ag-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	PROM	Nov-07	Dic-07		PROM
BULVAR	69	487.4	354.9	316.75	348.7	386.65	320.95	377.49	341.55	342.35	112.5	338.92	634.88	283.15		454.015	780.9
CARCHI	108	777.85	853.25	897.85	1493.85	1021.45	856.4	334.65	783.8	522.6	411.4	770.1833333	710.85	562.95		636.9	1407.1
CHIMBORAZO	183	2840.54	4051.01	2009.79	2978.48	3884.12	1956.5	3020.3	2071.95	2058.81	1955.8	2864.73	3719.4	1677.7		2698.95	5564.3
COTACANI	92	727.6	1231.7	378.2	120.6	899.3	582.95	321.15	627.6	427.58	822.15	722.183	431.4	781.9		606.65	1328.8
ESMERALDAS	131	3397	2547.75	3015.75	2215.35	3195.85	3088.65	3783.2	2387.95	2041.65	2436.25	2708.88	2355.85	2038.15		2227	4935.9
IMBABURA	284	3630.2	3630.2	853.35	2813.9	1214.15	1497.4	987.5	381.25	494.1	731.65	1424.77	742.6	742.6		742.6	2367.8
NAPOCORUPELLANA	99	396.22	310.36	282.19	227.5	320.4	252.81	307.95	192.94	245.54	211.97	234.759	328.97	426.21		377.59	682.4
PASTAZA	101	834.65	835.5	810.1	722.5	779.75	677.4	554.4	561.95	1286	430.1	748.175	781.4	746.1		763.75	1512.9
PREFINCIA	1880	7,658.63	5388.37	7237.76	54499.69	55287.39	65715.56	52196	53424	51881	52440	48228.74	52912	38302		45607	113827.7
STO DOMINGO TSACHILAS	84	322.3	422.75	380.85	342.05	568.5	547.44	401.15	467.39	423.95	423.9	488.028	517.75	350.9		448.325	879.4
SUCUMBIOS	106	365.75	802.5	756.35	99.55	805.2	720.8	45	0	725.1	317.5	482.785	185.1	239.5		212.3	615.1
TUNGURUBIA	283	3894	5514.3	5092.3	5243.35	5480.15	3866.85	4160.7	3546.85	3761.2	2350.4	4498.23	6615.95	4326.6		5471.25	9229.5

Entre las causas que provocan esta situación destaca la presencia de productos sustitutos en el mercado entre los que figura principalmente la telefonía celular. De otra parte, este tipo de equipamiento resulta extremadamente sensible a situaciones de fraude y vandalismo. Con tal antecedente en coordinación con el área técnica fueron desarrolladas las siguientes actividades.

- Adquisición de un importante paquete de repuestos para mantenimientos preventivos y correctivos
- Cambio de servidores del sistema de gestión de monederos
- Consecución de un contrato de mantenimiento para el sistema de gestión y aparatos con el proveedor de estos elementos.

Los ingresos por cabinas han tenido un franco deterioro principalmente por la competencia de otras operadoras y por efecto de la suspensión de los contratos con los comercializadores master que llevó a que la compañía genere un proyecto bajo el esquema de una prestación directa a través de los comercializadores minoristas. Este esquema de Locutorios sin Intermediario ha tenido la aceptación de los propietarios de las cabinas, pero debido a la exigencia de la Garantía Bancaria muchos desistieron de adquirir estas líneas.



**INFORME DE LA GESTIÓN
DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA:
ECONOMICA Y FINANCIERA
AL CIERRE DEL AÑO 2008**

TRATAMIENTO:
CONFIDENCIAL

FECHA DE CORTE:
31 DE DICIEMBRE DE 2008

PAG: 11 DE 81

PROVINCIA	N. LÍNEAS	PERIODO ENERO - OCTUBRE 2008										ENERO - DICIEMBRE 2008			TOTAL 2008	
		ENE-08	FEB-08	MAR-08	ABR-08	MAY-08	JUN-08	JUL-08	AGO-08	SEP-08	OCT-08	SENIOR (152000)	NOV-08	DIC-08		SUMAM (140000)
BOLIVAR	45	1802	1939	1732	1589	1611	1442	1484	1256	1079	1233	1525	1041	1161	1101	1313
CARIBE	99	10003	8181	8640	8941	8632	8481	9268	8427	8363	7803	8674	6953	8349	7651	8162
ORINOCO	69	10697	10607	9983	9995	9676	9196	8764	8500	8887	8779	9628	7212	9434	8333	8931
CORDOBA	121	9700	8953	8463	8279	8230	6692	6804	6836	6568	5920	7645	4779	5392	5086	6365
ESMERaldas	98	9269	9269	9301	9833	9490	9540	10689	10108	9581	8871	9896	7817	9942	8875	9237
INABARA	173	13590	13500	13200	11630	11870	11760	13060	12009	11400	8960	12097	9120	11380	10250	11174
NAPORELLANA	47	3338	3817	3829	3719	3548	3737	3676	3327	3700	3907	3660	3444	4238	3841	3730
PASTAZA	51	3428	3102	2934	3388	2834	2908	3243	2892	3311	2515	3066	2820	3461	3140	3098
PICHINCHA	1544	17139	15039	16319	144666	148187	141473	146671	145379	134682	128272	147578	128272	149009	138641	143106
SAN DOMINGO DE LOS RIOS	38	8660	8916	9264	9400	8709	9127	10011	8883	9112	8582	9409	7596	9374	8485	8797
SUCUMBIOS	32	2295	2620	2477	2647	2537	2764	2711	2551	1945	2162	2470	1895	2134	2045	2243
TUNGURAHUA	164	13869	11153	10373	9841	8299	5608	6321	4808	4361	3424	7886	3669	4593	4131	5973

La comercialización de la tarjeta EXPRESALÓ representa alrededor de USD 65,000 de ingresos anuales, siendo éste un producto con demanda creciente gracias al incremento de puntos de venta lo cual ha permitido que el público conozca y demanda del producto.

PROVINCIA	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	ENERO - DICIEMBRE 2008			TOTAL 2008	
											SENIOR (152000)	NOV-08	DIC-08		SUMAM (140000)
BOLIVAR	1104	907	512	1282	588	626	1116	1009	1383	800	983	699	718	709	821
CARIBE	322	1457	1753	1705	1220	1180	849	924	1361	198	1697	150	918	534	815
ORINOCO	2370	803	1412	1122	761	2508	1455	1199	1235	598	1346	1509	534	1022	1184
CORDOBA	953	716	592	530	782	1614	585	572	546	429	734	789	484	637	685
ESMERaldas	1151	1408	1081	3088	799	1965	1878	2081	1577	869	1584	1040	748	894	1238
INABARA	1927	2649	2106	2629	2674	2076	2288	2366	2189	2476	2308	2480	1781	2138	2234
NAPORELLANA	3143	2742	2318	2105	2548	2656	2749	2068	3038	2220	2569	1371	2347	1869	2209
PASTAZA	1964	2279	2231	2298	1804	2951	2430	2642	4137	1279	2484	2760	2990	2875	2638
PICHINCHA	37976	40255	60382	59198	62750	57045	51859	52378	45153	51475	51807	48561	46693	47627	49737
SAN DOMINGO DE LOS RIOS	1021	800	1134	779	1310	763	1156	292	143	582	798	518	697	607	703
SUCUMBIOS	499	606	452	925	1071	366	1015	423	568	677	660	629	594	611	636
TUNGURAHUA	2003	1325	1101	766	3299	504	1145	938	970	2090	1484	542	460	501	957

En la Zona del Pacífico, los locutorios sin intermediario están con todos los ámbitos habilitados. Estas líneas se empezaron a comercializar en el mes de septiembre del 2008, teniendo aceptación en los propietarios de las cabinas, pero debido a la exigencia de la Garantía Bancaria muchos desistieron de adquirir estas líneas.

Los ingresos por concepto de la comercialización de los productos prepago Contigo se reflejaron conforme lo planificado, producto de los cambios comerciales, administrativos y de control que se proyectaron para el 2008. El porcentaje de crecimiento en ventas (66%) definitivamente demuestra el potencial del negocio de prepago. Lamentablemente no se pudo superar las metas trazadas debido a que no se contó con el apoyo publicitario necesario.

2. PROMOCION Y PUBLICIDAD

En la zona andina, la gestión del año 2008, se resume en lo siguiente:

- Reducción de tarifas de llamadas a celulares.
- Reducción de tarifas de telefonía.
- Masificaciones de Internet promocionando FASTBOY.
- Actualización de Datos.
- Entrega de Facturas a Domicilio.

	INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 12 DE 81

En agosto de 2008 se firma el contrato 429-2008, con la agencia de Publicidad Rivas & Herrera, para la prestación de servicios publicitarios. El presupuesto fijado para Promoción y Publicidad del 2008 fue de USD. 2'500.000,00, habiéndose utilizado el 93, 57%.

En la **Zona del Pacífico**, la gestión de publicidad del año 2008, se resumen en lo siguiente:

Publicaciones en Prensa escrita (Extra- Comercio- Universo- Telégrafo- Hoy- Mercurio- Expreso- Universo) los mismos que representan un promedio del 90% de la inversión que se realizó para comunicar convocatorias, concursos en general, informes de labores, procesos de anulación y cualquier tipo de información que deseaba comunicar la presidencia Ejecutiva o El Directorio de la Empresa. El 10 % restante corresponde a monitoreos, elaboración de cuñas, artes y material publicitario.

Tras la creación de la **CNT S.A.** la gestión de publicidad se centró en lo siguiente:

- Lanzamiento CNT S.A.
- Conectividad Escolar
- Generar Comunicación Sobre Actividades Institucionales Y Comerciales Medulares de la organización
- Generar una identidad de marca para CNT S.A., pasando por un reposicionamiento de la marca ANDINATEL, con la finalidad de incrementar la actitud favorable hacia la misma y su identidad sea un aporte para CNT S.A.
- La Gerencia de Mercadeo tuvo la responsabilidad de generar el plan de **BRANDING** de la nueva marca "CNT S.A.", el mismo que fue presentado al Fondo de Solidaridad.

Acciones de Comunicación Comercial:

- En el cuadro que se presenta a continuación, se encuentra el detalle de las acciones de comunicación comercial, que fueron realizadas por CNT S.A.
- La Unidad de Promoción y Publicidad presentó el plan de Comunicación Estratégica a las mesas de conformación del Plan Nacional de Conectividad y de la fusión de las dos empresas.
- A partir de la fusión el área de Promoción y Publicidad de la **Zona del Pacífico** dejó de manejar fondos en la Cuenta de Promoción y Publicidad, esto se lo ha hecho centralizadamente en la **Zona Andina**.

Cuadro con el contenido de Campañas

CAMPANA	AGENCIA	INVERSION	CONTINIO	INICIO	FE	OBJETIVOS
FASTBOYGYE	RIVAS & HERRERA	115,828.81	429-2008	15-Nov	30-Dic	Diffundir la acción comercial, posicionamiento e imagen de marca
LANZAMIENTO CNT	RIVAS & HERRERA	43,020.17	429-2008	13-Nov	07-Dic	Imagen de marca
PLAN NACIONAL DE CONECTIVIDAD	RIVAS & HERRERA	125,706.49	429-2008	25-Nov	31-Dic	Información
CONECTIVIDAD ESCOLAR	RIVAS & HERRERA	44,156.25	429-2008	25-Nov	30-Nov	Imagen de marca
COMUNICADOS	DIRECTO	12,372.00	APGNN	NOV. Y DIC		Información
EVENTOS	DIRECTO	3,008.00	APGNN	NOV. Y DIC		Imagen de marca
INSTITUCIONAL (PRESENCIA DE MARCA)	RIVAS & HERRERA	29,326.00	APGNN	NOV. Y DIC		Imagen de marca
		373,417.72				

3. POST VENTA

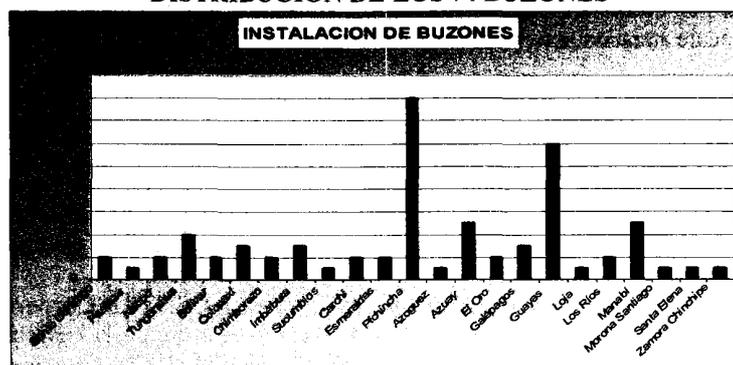
La gestión de Postventa se centró en la campaña de Fidelización de Clientes, como un nuevo objetivo que tenía como propósito mantener a los clientes de la Empresa. Entre las principales actividades se mencionan las siguientes:

- **IMPLEMENTACION DE BUZONES DE SUGERENCIAS, QUEJAS Y RECLAMOS:**

Para integrar a la Empresa dentro de la campaña "**SONRIE ECUADOR SOMOS GENTE AMABLE**", liderado por la Vicepresidencia de la República, se coordinó con la Secretaría Anticorrupción y Secretaría Nacional Técnica de Desarrollo de Recursos Humanos y Remuneración del Sector Público SENRES para instalar como FASE I, 40 buzones de quejas y sugerencias en Agencias, Multiagencias y Centros de

Atención de la **Zona Andina** y como FASE II 34 buzones en provincias de la **Zona del Pacífico**, a través de los cuales se obtendrá información del cliente que permita establecer, planes de mejoramiento continuo del servicio.

DISTRIBUCIÓN DE LOS 74 BUZONES



Fuente: Gerencias de Segmentos Masivos, Provincias y Atención al Cliente
Elaborado por: Gerencia de Post- Venta, Jefatura de Fidelización de Clientes

- **IMPLEMENTACION DE BIENVENIDA A CLIENTES Y ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN INICIAL:**

Con el objetivo de implementar una relación a largo plazo conociendo la percepción del cliente desde el primer contacto de negocio y acceso a nuestro servicio; se desarrolló un saludo de bienvenida y un cuestionario para medir la satisfacción inicial. Para ejecución del plan se contó con el apoyo directo del CONTACT CENTER, que mediante llamadas personalizadas a cada cliente, brindan la bienvenida, atienden sus inquietudes y consideran las sugerencias que plantean para mejorar el servicio.

El Plan de Bienvenida consideró a todos los clientes que adquirieron el servicio por los canales definidos para el efecto (CIS y CONTACT CENTER), de los cuales se logró contactar al 70% aproximadamente entre octubre y diciembre del 2008.

- **DEFINICIÓN DE PLAN DE AUDITORIAS INTERNAS DE SERVICIOS AL CLIENTE:**

Con la definición del plan se pretendía evaluar y mejorar los estándares de atención y servicios que brindan los Centros Integrados de Servicios (CIS) y los diferentes puntos de contacto con los clientes de la Corporación Nacional de Telecomunicaciones.

La metodología definida inicialmente, incluía auditores presentados como clientes encubiertos, quienes tendrán el propósito de evaluar los CIS y a sus colaboradores con una visita simulada y con el uso de herramientas de diagnóstico, evaluación y reconocimiento actitudinal y también con el uso de tecnología de punta.

La Unidad de Censos y Re categorizaciones realizó censos masivos en la ciudad de Guayaquil (90%), con el objetivo de efectuar las recategorizaciones de los abonados de la compañía; atendió requerimientos de los CIAC's mediante cuyas inspecciones se determinaba la calificación de la categoría, traslados clandestinos, cambios de nombres y razón social, reinspecciones., con un promedio aproximado de 5.000 inspecciones focalizadas; y participó en el operativo de ventas 20KL fase 1 y 2, en el levantamiento planimétrico de la Parroquia Pascuales para la instalación de un concentrador remoto puesto por la Presidencia de la República.

4. CONTACT CENTER

En la **Zona Andina** las principales gestiones se enfocaron en dar apoyo a las áreas, en las líneas de negocio del segmento Masivo y Corporativo con las Gestiones de Ventas, Cobranzas, Fidelización, Soporte Técnico, Servicios Múltiples, Outsourcing, con este último servicio se aspira a incrementar los ingresos de la compañía.

	<p><u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u></p>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 14 DE 81

Para ello se implementaron los siguientes proyectos:

- **Adquisición de la NUEVA Plataforma de CONTACT CENTER e IVR; solución World Class AVAYA**
El objetivo principal de este proyecto es automatizar algunos procesos repetitivos lo que generará una reducción de costos en cuanto a la operatividad del personal, ya que este será utilizado para otras campañas que necesite realmente atención personalizada.
- **Proyecto CONTACT CENTER Carcelén con instalaciones adecuadas para personal discapacitado.**
La necesidad del negocio por el aumento del tráfico de llamadas que se generan en el CONTACT CENTER llevó a generar la idea de un proyecto para la ampliación por ende el crecimiento del mismo, justamente con la adecuación de un edificio en la zona de Carcelen donde se tomó muy en cuenta la parte de inclusión social. Por este motivo desde el mes de julio del 2008 se generaron todos los estudios del caso para el levantamiento de estructura con instalaciones bajo estándares INEN, especiales para personal discapacitado.
- **Campaña de Homologación de conocimientos en el CONTACT CENTER Corporativo**
Desde Agosto del 2008, se ha realizado una campaña masiva en cuanto a la capacitación del personal en todas las líneas del negocio corporativo (NET, DATOS, TELEFONÍA), para que el personal atienda también al cliente Corporativo.
- **Proyecto Servicios Outsourcing**
Durante el año 2008 se suscribieron contratos con: INCOP, Ministerio de Trabajo, Ministerio de Justicia y Derechos Humanos.
 - **INCOP.-** atención de consultas para Compras y Contratación Pública, a través del número 1800 e-compra (3266772) que tiene cobertura a nivel nacional. Se ha renegociado el contrato de prestación de servicio al INCOP por una tarifa base de USD. 4000 por 20.000 minutos, con un valor de USD. 0,18 por minuto adicional.
 - **Ministerio de Trabajo y Empleo.-** atención de bolsa de empleo a nivel Nacional. Se realizan campañas salientes de difusión del proyecto y captación de Vacantes a Empresas registradas en la Guía de información, generando así tráfico telefónico e ingresos adicionales.

El servicio es atendido durante las 24 horas del día y 7 días a la semana, con una cobertura nacional a través del numero 1800 empleo (367536), utilizando 6 agentes simultáneos bajo la modalidad MULTI SKILL con lo cual se utiliza agentes para múltiples campañas
 - **Ministerio de Justicia y Derechos Humanos.-** atención de consultas básicas sobre temas jurídicos y direccionando al cliente en base a los requerimientos, este servicio tiene cobertura a nivel nacional, se accede, a través del 1800 JUSTICIA (5878424).

La facturación del servicio se la realiza en función de un mínimo de tráfico de 2500 minutos por un valor fijo de USD. 650, con un valor por minuto adicional de 0,22.

Se está trabajando para en el mediano plazo incorporar como nuevos clientes al Ministerio de Salud Pública, Vicepresidencia de la República, SENRES, IESS, Ministerio de Industrias y Competitividad

En la **Zona del Pacífico** la gestión del CONTACT CENTER se centró en;

- Creó el Área de Telemercadeo, a través del cual se ofrecía a los clientes todos los servicios que comercializa PACIFICTEL S.A.

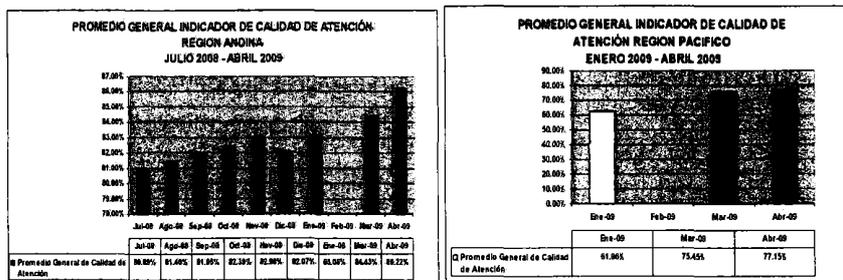
	INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 15 DE 81

- Se cambió el sistema antiguo que no permitía visualizar falencias en la atención y productividad de esta Unidad, se adquirió un nuevo sistema CONTACT CENTER que permite reunir los servicios que se brindan como son Información 104, larga Distancia Internacional 116 y Reparaciones 132.
- Durante el año 2008, se trato de que los reclamos de los clientes que ingresaban a través del 1800 SOLUCION sean atendidos por el área respectiva dentro del plazo estipulado, poniendo énfasis en las Zona 7 y 8 donde se concentraban el más alto índice de reclamos, llegándose a solucionar hasta un 60% de los reclamos presentados.

En CNT S.A., el CONTACT CENTER tuvo los siguientes logros:

- Monitoreo de Calidad UIO-GYE**

En el mes de diciembre del 2008 se planificó el proyecto de replicación de los conocimientos de monitoreo para el mejoramiento continuo de la calidad de atención al ciudadano. En CNT S.A. ya se pueden medir indicadores de calidad tanto para la región PACIFICO como para ANDINA.



- Es importante mencionar que se evalúa mes a mes a aproximadamente a 270 asesores de la región Andina y 210 asesores de la región Pacífico.
- El CONTACT CENTER de CNT S.A., se perfila para brindar servicios a las entidades del Estado con calidad en base a la nueva plataforma del servicio.

5. INTERCONEXION

5.1 Negocios Internacionales

Para la Zona Andina el año 2008 ha sido dinámico lográndose regularizar acuerdos de años anteriores y poner al día las cuentas. Además la fusión de ANDINATEL Y PACIFICTEL, ha obligado a triplicar esfuerzos en la gestión de todas las áreas y en especial la de Negociación.

A continuación se detalla la gestión principal del Área de Negociación:

- Convenios con Carriers:** Se negociaron y se renovaron todos los convenios con los Carriers Internacionales que mantenían ruta Directa con Ex – ANDINATEL hasta Diciembre de 2008.



**INFORME DE LA GESTIÓN
DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA;
ECONOMICA Y FINANCIERA
AL CIERRE DEL AÑO 2008**

TRATAMIENTO:
CONFIDENCIAL

FECHA DE CORTE:

31 DE DICIEMBRE DE 2008

PAG: 16 DE 81

GESTIÓN DE CONTRATOS RENOVADOS Y SUSCRITOS HASTA DICIEMBRE DE 2008

CARRIER	MODALIDAD	ESTATUS
AT & T	Pospago	SUSCRITO Y RENOVADO
CABLES & WIRELESS	Pospago	SUSCRITO
GLOBALSTAR	Prepago	RENOVADO Y TERMINADO
GO2TEL	Prepago	SUSCRITO
KDDI	Prepago	SUSCRITO
VERSIÓN	Pospago	SUSCRITO Y RENOVADO
SPRINT	Pospago	SUSCRITO Y RENOVADO
TELECOM COLOMBIA	Pospago	SUSCRITO Y RENOVADO
CANTV	Pospago	SUSCRITO Y RENOVADO
CHILESAT	Pospago	PENDIENTE ACTA LIQUIDACION
EMBRATEL	Pospago	PENDIENTE ACTA LIQUIDACION
ENDEL CHILE	Pospago	SUSCRITO
FRANCE TELECOM	Pospago	SUSCRITO Y RENOVADO
NEXPIRION	Pospago	SUSCRITO
ORBITEL	Pospago	SUSCRITO Y RENOVADO
TELCOM ITALIA	Pospago	SUSCRITO Y RENOVADO
TELEFÓNICA CTC	Pospago	SUSCRITO Y RENOVADO
TELEFÓNICA DE ARGENTINA	Pospago	SUSCRITO Y RENOVADO
TELEFÓNICA DEL PERÚ	Pospago	SUSCRITO Y RENOVADO
TELEGLOBE	Pospago	SUSCRITO Y RENOVADO
TELEFÓNICA ESPAÑA	Pospago	SUSCRITO Y RENOVADO
TELMEX	Pospago	SUSCRITO

Fuente y Elaboración: Gerencia de Interconexión y Regulación

- El 24, 25 y 26 de Noviembre de 2008, se realizó la convención anual de AHCIET en Buenos Aires, en cuya reunión CNT S.A. resaltó la gran importancia que tiene el papel de Estado en el cumplimiento de las metas en la industria de las telecomunicaciones, esperando aumentar los índices de penetración y disminuir la brecha digital en el país.
- Se dio a conocer a los Carriers Internacionales que mantienen relaciones de negocios con las ex ANDINATEL S.A. y PACIFICTEL S.A., que la fusión de dichas empresas en CNT S.A., implicó nuevas políticas comerciales, financieras, económicas y jurídicas que se aplicaran desde el 1 de enero del 2009, para lo que será necesario e imprescindible la suscripción de un nuevo acuerdo marco de servicios que ampare la relación comercial, que solo está cubierta hasta el 31 de diciembre del 2008
- Se expusieron las nuevas tasas de terminación, las mismas que se unificaron para todos los destinos de las empresas ex PACIFICTEL S.A. y ex ANDINATEL S.A.
- Se dio a conocer los tiempos con que contarán los Carriers Internacionales para completar el proceso de suscripción de nuevos acuerdos.
- Por el tema de la fusión, fue necesario realizar una nueva Política de Tasas, sobre la cual Interconexión pueden contar con argumentos válidos para negociar nuevos contratos con Operadores Internacionales que van a interconectarse con la red de CNT S.A. Esta política fue aprobada con fecha 30 de diciembre de 2008.
- Esta política permite regularizar los negocios de servicios de voz internacional, tráfico saliente REFILÉ o HUBBING, capacidad internacional y aspectos técnicos de cada contrato.
- En lo referente a casos particulares se denotan los siguientes:
 - Se realizó un Acta de liquidación de tráfico internacional con KDDI, en donde se recuperó una cartera de USD \$ 120.000.00
 - Se realizó un Acta de Liquidación de tráfico internacional con GLOBALSTAR, recuperando cartera de aproximadamente USD \$ 300.000.00



FECHA DE CORTE:

31 DE DICIEMBRE DE 2008

**INFORME DE LA GESTIÓN
DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA;
ECONOMICA Y FINANCIERA
AL CIERRE DEL AÑO 2008**

TRATAMIENTO:
CONFIDENCIAL

PAG: 17 DE 81

- Se iniciaron las negociaciones con los Carriers internacionales con el objetivo de suscribir los nuevos acuerdos que regirán desde el 1 de enero del 2009 con CNT. Particular importancia constituye el caso de PACIFIC INTERNATIONAL, empresa con sede en USA y cuyo accionista único es CNT S.A., esta empresa mantenía acuerdos muy particulares y con tasas menores a la política acordada por lo que se cerraron rutas con casi todos los Carriers, dejando únicamente al Carrier GO2TEL con un contrato de tarjetas prepago que está bajo análisis legal.

PACIFICTEL S.A. + PACIFICTEL INTERNATIONAL INC.

PERÍODO	Tráfico Post-Pago + Tráfico Prepago			
	Enero-Octubre 2007		Enero-Octubre 2008	
	Minutos	US\$	Minutos	US\$
Tráfico Entrante	437.829.472	\$ 31.885.917,84	465.371.992	\$ 33.201.007,40
Tráfico Saliente	20.952.634	\$ 794.026,51	25.944.402	\$ 921.441,30
Neto	416.876.838	\$ 31.091.891,33	439.427.590	\$ 32.279.566,10
Corresponsales				
PERÍODO	Enero-Octubre 2007		Enero-Octubre 2008	
Post-Pago	13		10	
Prepago	2		7	

Para el año 2009, con la nueva política internacional de CNT S.A., la unificación de las redes de Ex – ANDINATEL y Ex – PACIFICTEL se espera mantener los promedios existentes del tráfico internacional entrante e incrementar el saliente, sobre todo en la zona del Pacífico, aunque podemos tener una baja por efecto de la crisis mundial que impacta a nuestros migrantes.

Por las razones expuestas y por el hecho de la implementación del PNC (Plan Nacional de Conectividad) aprobado por el Gobierno Nacional y que contempla un fuerte incremento de clientes de telefonía fija, en el 2009 habrá que mantener un continuo monitoreo del tráfico.

- CNT S.A. debido al mayor volumen de tráfico que se va a manejar y al decremento en las tasas hacia la red de CNT S.A, logró una reducción de tarifas de USD \$ 0.081/min. a USD \$ 0.080/min. para convenios pospago; y de USD \$ 0.077/min. a 0.076/min. en convenios prepago, con un acuerdo de tráfico incrementado de 2.5 millones de minutos mensuales a 5 millones de minutos mensuales.

b) Negocios Nacionales: tránsito internacional

- Se suscribieron acuerdos de Tránsito Internacional con los siguientes Operadores en el país: SETEL, CORIPAR, GLOBAL CROSSING y ETAPA TELECOM.
- Se está negociando un acuerdo de tránsito nacional con TELECSA S.A..
- Se realizó un Acta de Liquidación con CONECEL de tránsito nacional por los años 2005-2006-2007 por un valor aproximado de USD \$ 450.000.00
- Se realizó un Acta de Liquidación con OTECEL de tránsito nacional por un valor aproximado de USD \$ 50.000.00
- Se suscribieron acuerdos de Red Inteligente con los siguientes operadores locales: GLOBAL CROSSING y ETAPA TELECOM.
- Se firmaron acuerdos de Tránsito Nacional con los siguientes Operadores Locales: OTECEL, CORIPAR, GLOBAL CROSSING.
- Se ha programado para inicios del año 2009 la negociación y suscripción de los nuevos acuerdos de interconexión como CNT S.A., caso especial a tomar en cuenta serán las disposiciones de Interconexión existentes, sobre todo con las Operadoras Móviles. CNT S.A. ha planteado al Regulador que deberían bajarse los cargos de Interconexión existentes con las operadoras móviles

	INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
		PAG: 18 DE 81
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		

5.2 Conectividad Internacional

Durante el año 2008, el área de conectividad ha desarrollado la planificación para la adquisición de capacidad en base a lo determinado por el Plan Nacional de Conectividad y al Plan de Masificación de la Banda Ancha e Internet aprobado por el Directorio de la ex Andinatel. El resultado de la planificación se incluyó en el presupuesto de inversiones de la CNT S.A. para el año 2009 que bordea los 44 millones de dólares.

Con la finalidad de garantizar el cumplimiento de los planes de Conectividad y Masificación de Banda ancha, la Gerencia ha participado intensamente en los procesos de ampliación de los cables submarinos Panamericano y de las Américas II. Además ha gestionado los acuerdos con operadores internacionales para la adquisición de capacidad de Internet, base sobre la cual se pueden ofrecer servicios de Internet a los clientes de la CNT S.A.

La gestión de Interconexión ha permitido reducir de manera significativa el costo de la red de acceso internacional, pasando de un promedio del costo mensual por STM1 de USD 40 173 a USD 24 987. Esta reducción es por efecto de disminuir el costo del STM1 contratado al cable EMERGIA, por el cual se llegaba a cancelar mensualmente el valor de USD 127 712.15.

PROVEEDOR	COMPONENTE	VALOR	CANTIDAD	FECHA DE VIGENCIA	COMENTARIOS
CABLE&WIRELESS	CABLE&WIRELESS	\$ 26 000.00	1 STM-1	31-May-08	
	MANTENIMIENTO PANAM	\$ 9 808.29		-	Incluida mensualización del upgrade del stm-1
	SUBTOTAL	\$ 35 808.29			
ENTEL	ENTEL	\$ 35 300.00	1 STM-1	08-Ago-08	
	MANTENIMIENTO PANAM	\$ 9 808.29		-	Incluida mensualización del upgrade del stm-1
	SUBTOTAL	\$ 45 108.29			
EMERGIA	EMERGIA	\$ 45 487.19	1 STM-1	2019	IRU por 15 años - inicio 2003 finaliza 2017
	TELCONET (GYE-HUAQ)	\$ 17 000.00		30-May-08	Renegociado el 30 de noviembre 2008
	BACK HAULL(LIMA-HUAQ)	\$ 52 800.00		06-Ago-09	
	O&M EMERGIA	\$ 12 424.97		2019	
	SUBTOTAL	\$ 127 712.15			
TELECOM		\$ 54 000.00	1 STM-1	29-Feb-08	
SPRINT		\$ 112 000.00	4 STM-1	17-Jun-08	Renegociado a partir del 1ro de julio
TRANSNEXA		\$ 96 000.00	4 STM-1		
SPRINT		\$ 23 500.00	1 DS-3	30-Jun-08	Renegociado a partir del 1ro de julio

TOTAL MENSUAL POR CONECTIVIDAD \$ 494 128.72

Número de STM1 **12.3**
Costo x STM1 **\$ 40 173.97**

Este enlace era entregado en la estación de EMERGIA en Lima, Perú y era necesario pagar costos adicionales por el transporte de dicha capacidad hasta Guayaquil. Se negoció con Telefónica Internacional que la entrega de este enlace sea realizada en Ecuador, lo que disminuyó el costo mensual a USD 17.424 por este servicio.

Por ello, no se renovó el contrato de transporte con los proveedores de capacidad que servían al STM1 de EMERGIA, con lo que se cortó dicho enlace el 3 de Diciembre del 2008. En su lugar y hasta que TIWS esté listo para activar se negoció con TRANSNEXA sin costo la activación de 1STM1 por un mes y se procedió a negociar que dicho STM1 sea entregado en la cabecera del cable EMERGIA en Punta Carnero Ecuador. Debido al éxito de dicha negociación, TWIS accedió a la entrega de la capacidad en Ecuador y a partir de enero del 2009 se recuperó esta capacidad con un pago mensual de USD 17424.

A fin de reducir el costo de la capacidad internacional, se renegociaron los contratos de TRANSNEXA, para reducir el costo por STM1. El STM1 de TRANSNEXA pasó de USD 24 000 a USD 19 000 mensual.

Las Gestiones mencionadas lograron reducir el costo promedio por STM1 de USD 40 173 a USD 25 364, lo cual reducirá a su vez el costo por E1 de Internet.

5.3 Otras gestiones de Conectividad Internacional

a) **Ampliación del cable Panamericano.-** Uno de los pilares para cumplir con el plan nacional de conectividad es la ampliación del cable submarino Panamericano. Este cable, en el cual la CNT S.A. tiene una participación del más del 7% se ampliará de 2.5 Gbps en el anillo 4 (anillo del Pacífico) a 50 Gbps, lo que

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 19 DE 81

permitirá a la CNT disponer de un importante activo sobre el cual se puede lograr conectividad con el NAP de las Américas en Estados Unidos.

b) Ampliación Américas II.- El cable Panamericano alcanza a las Islas Vírgenes Americanas, por lo que es necesario contar con otro cable submarino para alcanzar las costas de los Estados Unidos. El cable Américas II es el complemento perfecto para el cable Panamericano y actualmente está también en un proceso de ampliación.

La CNT S.A. es miembro del grupo de trabajo para la ampliación UWG, y a través de la Gerencia de ITX ha participado activamente en todo este proceso.

c) Compra de capacidad en el Cable Américas II.- La ex ANDINATEL no disponía de capacidad suficiente en el cable de las Américas II para cubrir los requerimientos del PanAm, apenas tenía un E1 en dicho cable y podía llegar a obtener doce E1s luego de la ampliación, esto obligó a realizar un llamado a los dueños del cable Américas II que pudieran vender la capacidad de ampliación necesaria para cubrir la capacidad del PanAm.

Se realizó una convocatoria a AT &T, C &W, SPRINT y VERIZON para que oferten capacidad en el Américas II. AT &T se excusó por no poder participar ya que no tenía un plan de negocios a la fecha de la convocatoria. VERIZON presentó una oferta condicionada a ceder capacidad a CABLEANDINO, la cual luego de varias negociaciones fue rechazada.

SPRINT y C &W tenían las mejores ofertas, y se realizó reuniones con ambas. Después de varias evaluaciones y negociaciones, SPRINT presentó una oferta que cumplía con los requerimientos de la empresa y a menor precio de C &W.

Debido a que aun no se ha elegido al proveedor de la ampliación del Américas II, no se conoce la capacidad total que puede vender SPRINT, por lo que se firmó un acuerdo mediante el cual SPRINT se compromete a vender todos los derechos de ampliación requeridos por la CNT (10080 MIUs)

El proceso de ampliación sigue adelante, se espera que la elección del proveedor sea realizada para febrero del 2009.

d) TRANSNEXA.- El plan de masificación de banda ancha requiere capacidad de acceso internacional al Internet, por lo que ha buscado negociar con la empresa TRANSNEXA. El contrato con dicha empresa lo manejaba ANDINADATOS quien paso la administración a ITX, de 4 STM1s.

Debido a que la empresa SPRINT no presentó condiciones adecuadas para la renovación del contrato de 4 STM1s de Internet, se gestionó con TRANSNEXA la contratación de 10 STM1s adicionales, de los cuales 2 serán usados por la región costa y 8 por la región sierra.

El contrato con TRANSNEXA estuvo listo para su suscripción el 31 de diciembre del 2008 y se iniciaron las pruebas de activación de los enlaces, estos aún no entraron en operación.

e. Accesos de Última Milla Internacionales

Con la reestructuración de la ex – ANDINADATOS, la Gerencia de Interconexión asumió el proceso de gestión de los enlaces de datos internacionales desde septiembre del 2008, proceso que incluye factibilidad, cotización y activación de estos enlaces.

Durante esos pocos meses se tramitaron los siguientes enlaces:

- DS3 INFONET (Orden de servicio suscrita en diciembre en espera de activación)
- Solicitud de cotizaciones para enlaces en Perú y Estados Unidos a Carriers internacionales
- Se migro 21 E1s de SPRINT a enlaces propios, con la finalidad de mejorar el costo de red.

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 20 DE 81

- Se cerró todos los enlaces con TELCONET y se esta arreglando asuntos financieros con dicha empresa.

	<p><u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA: ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u></p>	<p>TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL</p>
<p>FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008</p>		<p>PAG: 21 DE 81</p>

CAPÍTULO II

PERSPECTIVA TECNOLOGIA DE LA INFORMACION

2.1 METODOLOGIAS Y POLITICAS DE TECNOLOGIA DE LA INFORMACIÓN

Continuando con la aplicación de las buenas prácticas de TI, se realizó el análisis, diseño y plan de acción para madurar los procesos implantados (Gestión de incidentes y gestión de cambios) pasando de un nivel 2 a un nivel 3, a través de la cual se definió:

- Una nueva estructura funcional de la Vicepresidencia de Sistemas y para la actual Gerencia Nacional de Tecnologías de la Información.
- El catálogo de servicios de acuerdo a la nueva estructura con la conformación de grupos de soporte y niveles de escalamiento para solución y notificación de casos.
- Análisis y levantamiento de SLA's y OLA's para requerimientos más demandados en el SERVICE DESK.

2.2 NUEVA TECNOLOGÍA SOLUCIONES INFORMÁTICAS ZONA ANDINA.-

En materia tecnológica e informática, durante el periodo 1 de enero al 30 de octubre 2008, en la **Zona Andina** se realizaron las siguientes acciones:

- **Renovación de microinformática.-** Se realizó la adquisición de 301 computadores de escritorio, 110 computadores portátiles y 10 impresoras láser para reemplazo de equipos obsoletos en la ex - Andinatel S.A.
- **Migración del Sistema Transaccional OPEN FLEXIS a nueva infraestructura.-** El sistema transaccional y de facturación (OPENFLEXIS) que es el mas importante de la Compañía se ejecutaba en equipos obsoletos y en versión de base de datos no soportada, lo que generaba lentitud y en ocasiones suspensión en la ejecución los procesos informáticos que soportan la gestión de la empresa, por esta razón se determinó el cambio hacia una nueva infraestructura, y se migró a nuevos servidores para garantizar alta disponibilidad y continuidad en la ejecución de transacciones comerciales, operacionales y de facturación de la Compañía.
- **Adquisición de licencias SQLBACKTRACK.-** Adquisición de una licencia para realizar respaldos a nivel de base de datos hasta 2 TB para optimizar los tiempos de respaldos y garantizar la integridad de los datos.
- **Migración Sistema SPYRAL a nueva infraestructura.-** El sistema SPYRAL en el cual se lleva el control y gestión de pagos y costos (nómina, viáticos, horas extras) de propios, intermediados honorarios, pasantes, reclutamiento, selección, capacitación, información detallada de los empleados, acciones de personal, salud ocupacional, ausentismos, vacaciones, sanciones, retenciones judiciales, capacitación, registro y control de personal, medición de clima y cultura, evaluación desempeño, liquidaciones, simulaciones de liquidaciones y presupuestarias, jubilaciones, prestamos, seguridad industrial, fue migrado a una base de datos ORACLE versión 10G y a un servidor de mejores características.
- **Contrato de Comodato.-** El Economista Rafael Correa Delgado, Presidente Constitucional del Ecuador mediante Decreto Ejecutivo No. 712, de 6 de noviembre de 2007, y por disposición del Fondo de Solidaridad se encarga la provisión de computadores de escritorio y telefonía celular, para uso de los asambleístas, para lo cual se firma el Contrato de Comodato entre ANDINATEL S.A. y LA ASAMBLEA NACIONAL CONSTITUYENTE, para la provisión de 114 computadores de escritorio.
- **Entrega de facturas a domicilio.-** Se realizó en el sistema transaccional configuraciones y desarrollos informáticos así como se adquirieron impresoras y lectores de código de barras para implantar un proceso de recaudación ajustado a un modelo de entrega de planillas a domicilio solicitado por la Presidencia de la República, cuya lectura de datos para la recaudación se la efectúa a través de código de barras.
- **Implantación de un sistema analizador de flujo de clientes.-** Implantación de un sistema analizador de flujo de clientes en 9 agencias provinciales y en 16 centros de recaudación de Pichincha, para mejorar la atención a nuestros clientes mediante la medición de los tiempos de atención y estadísticas de calidad de servicio provisto en los centros de recaudación.

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 22 DE 81

- **Implantación de la Herramienta Remedy para el Service Desk de la GNTI.-** Luego de haber estabilizado el proceso de Service Desk en la gerencia de Gestión, se adquiere e implanta la plataforma de administración de tecnologías de información (TI) con los módulos de Service Desk y CMDDB para ANDINATEL S.A. Remedy, para llevar el control de todos los requerimientos e incidentes que ingresan a la Gerencia Nacional de TI y determinar los indicadores de atención a los mismos.
- **Implementación del sistema de Buró de Crédito.-** Se realizó el desarrollo e implementación de un sistema que permita realizar búsquedas de información crediticia de los clientes de la Corporación.
- **Rediseño de Intranet Corporativa.-** Se realizó un rediseño de la Intranet Corporativa, para mejorar las interfaces y ubicación de la documentación de la Corporación.
- **HOSTING.-** La Gerencia Nacional de TI, tiene requerimientos para dar servicio HOSTING a la empresa TELECSA, para lo cual amplió en 43 Terabytes el sistema de almacenamiento FUJITSU SIEMENS COMER FIBRACAT CX3-80 de ANDINATEL S.A., con la adquisición de discos y conectividad las mismas que serán también utilizadas para aplicaciones del negocio tales como OPENFLEXIS (Sistema transaccional de facturación y recaudación), SIGAC (Sistema Financiero), NGN Mediator (Sistema de mediación de consumos y servicios); así como incrementar la capacidad de almacenamiento solicitada por la empresa TELECSA (HOSTING de datos).
- **Donación de equipos obsoletos hacia fundaciones e instituciones educativas.-** En coordinación con la Vicepresidencia Financiera se realizó la donación de 14 equipos a 3 instituciones benéficas y se prepararon 31 equipos más que se puso a consideración para fines benéficos.

2.3 NUEVA TECNOLOGÍA SOLUCIONES INFORMÁTICAS ZONA DEL PACIFICO.-

En materia tecnológica e informática, durante el período 1 de enero al 30 de octubre 2008, en la **Zona del Pacífico** se realizaron las siguientes acciones:

- **Disminución de tiempos en los procesos de facturación, impresión y distribución de Facturas.-** Los procesos de facturación, impresión y distribución de las mismas facturas se efectuaba en 25 días por lo que se realizaron los desarrollos necesarios para disminuir a diez días dichos procesos. En la actualidad los clientes reciben su factura en los 5 primeros días del mes obteniendo además mejor servicio y la empresa mejoró su flujo de caja.
- **Implementación y Unificación del Sistema de Nómina a nivel regional.-** La ex –PACIFICTEL no administraba la nómina en hojas electrónicas, lo que generaba falta de control, de pistas de auditorias y de información unificada., por lo que se desarrolló un sistema único (a nivel regional) de nómina, con controles y pagos a través del Banco del Pacífico.
- **Desarrollo del “Portal de Compras” por Internet.-** Se desarrolló e Portal de Compras, PACIFICTEL para contar con una herramienta que permitió mejorar la imagen institucional, transparentando los procesos de adquisiciones y contrataciones.
- **Servicios en línea por la página Web.-** Se implementaron 4 nuevos servicios en línea desde un sitio WEB, tales como: Consulta de Guía Virtual (páginas blancas y amarillas), consulta de detalles de llamadas, Consulta e impresión de facturas telefónicas, Venta de líneas telefónicas, para ofrecer a los clientes información, respuestas más eficientes.
- **Desarrollo de procesos y reportes para conciliación bancaria.-** Entendiendo que la ex - PACIFICTEL contaba con un sistema administrativo financiero obsoleto y no orientado a los procesos, se inició el desarrollo de un sistema para efectuar conciliaciones bancarias, para mejorar el control y registro contable diario de los ingresos lo que anteriormente se realizaba de forma manual hasta con 90 días de atraso.
- **Migración de Plataforma de Base de Datos.-** Se migró la versión de base de datos ORACLE 10G de de los sistemas de nómina, viáticos, servicios especiales, consultas 104, sistema de administración y contratos, para brindar mayor seguridad, rendimiento y posibilidad de soportar mejores servicios tecnológicos.
- **Pagos múltiples ON - LINE con Bancos.-** Se realizaron convenios de Recaudación con algunas Instituciones Financieras, con lo cual los pagos y abonos a las facturas pueden ser realizados por nuestros clientes, a través de los distintos canales provistos por los Bancos, como: Ventanillas, Internet y Cajeros de manera ON LINE.

	<p><u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u></p>	<p>TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL</p>
<p>FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008</p>		<p>PAG: 23 DE 81</p>

- **Implementación de Modelos Gerenciales B.I.-** Se desarrollaron dos modelos o cubos de información gerencial de ventas y tráfico del producto de telefonía Fija. para utilización de las gerencias de ventas y de interconexiones de negocios.
- **Desarrollo del Sistema de gestión y recuperación de cartera corriente.-** Se logró desarrolló e implementó un sistema de gestión y recuperación de cartera corriente (90 días de vencimiento), para distribuir la cartera a oficiales de crédito, reducir tiempos de recuperación y proveer reportes de control, con el fin de establecer una estrategia de gestión a la Cartera.
- **Desarrollo e implementación del Sistema de Corresponsalías.-** Desde hace varios años los ingresos percibidos por las corresponsalías no eran cobrados oportunamente, el proceso de liquidación era manual, se retrasaban los pagos y no existían controles para solventar las discrepancias.
- Se desarrolló un sistema para automatizar la medición, conciliación y liquidación del tráfico internacional; para registrar y controlar las cuentas a favor con los Carriers, los pagos, las disputas, garantizando así, los ingresos que percibe la compañía producto del uso de su red.
- **Instalación del “Sistema de Viáticos” a nivel Regional.-** Atendiendo una recomendación de la Contraloría Interna, se modificó el sistema de viáticos para su instalación en todas las agencias y provincias de PACIFICTEL para unificar los procesos de registro y liquidación de Viáticos y brindará opciones de control sobre el gasto.
- **Desarrollo /Instalación del Sistema Integrado “Financiero y Administrativo”.-** Dado que el retraso en la entrega de balances superó los 120 días, se emprendió el desarrollo de un sistema integrado que supere y optimice las tareas de las áreas financieras, administrativas e integre los módulos financieros (contabilidad, presupuesto, cuentas, por pagar, contratos/garantías), tesorería, módulos administrativos (requisiones, bodegas e inventarios) El proyecto tuvo un avance del 20%.
- **Adquisición / Renovación de la plataforma tecnológica para el CONTACT CENTER.-** Se implantó la plataforma para el CONTACT CENTER para optimizar la imagen de la compañía y del personal interno. La solución contempla la mejora de controles y estadísticas., permite diseñar los turnos de trabajo y obtener reportes e indicadores de posgestión.
- **Implementación de Sistemas para “Circuitos de Datos” “Internet (B.Ancha)”.-** Se logró incorporar al sistema de servicios especiales, más de 400 circuitos de la red de TELEHOLDING, lo cual generó un incremento en la facturación de esta línea de negocio. Adicionalmente, se desarrolló un sistema que permitirá la comercialización, instalación, facturación y gestión de la infraestructura del producto de Banda Ancha de PACIFICTEL S.A. El mismo ha sido integrado a la plataforma tecnológica de Easynet.
- **Depuración de Datos de Clientes.-** Se depuró la base de datos clientes, en un 40% de las inconsistencias existentes a inicio del 2007, realizando comparaciones entre las bases de datos de PACIFICTEL y el Registro Civil, con apoyo de herramientas informáticas que realizan la selección de coincidencias y comunicaciones con los clientes.
- **Mejoramiento y Ampliación de la cobertura de Red de Datos.-** Con el objetivo de brindar mejores servicios y tiempos de respuesta a nuestros clientes, ejecutó un proyecto para mejorar los enlaces existentes y ampliar la cobertura de nuestra red, se mejoraron a 2MBPS a Chone, Azogues, Milagro y Puntilla; y a 128 KBPS a, Bahía, Islas Galápagos, Daule, Quevedo y se amplió la cobertura de red a Cariamanga, Catamayo, Celica, Montecristi y el Carmen.
- **Implementación de Solución Antivirus Corporativa.-** Implementación del antivirus de archivos, y de correo, ANTI-HACKER, ANTI-SPAM, ANTI-SPY, antivirus de Internet.
- **Migración de la Plataforma Windows y Exchange (Correo Electrónico) e Implantación de SCCM.-** Migración del Sistema Operativo a Windows 2003, Exchange 2007, y la adquisición de servidores de nueva tecnología tipo BLADE, que permitieron garantizar la estabilidad del servicio.
- **Licenciamiento del Software de Inspección de Contenidos “Esafe”.-** Para contar con un mejor nivel de seguridad en la red perimetral, lo cual permite controlar de manera proactiva los diferentes tipos de ataques como PHISHING, HACKING, virus, etc.
- **Adquisición e Instalación de Relojes Biométricos de Control de Personal.-** Se implementó un proyecto para la adquisición e instalación de un sistema integrado de control biométrico para el control del ingresos y salidas del personal en 8 edificios de la ciudad de Guayaquil.

	<p><u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u></p>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 24 DE 81

2.4 NUEVA TECNOLOGÍA SOLUCIONES INFORMÁTICAS EN CNT S.A.-

En materia tecnológica e informática, durante el período 1 de noviembre al 31 de diciembre 2008, en la CNT S.A., se realizaron las siguientes acciones:

- **Configuración de los sistemas con la nueva empresa.-** Se realizó la configuración de todos los sistemas para que en sus pantallas y reportes tengan el Nombre de la Corporación Nacional de Telecomunicaciones, adicionalmente el reinicio de los contadores de la nueva empresa en lo referente a facturas, recibos y demás transacciones de TI.
- **Plan de Integración zona Andina y zona Pacífico.-** Una de las tareas más importantes de la Gerencia Nacional de TI, en el proceso de fusión de la Ex - Andinatel con la Ex PACIFICTEL, es la unificación del parque tecnológico, para lo cual se inició con el levantamiento, priorización y análisis en conjunto con las dos zonas, de los sistemas existentes, para ver las mejores alternativas de unificación de los mismos. Se desarrollo un plan de integración identificando prioridades y en mutuo acuerdo de las dos zonas.
- **Implantación del sistema SIGAC en la Zona del Pacífico.-** Unificación de los procesos administrativos financieros de la ex - PACIFICTEL a través del sistema SIGAC, el cual se utiliza actualmente en la ex – Andinatel.

	INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 25 DE 81

CAPÍTULO III PERSPECTIVA OPERACIONES

A partir de la fusión (30 octubre 2008), la Gerencia Nacional de Operaciones ha trabajado en la homologación de su modelo de gestión, con la finalidad de mantener los mismos estándares de calidad de servicio (*telefonía, Datos e Internet*) en todas las regiones del Ecuador y lograr un mejoramiento gradual hasta alcanzar las metas de eficiencia operativa de la Corporación establecidas en el Plan Nacional de Conectividad; y, cumplir las obligaciones fijadas por los Organismos de Control.

En el área técnica se mantiene vigente como estrategia esencial “*aumentar la eficiencia operativa y la calidad del servicio*”.

3.1 PRINCIPALES PROYECTOS / ACTIVIDADES DEL AÑO 2008

ZONA ANDINA

Aproximadamente el 54.7 % de los proyectos de mejoramiento operacional contemplados en el Plan Operativo 2008, finalizaron y/o se encuentran en la etapa de ejecución. Los principales proyectos ejecutados en el año 2008 se los puede observar en el siguiente cuadro:

ETAPA	PORCENTAJE	TOTAL OPERACIONES
Factibilidad	28%	39
Precontractual	9%	12
Contractual	7%	10
Ejecución	22%	31
Concluido	34%	48
PROYECTOS EMERGENTES NO INCLUIDOS EN EL PRE-BUDGETO		
Factibilidad	15%	6
Precontractual	20%	8
Contractual	17%	7
Ejecución	17%	7
Concluido	32%	13

Tabla 6: Total de Proyectos establecidos en el Plan Operativo 2008

Nota: La Ex - Vicepresidencia de Operaciones ejecutó también los contratos generados por los proyectos de inversión desarrollados en la Ex - Vicepresidencia de Planificación Corporativa, los cuales fueron establecidos por la Empresa como prioridad en el año 2008.

ZONA PACIFICO

Dentro de los principales proyectos implementados en el año 2008 y que aún se encuentran en ejecución, existen cuatro de gran aporte a la empresa como son:

- PROYECTO CDMA 450 – CONTRATO VPJ-175-08 (Provisión de Líneas Inalámbricas en los sectores del Austro – Oriente)

	INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 26 DE 81

- PROYECTO NGN – CONTRATO VPJ-174-08 (Reemplazo de nodos obsoletos por nodos de nueva generación)
- PROYECTO DE BANDA ANCHA – CONTRATO VPJ-207-08 (Provisión de puertos de banda ancha para ofrecer nuevos servicios en base a tecnología IP)
- PROYECTO WIMAX PILOTO – CONTRATO VPJ-152-08 (Provisión de servicios telefónicos y de banda ancha a través de tecnología inalámbrica en el sector Industrial)

3.2 INDICADORES DE GESTION ZONA ANDINA Y ZONA DEL PACIFICO

Los indicadores de gestión del área de operaciones se dividen en dos grandes grupos que son complementarios y son los siguientes:

Cuadro de Indicadores según el Contrato de Concesión

Este grupo de indicadores y sus metas son los establecidos en el contrato de concesión y la compañía los debe cumplir estrictamente.

Cuadro de Mando Integral

Para el desarrollo y el manejo adecuado y balanceado de indicadores y estándares, la Empresa implantó un sistema de gestión que midió la estrategia planteada y aprobada por el Staff Ejecutivo con miras a alcanzar en el mediano plazo la excelencia operacional en todos los procesos.

El disponer de un Tablero de Mando permite implantar la gerencia basada en hechos y datos para tener claridad sobre los actuales niveles de productividad, efectividad, costos, tiempos de respuesta y comportamiento financiero a través del tiempo, bajo una escala de valoración rigurosa, y ajustada a las metas internas de la Organización.

3.3 RESULTADOS DE LA GESTIÓN

INSTALACIONES	ENE - OCT 08	NOV - DIC 08	TOTAL	PROMEDIO MES
TELEFONIA FIJA				
Zona Andina	48.725	14.612	63.337	5.278
Zona Pacifico	25.523	4.352	29.875	2490
INTERNET				
Zona Andina	27.984	4.910	32.894	2.741
Zona del Pacifico	5.292	2.792	8.084	674
INTERNET CORPORATIVO				
Zona Andina	3.668	355	4.023	335
Zona del Pacifico	-	-	-	-

En el cuadro anterior se observa que la Ex ANDINATEL en cuanto a Telefonía Fija durante el periodo enero – octubre 2008 instaló un 191% más que la Ex PACIFICTEL, mientras que en Internet, la Ex ANDINATEL instaló 529% más en puertos que la Ex PACIFICTEL.

Como CNT S.A., durante el periodo noviembre – diciembre 2008, se logró instalar en promedio mensual más líneas que lo que se obtuvo en promedio mensual durante el periodo comprendido entre enero y octubre del 2008.

	INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA: ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
		FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008

Es notorio que CNT S.A. impulsó las ventas de Internet en la **Zona Pacifico**, puesto que el promedio mensual de puertos instalados pasó de 529/mes a 1391/mes.

En la **Zona Andina** el promedio de la tasa de completación de llamadas hasta el mes de diciembre fue del **61.36%**. (Ene.-Oct: 61,33%; Nov-Dic: 61,54%). Existió un crecimiento del 1.01 % con respecto al promedio del año 2007.

Desglosando la completación de llamadas, se lograron los siguientes índices:

TASA DE COMPLETACION DE LLAMADAS	2003	2004	2005	2006	2007	2008	INCREMENTO / DECREMENTO
Local	54.82	57.1	64.71	63.34	64.96	66.14	1.81%
Nacional	60.25	62.66	63.74	63.77	64.60	65.03	0.67%
Celular	69	66.9	58.56	57.15	57.15	56.90	-0.44%
Internacional	50.27	48.44	49.78	51.43	51.88	53.05	2.25%
Servicios especiales	54.08	63.31	61.53	60.82	65.16	65.70	0.83%
PROMEDIO	57.68	59.68	59.66	59.30	60.75	61.36	1.01%

Tabla 3: Tasa de completación de llamadas

En la **Zona del Pacifico** el promedio de la tasa de completación de llamadas durante el año 2.008 fue del **62.36 %**. (Ene-Oct: 62,07%; Nov-Dic: 62,33%). Existió un crecimiento del 1.07 % con respecto al promedio del año 2007.

INDICE DE CALIDAD - TASA COMPLETACION DE LLAMADAS 2.008

(Diferenciado Enero-Octubre/Noviembre-Diciembre)

Trafico	ENE	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	Prom. E-O	NOV.	DIC.	Prom. N-D	Delta E-O	N-D
LOCAL	63,30	60,00	62,40	63,90	63,70	62,80	65,60	65,80	65,10	65,30	63,79	65,40	67,10	64,20	0,59%	
NACIONAL	59,20	57,70	58,10	58,76	58,80	58,50	59,00	56,30	57,40	56,90	58,06	57,20	56,80	57,88	-0,27%	
MOVIL	61,60	61,00	61,50	61,80	61,60	61,60	61,70	61,20	61,60	61,10	61,47	60,30	60,70	61,31	-0,24%	
INTERN.	50,30	51,40	48,10	48,50	50,00	51,70	59,60	55,60	56,90	56,80	52,88	56,30	63,50	54,06	2,04%	
SERV.ESP.	64,00	69,10	69,20	72,00	75,00	76,70	89,70	83,00	69,10	83,70	74,15	77,20	73,10	74,32	0,21%	
Promedio	59,68	59,84	59,86	60,98	61,82	62,26	67,12	64,38	60,02	64,76	62,07	63,28	64,26	62,36	0,42%	

Tabla: Tasa de Completación de llamadas (Pacifico)

Trafico	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
LOCAL	63,00	62,60	62,60	61,70	59,00	64,20	8,8%
NACIONAL	53,20	54,50	54,80	51,80	58,80	57,89	-1,5%
MOVIL	a	a	a	a	a	61,31	
INTERNACIONAL	50,30	45,80	46,80	47,20	51,50	54,06	5,0%
S. ESPECIALES	76,10	56,40	67,70	62,80	62,90	74,32	18,2%
Promedio	60,65	54,83	57,98	55,88	58,05	62,36	

Para alcanzar un mejoramiento en la Tasa de Completación de Llamadas ASR a nivel de CNT S.A., se requiere la ejecución inmediata de acciones correctivas en la Interconexión Internacional y Celular, así como promocionar el uso efectivo del Correo de Voz y Servicios Suplementarios.

Los parámetros de calidad que se utilizan para medir la calidad del servicio (ya sea en porcentajes o tiempos) y así cumplir con lo establecido en el Contrato de Concesión, se muestra en el siguiente cuadro:



**INFORME DE LA GESTIÓN
DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA;
ECONOMICA Y FINANCIERA
AL CIERRE DEL AÑO 2008**

TRATAMIENTO:
CONFIDENCIAL

FECHA DE CORTE:

31 DE DICIEMBRE DE 2008

PAG: 28 DE 81

ANÁLISIS DE LA CALIDAD DEL SERVICIO DE TELECOMUNICACIONES EN LA ZONA ANDINA

		ZONA ANDINA	
		INDICE	INDICE
Llamadas completadas locales	%	63.98	66.14
Llamadas completadas nacionales	%	58.31	66.03
Llamadas completadas internacionales	%	52.86	53.05
Llamadas completadas a servicios especiales	%	69.04	65.73
Tiempo de marcar en menos de 3 seg.	%	99.96	100.00
Tiempo de respuesta de operadores	Segundos	8.98	9.87
Espera mayor de 15 seg. en servicios de operadora	%		20.94
Averías por cada 100 líneas por mes	%	4.88	1.82
Averías reparadas en 24 horas	%	52.82	78.20
Averías reparadas en 48 horas	%	64.42	93.82
Averías reparadas en 7 días	%	82.54	99.89
Cumplimiento de visitas de reparación	%	86.70	93.26
Peticiones de servicio satisfechas en 5 días	%	43.88	89.16
Satisfacción de los usuarios	%	66.29	92.00
Reclamos de facturación	%	0.99	0.27
Oportunidad de facturación	Días	3.00	3.00

En la **Zona Andina**, se verificaron 456.017 pares primarios y 565.995 pares secundarios en la red de Acceso de las Provincias de Pichincha, Sucumbíos, Orellana, Napo, Pastaza, Chimborazo, Bolívar, Carchi, Tungurahua, Cotopaxi; para la **Zona del Pacífico** se proyecta realizar esta verificación en el año 2009. Esta verificación sirve para actualizaciones de la red y adicionalmente para conocer saldos que pudieran ser comercializados, es decir se mejorará notablemente la eficiencia de la red.

3.5 INVENTARIO DE LA RED

CONMUTACION Y PLANTA EXTERNA

Descripción	Cantidad Zona Andina	Cantidad Zona del Pacífico
Líneas principales en funcionamiento	1'011.022	719.372
- Líneas en central	1'172.548	861.339
- Centrales digitales	148	84
- Pares primarios en la red de planta externa	1'382.188	1.062.904
- Pares secundarios en la red de planta externa	1'649.444	1.417.446
Densidad telefónica	17,19 %	9,39%
- Densidad telefónica (Pichincha)	26,4 %	12,29%
- Densidad telefónica (Provincias)	10,22 %	6,76%
Teléfonos públicos	5.696	309
- Monederos	3.171	53
- Locutorios	1.767	0
- Cabinas	758	256



**INFORME DE LA GESTIÓN
DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA:
ECONOMICA Y FINANCIERA
AL CIERRE DEL AÑO 2008**

TRATAMIENTO:
CONFIDENCIAL

FECHA DE CORTE:

31 DE DICIEMBRE DE 2008

PAG: 29 DE 81

- La Capacidad de la Red de Transmisión de la **Zona Andina** es la siguiente:

CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA DE LA RED DE TRANSMISION										
SISTEMAS	E1's		E3's		DS3's		STM-1's		STM-4's	
	Inst.	Util.	Inst.	Util.	Inst.	Util.	Inst.	Util.	Inst.	Util.
ANILLOS METROPOLITANOS	8036	6493	9	3	9	3	11	8	4	1
Capacidad Fibre (%)	19.20%		66,67%		66,67%		27,27%		75.00%	
RED TRONCAL DE FIBRA ÓPTICA	1988	1095	1	1	31	24	38	34	1	1
Capacidad Fibre (%)	44.91%		0.00%		22.58%		10.52%		0,00%	
ATM	488	421	6	4	45	17	77	69	0	0
Capacidad Fibre (%)	13.72%		33.33%		62.22%		10.38%		N/A	
RED DE RADIO	2364	2156	1	1	0	0	0	0	0	0
Capacidad Fibre (%)	8.79%		0.00%		N/A		N/A		N/A	
RED SATELITAL	101	67	0	0	0	0	0	0	0	
Capacidad Fibre (%)	33.66%		N/A		N/A		N/A		N/A	
TOTAL:	12.977	10.232	17	9	85	44	126	111	5	2

- La Capacidad de la Red de Transmisión de la **Zona del Pacífico** es la siguiente:

CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA DE LA RED DE TRANSMISION										
SISTEMAS	E1's		E3's		DS3's		STM-1's		STM-4's	
	Inst.	Util.	Inst.	Util.	Inst.	Util.	Inst.	Util.	Inst.	Util.
ANILLOS METROPOLITANOS	5388	3494	18	3	0	0	15	10	32	28
Capacidad Fibre (%)	35.19%		83.33%		N/A		33.33%		12.50%	
TRANSMISION METROPOLITANA REGIONAL	574	387	0	0	0	0	0	0	0	0
Capacidad Fibre (%)	32.58%		N/A		N/A		N/A		N/A	
RED TRONCAL DE FIBRA ÓPTICA	1638	339	6	0	18	2	41	16	7	6
Capacidad Fibre (%)	79,30%		100%		88,89%		60,98%		14,28%	
ATM	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Capacidad Fibre (%)	N/A		N/A		N/A		N/A		N/A	
RED DE RADIO	1929	1177	0	0	0	0	0	0	0	0
Capacidad Fibre (%)	38,98%		N/A		N/A		N/A		N/A	
RED SATELITAL	133	103	0	0	0	0	0	0	0	0
Capacidad Fibre (%)	22,56		N/A		N/A		N/A		N/A	
TOTAL:	9.662	5.500	24	3	18	2	56	26	39	34

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 30 DE 81

CAPÍTULO IV

PERSPECTIVA RECURSOS HUMANOS

4.1 SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD

Se realizaron dos Auditorías Internas y dos Auditorías Externas, en las cuales se detectaron ocho No Conformidades al Sistema de Gestión de Calidad.

Mejora Continua.-Se identificaron y desarrollaron 12 proyectos de Mejora Continua para distintas áreas de la organización los cuales fueron implantados al 100% en su mayoría.

Mejora del Proceso Documental.- Se actualizó y fortaleció el Sistema Documental que incluye: Reglamentos, Instructivos, Políticas, Procedimientos y otros documentos necesarios para realizar actividades, evitando el uso involuntario de documentos obsoletos y no válidos dentro de la organización.

Despliegue de Objetivos Metas e Indicadores BSC 2008.- Con el fin de mantener actualizada la herramienta se realizó una estructuración del proyecto donde se elaboró un Instructivo para el despliegue de objetivos y metas, se hizo una recopilación de información, se estableció una etapa para el ingreso de datos al sistema y se hizo la presentación a la alta gerencia para su aprobación y despliegue.

Estructura.- Se realizó el cambio e implantación de la Estructura Organizacional de la organización con enfoque al cliente para la ex ANDINATEL. Adicionalmente se definió e implantó una Estructura Organizacional de Transición que permita la ejecución de los procesos después de la fusión de la Ex ANDINATEL S.A. y la Ex PACIFICTEL S.A en CNT S.A.

Dimensionamientos.- Se realizaron 26 dimensionamientos para toda la organización:

AREA	# DE DIMENSIONAMIENTOS
PRESIDENCIA EJECUTIVA	1
VICEPRESIDENCIA DE OPERACIONES	4
VICEPRESIDENCIA DE NEGOCIOS	18
VICEPRESIDENCIA DE PLANIFICACIÓN CORPORATIVA	1
VICEPRESIDENCIA DE DESARROLLO ORGANIZACIONAL	2
TOTAL	26

4.2 GESTIÓN DE SELECCIÓN Y COMPENSACIÓN

Período: Enero – Octubre 2008

- Ejecución de evaluación al desempeño por competencias para personal
- Implementación de Programa de Pasantías a la excelencia académica y convenios con universidades.
- Inclusión de 880 trabajadores intermediados a la nómina de la Empresa.
- Implementación de la Escuela de inducción para Contac – Center.
- Selección y contratación de nuevos Gerentes Provinciales de acuerdo a nuevo perfil de competencias.
- Implementación de evaluaciones de desempeño para período de prueba.
- Actualización de cargos funcionales en relación a la nueva estructura.

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 31 DE 81

Período: Noviembre - Diciembre 2008

- Diagnóstico situacional **Zona Andina** y Pacífico en relación a procesos de selección de personal.
- Capacitación al personal de la **Zona del Pacífico** para homologar procesos, inducción al Modelo de Competencias, asesoría y acompañamiento a los procesos de la **Zona del Pacífico**.
- Reclutamiento de personal discapacitado para proyecto Contac Center Carcelén, **Zona Andina**.
- Planificación para modelo de evaluación de potencial en la **Zona del Pacífico**.

4.3 GESTIÓN DE FORMACIÓN Y DESARROLLO

Período: Enero - Octubre 2008

Desarrollo y ejecución del Plan de Capacitación 2008, **Zona Andina**.

Número de eventos ejecutados	373	Brechas de Conocimientos	29.55%
Horas Totales de Capacitación	6.333	Competencias Organizacionales	23.55%
Promedio horas hombre capacitación	49	Brechas Técnicas y Tecnológicas	28.20%
		Certificaciones Técnicas	18.70%

Período: Noviembre - Diciembre 2008

- Planificación y Ejecución de Campaña de Sensibilización al Cambio **Zona del Pacífico**.
- Diagnóstico y validación por Gerencia Nacionales y de Área para necesidades de capacitación 2009
- Implementación del Programa Sonríe Ecuador en **Zona del Pacífico**.

4.4 GESTIÓN DE COMUNICACIÓN E IMAGEN CORPORATIVA

Período: Enero - Octubre 2008

- Fortalecimiento de la cultura organizacional (campañas de modelamiento de cultura, motivación e integración).- Campeonato de servicio al cliente, Concurso mascota ANDINATEL, Súmate al Cambio.
- Mantenimiento y optimización de la Intranet Corporativa.- Levantamiento de documentos para bibliotecas documentales. Mapeo de contenidos públicos y oportunidades de mejora para actualización y optimización del portal.
- Optimización del sistema de Comunicación Interna.- Desarrollo de tutoriales de portales ANDINACOMPRAS y prevención laboral.
- Difusión de comunicación organizacional mediante boletines electrónicos, banners y breves en video. (Comunidad CNT S.A.).
- Implantación de carteleras virtuales y revista digital COMUNICATE.
- Soporte permanente para las áreas en realización de formatos, programas multimedia y diseño de imagen.
- Desarrollo de material corporativo audiovisual para reemplazo en agencias, multiagencias y provincias (bimestral)
- Implantación del circuito interno de video TVANDINATEL.
- Optimización de imagen corporativa.- Diseño y dotación de merchandising corporativo, ejemplos: señalética, buzones corporativos para NET; displays A5 para Call Center; horarios de atención agencia ; porta vocativos Gerencia de Provincias; acrílicos para monederos públicos,
- Diseño de soluciones de imagen para diversas áreas.

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 32 DE 81

Período: Noviembre - Diciembre 2008

- Campaña comunicacional para medición de clima laboral en las Gerencias Nacionales Negocios, Sistemas y Jurídico.
- Implantación de nueva herramienta de divulgación de contenidos en Intranet: cartelera virtual.
- Rediseño de nuevo entorno gráfico de Home y páginas principales de Intranet.
- Grabación de mensaje estandarizado para PBX de teléfonos de la empresa.
- Habilitación de programación corporativa pregrabada en Multiagencias.

4.5 GESTIÓN DE SERVICIOS AL PERSONAL

Período: Enero – Octubre 2008

PROYECTO	OBJETIVO
Negociación Contrato Colectivo	Suscribir Contrato Colectivo 2007 – 2008
Campamento Vacacional	Otorgar beneficio a hijos de colaboradores
Asesoría Laboral	Aplicar Mandatos Constituyentes Nos. 2, 4 y 8
Instructivo Concesión de Anticipos de Sueldo	Actualizar instructivo
Equidad Interna	Ampliar beneficios sociales a colaboradores ex intermediados
Plan de Retiro Voluntario	Aplicar Cláusula 30 Contrato Colectivo
Recuperación de valores por subsidios	Reintegrar valores cancelados a colaboradores
Control y Administración de los lectores biométricos	Establecer nivel de ausentismo
Unificación Salarial	Ajustar remuneraciones de acuerdo a Contrato Colectivo
Incorporación de personal intermediado y honorario profesionales	Considerar dentro de la nómina de trabajadores de la empresa
Adquisición de cinturones de seguridad	Contar con implementos de protección para salvaguardar la integridad física del trabajador
Cultura de Seguridad y Salud	Capacitar al personal en temas relacionados a Seguridad Industrial y Salud Ocupacional
Implementación de Planes de Contingencia	Prevenir, limitar y reducir los efectos de una catástrofe en la empresa
Obtención de permisos de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos	Contar con permisos de funcionamientos de los 37 centros de trabajo
Dotación de extintores portátiles	Adquirir extintores portátiles a las áreas que no cuentan con un sistema de extinción
Recarga y Mantenimiento de extintores	Realizar la recarga y mantenimiento de extintores portátiles de los diferentes centros de trabajo
Contratación de Póliza de Asistencia Médica y de Vida en Grupo	Cumplir con cláusula 32 Contrato Colectivo
Medición de Siniestralidad de Póliza de Asistencia Médica	Determinar factores que inciden en la siniestralidad
Actualización de base de datos de beneficiarios Póliza de Asistencia Médica	Tener información correcta de beneficiarios
Campaña de Salud Oral	Diagnosticar estado de salud oral de los trabajadores

Período: Noviembre - Diciembre 2008

PROYECTO	OBJETIVO
Generación de Manual Funciones CNT-HUMANA-BROKER	Definir funciones, responsabilidades y procesos en la administración de póliza de asistencia médica y de vida en grupo
Pago por uniformes y ropa de trabajo a personal de la ex ANDINATEL S.A.	Evitar conflicto laboral dando cumplimiento a obligación surgida por Contratación Colectiva y Código del Trabajo
Reglamento de Viáticos y subsistencias	Unificar normativa al interior de la CNT S.A.



**INFORME DE LA GESTIÓN
DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA;
ECONOMICA Y FINANCIERA
AL CIERRE DEL AÑO 2008**

TRATAMIENTO:
CONFIDENCIAL

FECHA DE CORTE:

31 DE DICIEMBRE DE 2008

PAG: 33 DE 81

Roles de pago a través de la Intranet	Poner al alcance de los empleados la información en línea de los pagos de nómina
Descentralización del módulo de asistencias	Mantener actualizado el registro de ausentismos en provincias
Cultura de Seguridad Industrial	Capacitar al personal en temas relacionados con Seguridad Industrial y Salud Ocupacional
Sistema de detección y extinción de incendios	Contratar consultora para el diseño y determinación de especificaciones técnicas para sistema de detección y extinción de incendios para los edificios Quito Centro, Mariscal e Iñaquito
Entrega de equipos de protección al personal técnico para cada tipo de riesgo identificado	Minimizar las consecuencias en el caso de un accidente de trabajo
Reglamento de Seguridad y Salud, Comités y Subcomités de Seguridad	Promover la observancia de las disposiciones sobre prevención de riesgos profesionales y cumplir con la normativa legal
Exámenes ocupacionales	Realizar exámenes para conocer estado de salud de los colaboradores para generar estadísticas y campañas
Campaña de sensibilización para uso de seguro médico	Concienciar a los beneficiarios sobre el buen uso del servicio
Implementación de Bolsa de Trabajo	Habilitar opción en Internet para proceso de reclutamiento
Implantación del SPYRAL en Guayaquil	Habilitar los módulos para utilización del personal de Guayaquil
Personalización de Sistema de Odontología	Personalizar módulo de odontología a fin de tener información para definir acciones a tomar
Personalización de Sistema de Salud Ocupacional	Personalizar módulo de salud ocupacional a fin de tener información para definir acciones a tomar
Personalización de Sistema de Ropa de Trabajo	Personalizar módulo de ropa de trabajo a fin de tener información para definir acciones a tomar

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 34 DE 81

CAPÍTULO V

PERSPECTIVA JURIDICA

5.1 INFORMACIÓN DE CONTRATOS SUSCRITOS ENTRE EL 1 DE ENERO DE 2008 AL 31 DE OCTUBRE DE 2008 ZONA ANDINA

El hecho destacable para el periodo de 1 de enero al 31 de octubre de 2008 fue que el 4 de agosto de 2008 se dictó la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, la cual incluyó y consideró a la ex ANDINATEL S.A. como Entidad Contratante (Art. 1, numeral 8); y que, a pesar de haberse establecido una exoneración a los procedimientos establecidos en dicha ley, mediante oficio No. INCP No.- DE-026-008, de 22 de agosto de 2008, el Director Ejecutivo del Instituto Nacional de Contratación Pública, se aclaró en el siguiente sentido: *“El artículo 2 de la Resolución INCP 001-2008 establece una disposición especial de carácter temporal para aquellas entidades que antes de la vigencia de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública no estaban sujetas a la Ley de Contratación Pública. No obstante, la norma se refiere únicamente a la aplicación de procedimiento, es decir, aspectos meramente adjetivos. Esto quiere decir que los pliegos y modelos de contratos, deberán incorporar las innovaciones sustantivas que la ley vigente prevé para la contratación pública...”*, por lo que la Gerencia Jurídica de Contratos prácticamente tuvo que desarrollar y adaptar la normativa interna (Reglamento de Adquisiciones, Contratación de Obras y Prestación de Servicios para ANDINATEL S.A.) conforme las disposiciones legales; así como también tuvo que revisar los modelos de bases y términos de referencia para ajustarse a la Ley que rige el Sistema Nacional de Contratación Pública. Una vez que se efectuó las adaptaciones necesarias se continuó con los procesos de contratación.

1. **El área Operaciones** requirió el desarrollo de 72 procesos contractuales concluidos con la suscripción del contrato correspondiente. Los más importantes son:
 - a. Suministro e instalación del anillo de fibra óptica Calderón Carapungo.
 - b. Re enrutamiento de la red troncal de fibra óptica enlace Alausí Azogues tramo Chunchi Biblián.
 - c. Adquisición del anillo de fibra óptica nuevo aeropuerto.
 - d. Suministro e instalación de los equipos de transmisión vía radio y fibra óptica para el plan de expansión de telefonía fija en provincias.
 - e. Suministro e instalación de los sistemas de transmisión para el proyecto de cobertura de telefonía fija Quito y Pichincha
 - f. Suministro e instalación del equipamiento para implementación de redundancia y ampliación de la red NGN.
 - g. Suministro e instalación de los sistemas de transmisión para la ampliación de la red oriente.
 - h. Suministro e instalación de la infraestructura para la implementación del proyecto piloto “servicio de IPTV.
 - i. Suministro e instalación de los Access Media GATEWAY AMG s, para la cobertura de telefonía fija en Quito y Pichincha
 - j. Suministro e instalación de los Access Media GATEWAY AMG s, para la cobertura de telefonía fija en Riobamba
 - k. Implementación de un nodo de próxima generación con 14.000 LÍNEAS POTS en Santo Domingo de los Tsachilas.
 - l. Suministro e instalación de los DSLAM/IP necesarios para la red IP/MPLS.
 - m. Adquisición de los equipos terminales de abonados CPE s, para el proyecto red multi servicios IP/MPLS.
 - n. Suministro e instalación del BACKBONE para la red IP/MPLS.
 - o. Adquisición de cable BIFILAR.

	<p><u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA: ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u></p>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 35 DE 81

2. El área de **Planificación Corporativa** requirió el desarrollo de procesos contractuales para la Construcción de Planta Externa indispensables para el desarrollo propio del giro de negocio de la Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT S.A. Los procesos, sorteados y suscritos, fueron 111.
3. El área de **Sistemas** requirió 15 procesos contractuales los cuales fueron concluidos con éxito, de entre ellos podemos destacar:
 - a. Prestación de servicios para soporte mantenimiento asistencia técnica y migración del sistema OPEN FLEXIS hacia una nueva infraestructura de hardware.
 - b. Adquisición e implementación de hardware y software, para ampliar en 43 terabytes el sistema de almacenamiento FUJITSU SIEMENS COMPUTERS FIBRECAT CX3-80.
4. El **área de Negocios** requirió de 11 procesos contractuales los cuales fueron exitosamente concluidos. De entre ellos podemos destacar los siguientes:
 - a. Servicio de impresión, doblado, distribución de facturas y actualización de la dirección de entrega de facturas de la base de clientes de ex ANDINATEL S.A.
 - b. Prestación de servicios de publicidad para ex ANDINATEL S.A.
5. El área de **Finanzas y Administración** requirió 3 procesos contractuales concluidos con la suscripción del contrato correspondiente.. De entre ellos podemos destacar:
 - a. El servicio de suministro de materiales de oficina modalidad IN HOUSE.
 - b. 392 Contratos de Arrendamiento de vehículos, para la provincia de Pichincha y otras provincias.
 - c. 40 Contratos de Venta de vehículos, mediante sistema de remate.
6. El área de **Desarrollo Organizacional** requirió 2 procesos contractuales concluidos con éxito, que son:
 - a. ADENDUM al contrato 388-2005, prestación de servicios de salud y medicina prepagada.
 - b. Adquisición de cinturones de seguridad para el personal técnico de la ex ANDINATEL S.A.
7. El área jurídica elaboró:
 - a. 27 ADENDUMS Modificatorios a los contratos suscritos con anterioridad, y que han requerido ser modificados, aclarados.
 - b. 24 Actas transaccionales o Convenios de pago, según sea el caso, y que han requerido para viabilizar pagos de servicios que fueran requeridos.
 - c. 14 Actas de Terminación de Contratos o de Declaratoria de Proveedor no Elegible para la ex ANDINATEL S.A.
 - d. Un total de 104 Convenios o Contratos que han sido registrados en la Gerencia Jurídica de Contratos, generados por otras áreas de la ex ANDINATEL S.A. y 46 Convenios, Contratos, Actas que han sido registrados celebrados para prestación de servicios. En uno y otro caso, estos documentos contractuales no corresponden a procesos de contratación.

5.2 INFORMACIÓN DE LOS CONTRATOS SUSCRITOS ENTRE 1 DE NOVIEMBRE AL 31 DE DICIEMBRE DE 2008 CNT S.A.

Contrataciones.-

El Presidente del Directorio del Fondo de Solidaridad, mediante oficio GGCEFTS-2008-3018 de 21 de octubre de 2008, dispuso, entre otros, al Presidente Ejecutivo de ANDINATEL S.A.: *“se prohíbe ejecutar cualquier de las siguientes acciones: 1. suscribir toda clase de contratos, excepto los que sean indispensables para la operación diaria de la empres [sic]; 2. Adjudicar cualquier contrato que se halle en proceso de contratación...”*.

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 36 DE 81

Por lo que desde, el 21 de octubre de 2008, hasta tanto se resuelva por la fusión, designación de administradores y representantes legales, no se pudo desarrollar mayores actividades relacionadas con los procesos precontractuales requeridos por las demás áreas.

Una vez producida la fusión, y conseguido de parte del Director Ejecutivo del Instituto Nacional de Contratación Pública que, la CORPORACIÓN NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES CNT S.A., pueda aplicar los Artículos 1 y 2 de la Resolución INCP No.-001-08, de 11 de agosto de 2008 y por tanto para que utilice su propio Reglamento de Adquisiciones, Contratación de Obras y Prestación de Servicios, hasta el 31 de diciembre de 2008, se continuó con los procesos de contratación.

Durante este período tenemos las siguientes contrataciones:

	No.
a. Convenios de homologación para calificación de proveedores de planta externa	4
b. Contratos Planta Externa	6
c. Actas de Terminación de Contratos por mutuo consentimiento	3
d. Convenios de Pago	2
e. ADENDUMS modificatorios	1
f. Contrataciones en general	4
g. Contratación de asesoría técnica	1

Adicionalmente se realizaron las siguientes acciones a favor de la Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT S.A.:

- Se emitió informe sobre la implicación del Decreto Ejecutivo No. 1406, para la CNT S.A., referente a la jubilación patronal y fondos de cesantía en empresas públicas.
- Elaboración de las minutas correspondientes a las procuraciones judiciales otorgadas a favor de varios abogados de la empresa, a fin de que puedan legitimar su actuación en defensa de los intereses de la misma; y, su correspondiente tramitación en la Notaría Tercera de Quito, luego de lo cual los poderes fueron remitidos a sus beneficiarios.
- Por delegación del Gerente General, se participó en la Comisión encargada de determinar la situación jurídica, comercial y financiera de la compañía PACIFICTEL INTERNATIONAL INC.
- Por delegación del Gerente General, se participó en la Comisión Validadora del Instructivo de Contratación de Obras, Bienes y Servicios, incluidos los de Consultoría de la CNT S.A., elaborado por la firma consultora CEAS.
- Elaboración del Instructivo para la Administración de Contratos de la CNT S.A.
- Revisión del proyecto de Reglamento de Seguros de la CNT S.A.

5.3 INFORMACION DE LOS ASUNTOS PROCESALES 2008

5.3.1 Materia Civil : Período de enero a octubre de 2008

Zona Andina.- Existen juicios Arbitrales, Contencioso Administrativos, Constitucionales y Tributarios, con una cuantía que asciende a la suma de USD. \$ 118'530.861,58, habiéndose dispuesto el archivo de 17 juicios, sin que la Compañía haya realizado egresos económicos. A continuación casos relevantes:

- En el juicio del señor Ricardo Ruilova en contra de ANDINATEL S.A.: el Tribunal Arbitral de la Cámara de Comercio de Quito, dictó el laudo correspondiente disponiendo el pago de USD 80.837,97. La compañía por considerar excesivos los honorarios del Tribunal Arbitral y las costas procesales, interpuso el recurso de nulidad del laudo, ante la Corte Superior de Justicia de Quito, el cual ha sido aceptado parcialmente.

	INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 37 DE 81

- En el juicio por honorarios profesionales interpuesto por los doctores Vladimiro Villalba Vega y Vladimir Villalba Paredes, en contra de EMETEL S.A. ANDINATEL S.A. Y PACIFICTEL S.A., en el Juzgado Quinto de lo Civil, dictó la sentencia correspondiente aceptando las excepciones de incompatibilidad de acciones, imposibilidad de la resolución del contrato, falta de derecho de los actores y nulidad del convenio materia de la litis celebrado entre EMETEL S.A. y los accionantes, desechando la demanda. En este proceso la pretensión de los actores fue de USD \$ 1'000.000,00. Actualmente se encuentra en conocimiento de la Segunda Sala de lo Civil, Mercantil, Inquilinato y Materias Residuales de la Corte Provincial de Justicia de Pichincha.
- En el juicio de expropiación No. 804-2006 (Terreno Beaterio) que sigue el Consejo del Distrito Metropolitano de Quito, en contra de ANDINATEL S.A. actual CNT S.A., en el Juzgado Segundo de lo Civil de Pichincha, se presentaron los escritos necesarios y se realizaron las gestiones para obtener la sentencia favorable a los intereses de la Compañía, cuyo monto sobrepasa la suma de USD \$ 6'000.000,00.

Zona del Pacífico.- Existen juicios Arbitrales, Contencioso Administrativos, Constitucionales y Tributarios, con una cuantía que asciende a la suma de USD. \$ 30'850,119.97. A continuación casos relevantes:

- En materia de recuperación de cartera, contamos con 117 juicios lo cual asciende a \$1'486,327.63, de los cuales 17 juicios se encuentran en etapa de sentencia y ejecución. En estos casos se han llegado a realizar arreglos extrajudiciales y desistimientos de los procesos por cancelación de deudas por parte de los demandados.
- Demanda de Recusación No. 0721-2008 seguida en el Juzgado Primero de lo Civil de Guayaquil, en contra del Juez Vigésimo Octavo de lo Civil – Juicio de Competencia, fue recusado el Juez Vigésimo Cuarto de lo Civil, por no calificación de la demanda de competencia en contra de los árbitros del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Guayaquil, recayó el conocimiento de la demanda de recusación al Juez Primero de lo Civil de Guayaquil, quien en sentencia separó del conocimiento del juicio principal.
- **Juicio de Nulidad de Laudo Arbitral del caso Nedetel.-** Se planteó recurso de hecho, por lo cual subió a la Corte Suprema de Justicia de ese entonces, radicándose la competencia en la Primera Sala de lo Civil y Mercantil del Tribunal de Alzada, dictándose Auto de Nulidad de todo lo actuado por el Presidente de la Corte Superior de Justicia.
- **Procesos Tributarios.-** Logro de exoneraciones por parte de determinados Municipios: **GUAYAS:** La Libertad, Salinas, Yaguachi, Santa Elena, Balzar, Naranjal, y Bucay; **El Oro:** 2 Cantones; **Manabí a Favor 15** Exoneraciones; **Azuay:** En Cuenca, El Pan, Jirón, Paute Ponce Enrique, Pucará, San Felipe De Oña y Ziczi.- valores recuperados y ahorrados de los municipios \$1'114,639. 47

Periodo de noviembre a diciembre de 2008

CNT S.A.- Al haber asumido derechos y obligaciones como CNT S.A se encuentran registrados 264 juicios, que se incluyen además de las materias citadas en el periodo anterior, los de Propiedad Intelectual en el área administrativa, llegando a una cuantía (solo judiciales) que asciende a la suma de USD. \$ 67'525.861,58, habiéndose dispuesto el archivo de 103 procesos judiciales, sin que la Compañía haya realizado egresos económicos.

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 38 DE 81

El Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual otorgó a favor de la Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT S.A., los registros de signos distintivos como marcas, nombres comerciales y lemas comerciales de la denominación CNT y Gráficas a colores.

5.3.2 Materia Laboral - Período de enero a octubre de 2008

Zona Andina.- En este período, se encuentran registrados 312 juicios, en el que se dictaron 90 sentencias de las cuales 47 fueron desechadas con resultados favorables para la empresa; 43 sentencias, se aceptaron parcialmente las demandas disponiendo el pago de mínimas cantidades, en relación a las cuantías fijadas, es decir de un total en cuantía de USD. \$ 2.380.000 se ordenó el pago de USD. \$ 232.418,89.

En estos juicios, las principales pretensiones de los actores fueron el pago de indemnizaciones por despido intempestivo, reliquidación de Actas de Liquidación y Finiquito, Jubilaciones Patronales y Pago de Utilidades entre otras.

Zona del Pacífico.- Reducción de Liquidaciones Laborales a través de Sentencia Dictadas lo cual significa un ahorro para la empresa de \$ 1'198,585.00: Casos: Amable Sanchez, Mariana Maya, Galo Cercado, Víctor Riera, Jose Maurat, Gregoria Viteri, Washington Alvarado, Catalina Mejía, Modesto Barcia, Juan Carlos Merino, Olivia Maza, Erick Monserrat,

Período de noviembre a diciembre de 2008

CNT S.A.- Se dictaron 13 sentencias, de las cuales en 6 se desecharon las demandas propuestas por ex trabajadores y en las 7 restantes se aceptaron parcialmente las demandas, disponiéndose el pago de mínimas cantidades en relación a las cuantías fijadas, es decir de un total de USD 1.478.655,60 fijado en cuantías, se ordenó el pago de USD 285.716,51, produciéndose una diferencia a favor de la Compañía de USD 1.192.939,09.

ACTOR	PRETENCION	CUANTÍA USD \$	ESTADO
Quezada Rodrigo	Despido intempestivo	394.875	Desechada demanda
Reinoso Villalba Doris	Despido Intempestivo	125.000	Desechada demanda
Salinas Jiménez Zoila	Despido Intempestivo	80.000	Desechada demanda
Ruiz Borbúa Gladys	Despido Intempestivo	80.000	Desechada demanda
Reinoso Villalba Doris	Despido Intempestivo	125.000	Desechada demanda
Salinas Jiménez Zoila	Despido Intempestivo	80.000	Desechada demanda
Ruiz Borbúa Gladys	Despido Intempestivo	80.000	Desechada demanda
Del Pozo Haro Marcelo	Despido Intempestivo	90.000	Desechada demanda
Mejía Rodríguez Edison	Despido Intempestivo	150.000	Desechada demanda
Sánchez Alvarado Juana	Contrato Reventa	100.000	Desechada demanda
Valverde Guzmán Olga	Contrato Reventa	100.000	Desechada demanda
Terán Vásconez Silvia	Despido Intempestivo	80.000	Desechada demanda
Araque Olvera Mayra	Despido Intempestivo	60.000	Desechada demanda

En lo que respecta a juicios laborales que fueron planteados por ex trabajadores de ex PACIFICTEL se llegaron a solucionar vía Acta Transaccional ante la Inspectoría de Trabajo y Desistimiento voluntario de los trabajadores ante los Juzgados un porcentaje aproximado del 25% de procesos en contra de la Corporación.

5.3.3 Materia Penal.- Período de enero a octubre de 2008

Zona Andina.- En este período, se encuentran registrados 420 procesos, en los que se incluyen: juicios por delitos de by pass, robo de cable y de bienes de propiedad de la Compañía, así como siniestros por infracciones de tránsito y apropiación indebida de dineros de la Compañía, con una cuantía que asciende a la suma de USD 2'800.000,00, habiéndose dispuesto el archivo de 130 juicios. A Continuación Juicios relevantes:

- En la denuncia presentada por la Compañía en contra de ANA KARINA GUIJARRO TAPIA y otra, que se tramita con el Expediente Fiscal No. 08-07-02035-BP, se ha cumplido con todas las diligencias que

	INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 39 DE 81

establecen los elementos de convicción que justifican la comisión del delito y la responsabilidad de las imputadas.

- **En el Juicio que por el delito de peculado con el No. 2008-0055, sigue la Compañía en contra de PATRICIA VALENCIA, en el Juzgado Quinto de lo Penal de Pichincha, se dictó el auto de llamamiento a juicio y se encuentra para la audiencia de juzgamiento en el Tribunal Penal Tercero de Pichincha.**
- **En el Juicio No. 591-07, que la Compañía sigue en contra de HOLGER BENITO SALDARRIAGA Y OTRO, por el delito de robo de cable, en el Juzgado Décimo Tercero de lo Penal de Pichincha, se dictó el auto de llamamiento a juicio en contra de los imputados y se encuentra en el Tribunal Segundo de lo Penal de Pichincha, para audiencia oral de juzgamiento.**
- **En la denuncia presentada por la Compañía, en contra de XAVIER MANCHENO, PATRICIO GUIJARRO y JOSÉ ESPIN, por el delito de By pass y que se tramitó con el No. 23-08 en el Juzgado Octavo de lo Penal de Pichincha, se dictó el auto de llamamiento a juicio y se ha señalado día y hora para la audiencia oral de juzgamiento en el Tribunal Primero de lo Penal de Pichincha.**

Zona del Pacífico.- Existen 7 procesos penales que se encuentran en etapa para juzgamiento ante los Tribunales Penales, en uno de los juicios tenemos sentencia condenatoria.

	Cantidad de Juicios	Cuantías
JUICIOS PENALES: DENUNCIAS, INDAGACIONES PREVIAS, INSTRUCCIÓN FISCAL, PLENARIO.	589	\$ 30 355.797.26
JUICIO PENAL DE TRANSITO	3	\$5,419.07
JUICIOS CONTENCIOSOS ADMINISTRATIVOS (SUPTTEL, SUPERTTEL y OTROS)	23	\$30,622.00
JUICIOS COACTIVOS INICIADOS POR COBRO IMPUESTOS MUNICIPALES	8	\$ 1851,771.07

En un 50% se solucionan las denuncias presentadas en contra de PACIFICTEL S.A., mediante pruebas dentro de las Audiencias

Período de noviembre a diciembre de 2008

CNT S.A.- En este período, se encuentran registrados 290 procesos, con una cuantía que asciende a la suma de USD 2'000.000,00, habiéndose dispuesto el archivo de 15 procesos.

Existen dos juicios del caso **Islamy**: en el primero Auto de llamamiento a juicio ejecutoriado, actualmente existen detenidos; el otro juicio se encuentra en el Tribunal penal para que se de la Audiencia de Juzgamiento.- **Caso Tarjetas Contigo.-** Auto de llamamiento a juicio, existe orden de prisión contra Isaías Rodríguez Leturne, y guardia de la Cía. de Seguridad, Luis Arboleda Godoy.- **Caso Juan Hidalgo.-** para sentencia del Tribunal Penal, juicio por peculado.- El siniestro fue cancelado en su totalidad por la Cía. de Seguros.- **Caso Juan Hidalgo.-** para sentencia del Tribunal Penal, juicio por peculado.- Juicio por peculado contra: ZENAIDA MURIEL Y JHONNY CERVANTES (prófugo)- existe orden de prisión para imputados.

El volumen de Juicios Penales es por delitos Financieros principalmente Peculado, denunciados en algunos casos por la Contraloría General del Estado Regional 1, CCCC y Organismos de Control.

Se realizó como CNT S.A. una depuración prolija y detallada de aquellos casos que no ameritaban una prosecución en materia penal como por ejemplo cientos de casos por robo de cables telefónicos de las diferentes zonas cuyos montos eran inferiores al deducible de la Póliza de Seguros en los cuales nunca aparecieron implicados, lo cual representa una significativa reducción denuncias intrascendentes y gastos financieros para la CNT S.A. en peritajes, reconocimientos del lugar y testigos

Cantidad de Cuantías

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 40 DE 81

	Juicios	
JUICIOS PENALES: DENUNCIAS, INDAGACIONES PREVIAS, INSTRUCCIÓN FISCAL, PLENARIO.	456	\$ 27 244.192.93
JUICIO PENAL DE TRANSITO	2	\$2,064.13
JUICIOS CONTENCIOSOS ADMINISTRATIVOS (SUPTTEL, SUPERTEL y OTROS)	13	\$96,622.00
JUICIOS COACTIVOS INICIADOS POR COBRO IMPUESTOS MUNICIPALES	32	\$ 7 480,803.79

5.3.4 Defensoría del Pueblo y Amparos Constitucionales: Período de enero a octubre de 2008

Zona Andina.- En asuntos relacionados con la Defensoría del Pueblo, se conocieron y tramitaron 160 Quejas de los clientes de la Compañía, los cuales se ha resuelto favorablemente a los intereses de la Compañía; con excepción, de algunos casos fueron aceptados dichos reclamos presentados por considerarlos procedentes.

Zona de Pacífico.- En asuntos relacionados con la Defensoría del Pueblo, se conocieron y tramitaron 58 Quejas de los clientes por una cuantía de USD 9.666

Período Noviembre – Diciembre 2008

CNT S.A.- En los procesos ventilados ante la Defensoría del Pueblo, Intendencia y Comisarias cuando la CNT S.A. es denunciada por daños de servicio telefónico o por demora en la instalación del servicio telefónico se superan los requerimientos en el término de 72 horas, en los casos de anulación del servicio se demuestra ante el Intendente con pruebas que el cliente no tiene la razón y se solicita el archivo de las denuncias planteadas; y, en los casos por transferencia de deuda de una línea a otra, en la etapa de Conciliación si el cliente reconoce la deuda se lo conmina a suscribir un convenio de Pago para posteriormente solicitar el archivo de la denuncia.

Cuando el cliente denuncia por inconformidad de los valores facturados y si durante la Audiencia de Juzgamiento no acepta el consumo de los mismos, luego de Resolución emitida por el Intendente o Comisario si no es favorable a los intereses de la Empresa, la CNT S.A. procede a la apelación. Lo expuesto significa que existe una reducción del 50% de denuncias presentadas en contra de CNT S.A.

En este contexto, como CNT S.A., existen 50 juicios por USD 212,679.71.

5.3.5 Bienes Inmuebles: Período de enero a octubre de 2008

Zona Andina.- Durante este período se legalizaron 47 inmuebles, considerados en el Plan de Expansión Quito Pichincha. Riobamba-Chimborazo, Sucumbíos, Morona Santiago, Esmeraldas, Orellana, Pastaza e Imbabura; bajo la figura legal de COMODATO o préstamo de uso 33, Convenios de Ocupación de Espacio Público 6, compra venta 3 y arrendamiento 4.

Zona del Pacífico.- Durante este período se legalizaron 471 inmuebles, 10 comodatos, 6 arrendamientos. Queda pendiente por regularizar 431 bienes inmuebles.

Período de noviembre a diciembre de 2008

CNT S.A.- En este período, se han legalizado 7 bienes inmuebles: cinco, bajo la figura legal de comodato y dos convenios de ocupación de espacio público.

Sumando ambos períodos, a esa fecha en la CNTS S.A., se encuentran registrados en la base de datos 1.033 bienes inmuebles, en los que se incluyen: compraventas, donaciones, adjudicaciones, expropiaciones, amparo posesorio, comodatos, convenios de ocupación de espacio público, arrendamientos y otros.

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 41 DE 81

Se ha podido observar que de los bienes por regularizar, dentro del Plan Nacional de Conectividad, se han rescatado diez bienes inmuebles que no constaban en el listado de bienes inmuebles de la empresa. Los bienes por regularizar dentro de este Plan son 63 y a nivel de Marginaciones 338.

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 42 DE 81

CAPITULO VI

PERSPECTIVA DE REGULACION

A continuación constan algunas de las actividades más importantes que se ha realizado y que consideramos son trascendentes para la Corporación.

6.1 Revisión y adecuación del contrato de concesión para CNT S.A.- El Consejo Nacional de Telecomunicaciones emitió con fecha 18 de septiembre de 2008, la Resolución No. 450-19-CONATEL-2008, en cumplimiento de lo dispuesto en el Mandato No. 15 de la Asamblea Nacional Constituyente, a través del cual se dispone a la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones que: *"en el plazo de sesenta días contados a partir de la fecha de marginación en el Registro Público de Telecomunicaciones, de la escritura pública de fusión de las compañías ANDINATEL S.A. y PACIFICTEL S.A. elabore y acuerde con la empresa CORPORACIÓN NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES la suscripción del título habilitante para la prestación de servicios finales y portadores de telecomunicaciones en el que se unifiquen y consoliden en un solo instrumento, los contratos de concesión vigentes, ..."*.

Al momento se han conformado las Comisiones tanto de la SENATEL como de la CNT S.A. las cuales se encuentran elaborando el Proyecto de Contrato de Concesión a favor de la CNT S.A. acorde al nuevo marco regulatorio que se ha establecido para la telefonía fija en el país, documento que será puesto en consideración del representante legal de la Compañía para la aprobación correspondiente.

En el marco de negociación de este contrato se han topado algunos temas en los cuales el criterio de las autoridades de regulación y control de las telecomunicaciones no es compartido por CNT S.A., lo que ha ocasionado varias divergencias, como es el caso del Fondo Rural Marginal y el FODETEL, pago por la concesión de los derechos de servicios portadores, Resolución del CONATEL No. 456, publicada en el Registro Oficial No. 201 de 10 de noviembre de 2000, divergencias que podrán ser superadas siempre que la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones comprenda las repercusiones futuras que podrían darse de no tomar las medidas necesarias y justas para precautelar los intereses de las partes.

En coordinación con el Fondo de Solidaridad se presentó el Proyecto de Contrato con los Anexos respectivos (17 de diciembre de 2008). Este documento es el que se ha adoptado para la negociación.

6.2 Obtención de títulos habilitantes.- Se ha preparado los documentos que han permitido la obtención de los siguientes títulos habilitantes:

- Contratos de Concesión de Frecuencias Radioeléctricas, a través de los cuales obtenemos acceso inalámbrico.
- Se legalizaron aproximadamente cuatrocientas cincuenta frecuencias.
- Contrato del Servicio del Sistema Satelital.
- Se presentó a la SENATEL, el proyecto CDMA 450, desarrollado con cargo a los fondos del FODETEL.
- Extensión del Permiso de Valor Agregado.
- Contrato del Sistema de Televisión por Cable, denominado ANDINACABLE y su Modificadorio.
- Actualmente estamos preparando la documentación necesaria para la obtención del Permiso para la Provisión de Capacidad de Cable Submarino

6.3 Televisión por cable.- Pese a varias impugnaciones judiciales que realizó la competencia, especialmente la empresa TV Cable, la hoy Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT S. A., logró del CONARTEL la autorización para dar el servicio de televisión por cable, de ahí que, en la actualidad la empresa cuenta con el contrato de autorización para la instalación, operación y explotación de los sistemas de audio y video bajo la modalidad de cable físico para la ciudad de Quito, pues el proyecto inicial fue modificado sustancialmente, en función de la nueva realidad tecnológica y de la fusión de la que fueron objeto las empresas ANDINATEL S.A. y PACIFICTEL S.A.

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA: ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 43 DE 81

El 26 de septiembre del 2008, se suscribió el Contrato Modificatorio de actualización, adecuación a los avances tecnológicos del Sistema de Audio y Video por Suscripción, bajo la modalidad de cable físico, denominado ANDINACABLE.

Mediante Resolución No. 5466-CONARTEL-08 de 17 de diciembre de 2008, el CONARTEL otorgó a favor de la CNT S.A. la ampliación del plazo de ciento ochenta días adicionales, para la implementación y operación del sistema antes señalado, plazo que vence el 24 de Junio del año 2009, con esta ampliación del plazo que fue notificada oficialmente a la SUPERTEL, la Compañía aseguró el cumplimiento de las cláusulas contractuales estipuladas en el Contrato Modificatorio antes referido.

6.4 Renovación del permiso de valor agregado.- El contrato de concesión para la explotación del servicio de valor agregado, fue suscrito el 9 de Diciembre de 1998, conforme dispone la cláusula del Plazo, éste contrato estuvo vigente hasta el 9 de Diciembre de 2008, por lo que fue necesario realizar todas las gestiones regulatorias para la renovación de esta concesión, la que estamos impulsando y coordinando con las diferentes áreas de la compañía para la obtención de la documentación necesaria a ser remitida a la SENATEL para cumplir con los requisitos, de acuerdo a lo dispuesto en el Reglamento para la Prestación del Servicios de Valor Agregado.

La Unidad de Regulación se encuentra tramitando el nuevo permiso de Servicio de Valor Agregado a favor de CNT S.A., pues actualmente, existen tres permisos de este Servicio otorgados por la SENATEL, que son:

- Servicio de Valor Agregado de ANDINATEL S.A.
- Servicio de Valor Agregado de PACIFICTEL S.A.; y,
- Servicio de Valor Agregado de EASYNET

6.5 Negociación metas de expansión e índices de calidad de 2009.- En cumplimiento a las Cláusulas Doce y Catorce del Contrato de Concesión de Servicios Finales y Portadores, la CNT S.A. preparó para la SENATEL la documentación necesaria para la aprobación del Plan de Expansión e Índices de Calidad que rigen anualmente, para este efecto, se inició la etapa de negociación. La negociación se encuentra en la Comisión de Negociación del Contrato de Concesión de la SENATEL.

Sin embargo al haberse expedido la norma de calidad del servicio de telefonía expedida por el CONATEL según resolución 451-19-CONATEL-2008, esta será la que se imponga en el nuevo contrato de concesión

6.6 Revisión de la normativa regulatoria.- Durante el año 2008, la Secretaria Nacional de Telecomunicaciones ha generado Proyectos de Normas y Reglamentos que han sido puestos en conocimiento de todas las Operadoras Fijas, con el fin de implementarlas y regular el mercado de telecomunicaciones. La Unidad de Regulación preparó las observaciones necesarias para precautelar los intereses de la CNT S.A. e impulsar cambios importantes que le favorezcan.

6.7 Reglamento de telefonía fija.- Se preparó las observaciones para la SENATEL, las mismas que fueron remitidas vía oficio y, se participó en la Audiencia Pública para la revisión del proyecto de reformas al Reglamento de Telefonía Fija propuesto por el órgano de regulación. Estas reformas aún no han sido aprobadas por el CONATEL.

Destacamos en este punto el impacto que tendrá sobre los ingresos de CNT la aprobación de este Reglamento, pues se redefine el concepto de Área Local, con lo cual un porcentaje de las llamadas que ahora son tarifadas como regionales serán locales.

6.7 Reglamento del FODETEL.- Este proyecto de Reglamento otorga un nuevo marco conceptual del FODETEL, haciéndolo un organismo dentro de la SENATEL con amplias funciones y atribuciones para liderar todos los proyectos sociales que en el tema de telecomunicaciones TIC's se implementen en el país.

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 44 DE 81

Para la CNT S.A., se genera la expectativa de que los proyectos que presente con fines sociales, sean objeto de reconocimiento del FODETEL y con la aplicación de este nuevo Reglamento, autorice su implementación con cargo a los fondos generados como parte de la obligación contractual de este Fondo de Desarrollo de las Telecomunicaciones, tal como establece la normativa. Cabe señalar que en este Proyecto, también se presentaron observaciones en la Audiencia Pública. Este Reglamento al final del ejercicio 2008 aún no ha sido aprobado por el CONATEL.

6.8 Reglamento de portabilidad.- Conforme lo dispuesto en el Mandato Constituyente No. 10 de 23 de mayo de 2008, se comunicó a la SENATEL que la implementación de la Portabilidad Numérica es una obligación únicamente para las empresas de telefonía móvil, más no para las empresas de telefonía fija; sin embargo, a pesar de nuestras observaciones, presentadas en la Audiencia Pública, se ha expedido normativa por parte del CONATEL, que involucra a los Operadores de Telefonía Fija, lo que provocará grandes erogaciones de recursos económicos para su implementación.

6.9 Reglamento sobre el acceso y uso compartido de infraestructura física utilizada para la prestación de servicios de telecomunicaciones.- El CONATEL dio a conocer a las Operadoras el “Proyecto de Reglamento sobre el Acceso y Uso Compartido de Infraestructura Física”, respecto del cual la CNT S.A. efectuó observaciones, especialmente en lo referente a las condiciones propias del acceso y uso compartido, solicitando se incluyan las Condiciones Económicas de la Prestación y Uso Compartido de la Infraestructura Física y Servicios y los Procedimientos y Normas Generales de Instalación del Proyecto Técnico.

Por otro lado, se observaron las contradicciones entre los Art. 6, Art. 20 y el Art. 26 en relación con los principios de equidad, igualdad y no discriminación, y las prestaciones de acceso y uso compartido a nuevos concesionarios pues, no existiría trato equitativo si se comparte el acceso y uso a un concesionario solicitante y se niega a otro por razones de limitaciones físicas, técnicas u cualquier otra.

Se sugirieron alternativas, en base a “Acuerdos Mutuos de Acceso y Uso Compartido de Infraestructura Física” entre las Operadoras; ya que, existe una gran preocupación sobre este Proyecto de Reglamento, sobre el hecho de que se pueda propiciar la apertura indiscriminada del bucle de abonado, lo cual tiene un impacto negativo para la CNT S.A.

6.10 Administración de los títulos habilitantes.- La Unidad de Regulación se encarga de la administración de los Títulos Habilitantes, lo cual implica coordinar con las diferentes áreas de la Corporación, el cumplimiento de los compromisos asumidos con el Regulador SENATEL y el Controlador SUPATEL, son:

ITEM	ACTIVIDAD	PERIODICIDAD
1.	Pago por Uso de Frecuencias	Mensual
2.	Envío de Capa (Capacidad Instalada y Utilizada)	Mensual
3.	Envío de Informe de Servicios Portadores	Mensual
4.	Envío de Estadística del SVA	Mensual
5.	Revisión de Indicadores del SAAD	Mensual
6.	Listas de Espera y Registro de Solicitudes	Semestral
7.	Envío de Encuestas de Satisfacción	Semestral
8.	Envío de Balances Auditados	Hasta el 31 del 1er Trimestre
9.	Pago FODETEL 1%	Trimestral
10.	Pago del 4% FRM	Anual
11.	Vencimiento de Contratos de Frecuencias	Trimestral
12.	Elaboración de Presupuesto	Hasta el 31 de Octubre
13.	Propuesta de Índices de Calidad y Metas de Expansión	Hasta el 31 de Octubre
14.	Pagos de derechos de Concesión	Hasta el 30 después del
15.	Envío de cumplimiento de Plan de Expansión e Índices de Calidad	Anual
16.	Envío de Información de Tráfico	Mensual
17.	Pago de Obligaciones CCSFyP	Trimestral
18.	Envío de cumplimiento de Obligaciones	Anual

6.11 Revisión y participación en la discusión de los acuerdos de interconexión.- La Unidad de Regulación asesora a la Unidad de Interconexión en las negociaciones y procesos de interconexión nacional y en los

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 45 DE 81

acuerdos comerciales efectuados por Operadoras nacionales e internacionales, conforme las políticas emanadas por la Empresa.

REFORMAS PENDIENTES CON EL ORGANISMO REGULADOR

Pagos en exceso por concepto de derechos de concesión por el servicio portador.- La Unidad de Regulación ha puesto en conocimiento de las autoridades las controversias existentes entre la SENATEL y CNT S.A., por el pago en exceso realizado por concepto de derechos de concesión del Servicio Portador, solicitando que si lo considera pertinente, la Gerencia Nacional Jurídica someta dicha discrepancia a la Instancia Arbitral correspondiente.

Determinación del FODETEL y del FONDO RURAL MARGINAL.- A través de la Ley Especial de Telecomunicaciones se impuso la obligación de las empresas resultantes de la escisión de EMETEL, de crear el Fondo Rural Marginal, el que estaría compuesto de hasta el 4% de las utilidades netas de estas empresas y que serviría exclusivamente para subsidiar la parte no rentable de proyectos específicos de desarrollo rural de las telecomunicaciones.

A través de la Ley 2000-4 para la Transformación Económica del Ecuador, publicada en el Registro Oficial No. 34 de 13 de marzo de 2000, que modifica a la Ley Especial de Telecomunicaciones Reformada, se dispone la creación del Fondo para el Desarrollo de la Telecomunicaciones en las áreas rurales y urbanas marginales.

Con fecha 11 de abril de 2001, se suscribe el Contrato Modificatorio, Ratificatorio y Codificador de la Concesión de Servicios Finales y Portadores de Telecomunicaciones que otorga el Estado Ecuatoriano a través de la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones, a favor de Ex -ANDINATEL S.A., el mismo que establece que el 4% correspondiente al Fondo Rural Marginal será imputable al 1% que deberá pagar por concepto de FODETEL.

La discrepancia no resuelta radica en la procedencia de dicha imputabilidad entre uno y otro Fondo. Hasta la presente fecha, la Ex - ANDINATEL ha defendido la imputabilidad dispuesta en su contrato y la SENATEL se ha mantenido en que esta no se puede dar, ya que la ley no prevé nada para el efecto.

El señor Procurador General del Estado emitió un último criterio vinculante para la SENATEL, señalando que existe un único fondo, esto es el Fondo de Desarrollo de las Telecomunicaciones FODETEL, criterio con el cual se hace necesario definir todos los acuerdos e instrumentos que tiene suscrito la empresa con cargo al Fondo Rural Marginal y su reconocimiento como parte de la obligación que tiene la empresa con el FODETEL.

El órgano de control de las telecomunicaciones, SUPERTEL, podría, como ya lo hizo anteriormente, pretender iniciar procesos de juzgamiento por el supuesto incumplimiento de esta obligación contractual, desconociendo la imputabilidad que establece el contrato de concesión.

Se nombró una Comisión Especial que trata este tema, conformada por funcionarios de la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones SNT y la CNT S.A., la cual aspiramos arribe a soluciones favorables para la Corporación.

Misión de la nueva resolución No. 456 para la recategorización de abonados.- La Resolución No. 456-19-CONATEL-2000, que ha sido incorporada como parte del Contrato de Concesión suscrito entre la Ex - ANDINATEL y el Estado Ecuatoriano, dicha Resolución establece la forma de recategorización de abonados populares y residenciales, en su parte importante, señala que inicialmente los abonados deberán ser clasificados como residenciales, es decir en la categoría B y luego de un consumo semestral en el que se demuestren determinadas condiciones, pueden recategorizarse como categoría A y solo en ese momento la Operadora aplicará tarifas populares.

Sin embargo el CONATEL ha emitido las Resoluciones Nos. 586 y 729, en contradicción a lo dispuesto por la Resolución No. 456, la misma que es únicamente aplicable a las Operadoras Telefónicas del Estado;

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 46 DE 81

Resoluciones que la reforman sustancialmente, determinando que los abonados que se encuentren en zonas rurales o marginales y especialmente en la región Oriental y Galápagos, iniciarán categorizados como abonados populares es decir en la categoría A, sin tomar en cuenta los niveles de consumo.

Lo anterior, provocó la disputa del Juicio Arbitral No. 010-2006, en el que se discutieron los daños y perjuicios causados por la aplicación de las Resoluciones Reformatorias y las multas impuestas por el organismo de control, proceso que fue resuelto a favor de la Ex - ANDINATEL S.A.

La SENATEL presentó ante la Corte Superior de Quito un Recurso de Nulidad al Laudo Arbitral, recurso que fue negado en esta instancia judicial. En la actualidad, la SENATEL ha presentado el Recurso de Casación ante la Corte Nacional de Justicia, este proceso se sorteará en los próximos días.

Sin embargo, de lo anotado la SENATEL está preparando el texto de una nueva resolución que reemplazará a las Resoluciones mencionadas. Sería conveniente que esta nueva Resolución cumpla lo que exactamente señala la Ley de Telecomunicaciones y su Reglamento al establecer tarifas preferenciales para los Sectores Urbano Marginales, Fronterizos, Orientales y Galápagos con niveles de bajo consumo, en forma consensuada con la mayor operadora, esto es con la CNT S.A.

Se nos ha informado que el CONATEL ha dispuesto la conformación de una Comisión CNT S.A. – SENATEL para tratar este tema, el cual incide directamente en el Proyecto de Contrato de Concesión EN EL Capítulo Tarifas.

Legalización de frecuencias.- Se ha requerido por parte de CNT S.A. a la SENATEL la legalización y actualización de aproximadamente cuatrocientos cincuenta frecuencias que las ha venido utilizando o, han dejado de utilizarse desde la época de IETEL, EMETEL, EMETEL S.A. y ANDINATEL S.A.

Algunos de estos procesos aún no tienen resultados positivos para la empresa, debido a los cambios normativos que se han dado sobre la utilización de frecuencias, lo que ha determinado que continuemos insistiendo al ente de Regulación sobre la legalización de las mismas, aspiramos que en este nuevo año se puedan legalizar todas las frecuencias existentes.

Además, al interior de la empresa CNT S.A. se debe unificar las frecuencias que cada una de las empresas antecesoras han tenido.

En cuanto a la legalización de frecuencias, el CONATEL emitió la Resolución No. 475-20-CONATEL-2008 de 8 de octubre de 2008 mediante la cual se autoriza a la SENATEL la aplicación del procedimiento contractual para incorporar frecuencias no esenciales en los contratos de concesión de frecuencias no esenciales ligados a un servicio de telecomunicaciones que se encuentran autorizados por el CONATEL o, los que se vayan a suscribir en el futuro.

Conforme a este procedimiento establecido en la citada Resolución, se ha insistido ante la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones se lo implemente y por tanto facilite la incorporación de nuevas frecuencias o el retiro que se haga de las mismas cuando no sean necesarias, directamente en los contratos de concesión de la Operadora.

Juzgamientos administrativos.- En los Juzgamientos Administrativos que inició la Superintendencia de Telecomunicaciones durante el año 2008, en contra de la Ex - ANDINATEL S.A., se ha efectuado la defensa de los intereses de la Compañía y se ha coordinado con la Gerencia de Asuntos Procesales para que en los casos de multas, de considerarlo conveniente, se inicien las acciones legales correspondientes.

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 47 DE 81

CONCLUSIONES

El año 2008 se caracterizó por ser un año de cambios orientados a cumplir nuevos e importantes retos, para el crecimiento de la institución y del país, estuvo marcado por la fusión de las dos operadoras de telecomunicaciones de telefonía fija del estado ecuatoriano y la creación de la Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT S.A.

1. Las metas revisadas de Instalación de líneas telefónicas por parte de ANDINATEL S.A. se cumplieron básicamente por lo siguiente:
 - Implementación de un proceso continuo de identificación de demanda.
 - Formulación de proyectos individuales para comercialización de soluciones puntuales.
 - Mantenimiento de promociones (descuentos en pagos por derechos de acometida y derechos de inscripción).
 - Decisión de retomar proyectos en curso y que estuvieran detenidos.
 - Proyecto de actualización de red telefónica.
2. Las metas de Internet fueron cumplidas por ANDINATEL S.A., se presenta un crecimiento considerable gracias a la implementación de los 40 K. Las ventas del producto Dial Up tienden a la baja, puesto que los clientes demandan el servicio Banda Ancha. Es necesario destacar que en el periodo comprendido entre Octubre y Diciembre de 2008 se instalaron 7.795 puertos, mismos que representan un 25% del total comercializado durante el año 2008.
3. Las ventas de líneas telefónica en la **Zona Andina**, se ejecutaron en el 52%, debido a que en el año 2007 se agotó la disponibilidad de red interna (números en central) y externa (red primaria y secundaria). Por este motivo, se generaron nuevos proyectos de inversión que permitan disponer de nueva infraestructura en sectores donde existe demanda como lo son: CDMA 450, NGN, y plataforma SVA.
4. No se cumplió a cabalidad lo presupuestado de ventas de Internet en PACIFICTEL para el año 2008 básicamente porque no se desarrollaron los proyectos de expansión de la red de banda ancha y sólo se logró un crecimiento poco significativo, impulsado desde la fusión.
5. El 35% de la inversión en promoción (12% como ANDINATEL y 23% como CNT), fue destinada a cumplir con objetivos de imagen y presencia de marca, así como también para difundir la gestión relativa al cumplimiento de generar conciencia sobre la fusión de las empresas y objetivos de inclusión social del Plan Nacional de Conectividad. El 37% de la inversión en comunicación (16% como ANDINATEL y 21% como CNT), fue destinada a cumplir con difusión de iniciativas comerciales, específicamente reducción de tarifas y Fast Boy, gestión de comunicación que apalancó el crecimiento de clientes, específicamente de Internet residencial, cuyo crecimiento aproximado fue de 60%.
6. Del mismo análisis, se puede concluir que el 29% de la inversión en promoción (20% como ANDINATEL y 9% como CNT), fue destinada a cumplir con campañas informativas, sobre aspectos de servicio, facturación, actualización de datos, entrega de facturas, suspensión de servicio, informes de gestión y especialmente sobre el Plan Nacional de Conectividad
7. En ANDINATEL, en cuanto a Activación de Servicios se efectuaron mejoras en la eficiencia de las gestiones de activación en menos de 24 horas, el constante incremento de centrales al sistema automático de cortes y reconexiones, incorporación de productos de Internet y Datos en lo que se refiere a cortes y reconexiones; y, se ha brindado colaboración estrecha en la mejora de procesos de facturación.
8. Se inició la implementación del Programa "Sonríe Ecuador, Somos Gente Amable" auspiciado por la Vicepresidencia de la República, que permite a los clientes de CNT S.A. expresar su opinión y sugerencias

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 48 DE 81

de mejora de los servicios recibidos para lo cual, se definió y estandarizó procedimientos internos apalancados con formatos de reportes y responsabilidades dentro de la Organización.

9. La gestión del periodo 2008, realizada por el CONTACT CENTER, es producto del trabajo, apoyo y compromiso de todo el personal de cada una de las Jefaturas que conforman la Gerencia y las diferentes áreas de la Corporación Nacional de Telecomunicaciones.

El servicio de CONTACT CENTER proveerá ingresos adicionales a la empresa por lo tanto se debe invertir en el crecimiento y mejoramiento de este servicio, en el 2008 se lograron importantes clientes. Con la fusión CNT se tiene un CONTACT CENTER en las dos regiones más importantes del país que con políticas bien definidas convertirá a este servicio en rentable y eficiente,

En el 2008 se inició la implementación de la nueva plataforma de CONTACT CENTER se podrá optimizar los recursos efectivos de la Gerencia para así generar la disminución de costos operativos e ingresos.

13. A nivel Regulatorio, uno de los asuntos prioritarios y de gran importancia es la negociación del Contrato de Concesión para CNT, para el cual se han iniciado las reuniones de la comisión de negociación y que concluirán en el primer trimestre del 2009.

Existen otros asuntos regulatorios que se encuentran pendientes de solución como FODETEL, pago de los derechos de portador, resolución 456, Portabilidad y otros bajo discusión como Reglamento de Telefonía fija local, Reglamento de Compartición de Infraestructura, cargos de interconexión con móviles, los cuales constituirán parte fundamental de la agenda regulatoria del 2009.

Se logró la obtención de la Resolución No. 165-04-CONATEL-2008 de 14 de Mayo de 2008, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 336, mediante la cual se eliminó las barreras que impedían a TELECSA utilizar su banda para proporcionar servicios portadores y servicios convergentes. A la fecha no existe impedimento alguno para que la CNT S.A. se sirva de la infraestructura de TELECSA S.A. para acceder a sitios en los que carece de ella y den servicios de telecomunicaciones.

Se obtuvo las reformas a la Concesión de IPTV, conforme a la nueva tecnología IP, pues el proyecto original fue desarrollado en HFC, igualmente se logró la ampliación del plazo.

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 49 DE 81

CAPITULO VII

PERSPECTIVA ECONOMICA (PROYECTOS DE INVERSIÓN)

7.1 ANTECEDENTES

Durante El 2008 y hasta antes de la fusión, tanto ANDINATEL S.A. como PACIFICTEL S.A. ejecutaron sus proyectos de inversión sujetos a las Resoluciones expedidas por los sus respectivos Directorios. Una vez que, se creó la Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT S.A., varios de los proyectos se realizaron con alcance nacional.

Dichos proyectos se gestionaron considerando la visión, misión y objetivos de cada una de las empresas, y de CNT S.A.; debiendo señalar que la gestión de los proyectos de inversión en el último trimestre 2008 (Q4), se enmarcaron en el cumplimiento de los objetivos y metas del Plan Nacional de Conectividad 2008-2010 aprobado por el Gobierno Nacional.

7.2 METAS ALCANZADAS DE LOS PROYECTOS EN EJECUCIÓN

Debido a la gestión de la empresa se han logrado alcances significativos en el crecimiento empresarial y las metas propuestas inicialmente.

Servicios de Telecomunicaciones:

- A diciembre del 2008 las metas alcanzadas en servicios de telefonía fija llegaron a ser de 1.730.394 suscriptores.
- Los suscriptores de Internet de banda ancha fija alcanzaron los 53.571 clientes a diciembre del 2008.
- Los suscriptores de Internet de banda ancha móvil alcanzaron los 7.649 clientes a diciembre de 2008.

Calidad de Servicio:

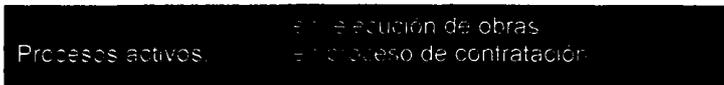
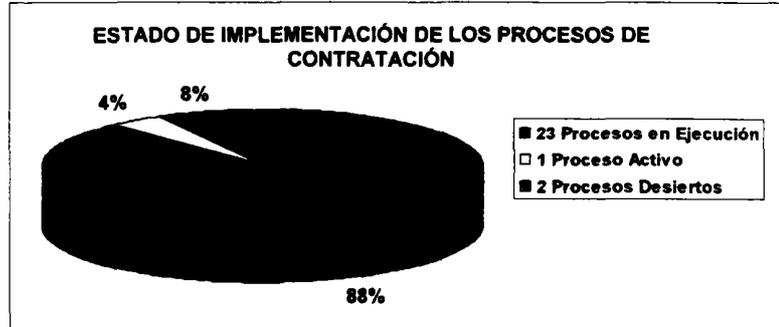
- El porcentaje de averías por mes en el 2008 alcanzó un porcentaje promedio de 3.3%.
- Las averías reparadas en menos de 48 horas en el año 2008 representaron un promedio de 80%.
- Las solicitudes de instalación de servicios que fueron atendidas en un plazo menor a 5 días correspondieron al 53% en el 2008.
- La satisfacción de los usuarios a diciembre del 2008 alcanzó un 91%.

Inclusión social:

- A diciembre de 2008 se instalaron en 708 establecimientos educativos urbanos el servicio de Internet de Banda Ancha.
- Fueron instalados 125 puertos de Internet de Banda Ancha en establecimientos educativos rurales a diciembre del 2008.
- El total de las metas de inclusión social como instalación del servicio de Internet de Banda Ancha en centros de salud, centros de rehabilitación social, cooperativas rurales y demás centros educativos están planificadas ejecutarse dentro del Plan Nacional de Conectividad 2008 – 2011.

7.3 GESTIÓN EN PROYECTOS DE INVERSIÓN

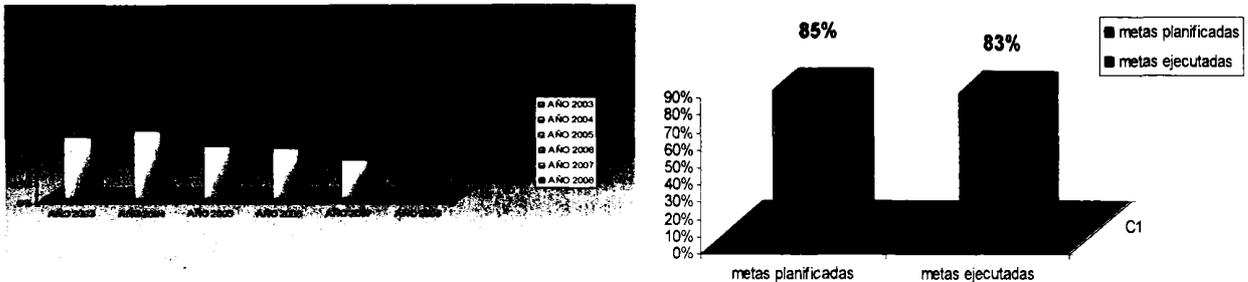
La Gerencia Nacional de Proyectos y Productos, gestionó 26 procesos en la Zona Andina 5 procesos en la Zona del Pacífico.



Al 31 de diciembre del año 2008, se tiene 23 procesos en ejecución, 1 proceso activo y 2 procesos declarados desertos.

Estos procesos están relacionados con el Plan Nacional de Expansión Inalámbrica, Servicios de Televisión por Cable, Telefonía Fija, Telefonía Inalámbrica e Internet. El avance total de los procesos gestionados por la Gerencia Nacional de Proyectos y Productos, durante el año 2008, ascendió al 83%, cuando la meta de gestión planificada fue de 85%, es decir se obtuvo una efectividad en la gestión de proyectos de inversión del 98%.

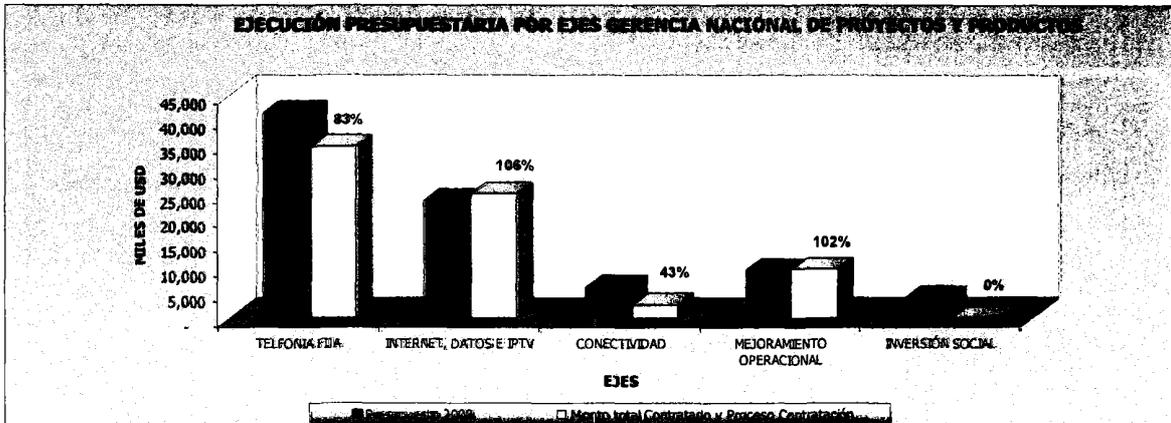
El monitoreo, control y seguimiento de los proyectos de inversión permite determinar el promedio general de avance de todos los procesos que se gestionan año tras año. Se presenta el porcentaje comparativo:



A nivel financiero el porcentaje de ejecución presupuestaria alcanzado por la Gerencia Nacional de Proyectos y Productos a diciembre 2008 es del 85 %.

Los Ejes establecidos en el Presupuesto de Inversiones: Telefonía Fija, Internet y Mejoramiento Operacional, han alcanzado la totalidad de su ejecución presupuestaria con excepción de los Ejes: Inversión Social y Conectividad, que se prevé potenciarlos en el 2009.

EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA GERENCIA NACIONAL DE PROYECTOS Y PRODUCTOS POR EJES								
					% Ejecución Controlado / Presupuesto	% Ejecución Controlado / Presupuesto	% Desembolso	
1	TELEFONIA FIJA	41,605,120	34,637,008	33,100,185	17,352,699	83%	80%	42%
2	INTERNET, DATOS E IPTV	29,687,051	25,123,373	14,323,373	5,077,670	106%	60%	21%
3	CONECTIVIDAD	6,300,000	2,700,000	-	-	43%	43%	0%
4	MEJORAMIENTO OPERACIONAL	9,661,359	9,848,630	7,586,442	2,827,328	102%	79%	29%
5	INVERSIÓN SOCIAL	4,000,000	-	-	-	0%	0%	0%
						85%	66%	30%



7.4 INVENTARIOS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN 2008

74.1 PROYECTOS GESTIONADOS ZONA ANDINA

Proyectos	Procesos	Estado actual	Acciones a tomar
AMPLIACIÓN DE LA RED NGN	IMPLEMENTACIÓN DE REDUNDANCIA Y AMPLIACIÓN DE LA RED NGN DE ANDINATEL	El proyecto se encuentra implementándose con un 7% de ejecución del contrato	Se espera su conclusión final y la entrega recepción
PLAN NACIONAL DE CONECTIVIDAD	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DEL EQUIPAMIENTO NECESARIO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LOS ANILLOS DWDM QUITO-TULCÁN-QUITO Y QUITO-GUAYAQUIL-SALINAS-QUITO	En proceso el pago de anticipo	Ejecución de las Obras
RED MULTISERVICIOS IP/MPLS	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DEL EQUIPO AGREGADOR NECESARIO PARA LA RED IP-MPLS	El proyecto se encuentra implementándose con un 75% de ejecución del contrato	Se espera su conclusión final y la entrega recepción
	ADQUISICIÓN DE LOS EQUIPOS TERMINAL DE ABONADO CPE's	El proyecto se encuentra implementándose con un 80% de ejecución del contrato	Se espera su conclusión final y la entrega recepción
	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE LOS DSLAM-IP	El proyecto se encuentra implementándose con un 75% de ejecución del contrato	Se espera su conclusión final y la entrega recepción
	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DEL BACKBONE NECESARIO PARA LA RED IP-MPLS	El proyecto se encuentra implementándose con un 95% de ejecución del contrato	Se espera su conclusión final y la entrega recepción

	INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 52 DE 81

Proyectos	Procesos	Estado actual	Acciones a tomar
PLAN NACIONAL DE EXPANSIÓN INALÁMBRICA	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DEL EQUIPAMIENTO WIMAX	Elaboración del Contrato	Suscripción del Contrato
SERVICIOS DE TELEVISIÓN CODIFICADA POR SUSCRIPCIÓN	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA NECESARIA PARA LA COMPLETA IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO PILOTO PARA SERVICIO DE IPTV	El proyecto se encuentra implementándose con un 90% de ejecución del contrato	Se espera su conclusión final y la entrega recepción
TELEFONÍA FIJA EN PROVINCIAS	ADQUISICIÓN DE EQUIPOS SATELITALES	Finalizado al 100%	
	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE LOS EQUIPOS DE TRANSMISIÓN VÍA RADIO Y FIBRA ÓPTICA	El proyecto se encuentra implementándose con un 95% de ejecución del contrato	Se espera su conclusión final y la entrega recepción
	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE LOS ACCESS MEDIA GATEWAY AMG'S PARA RIOBAMBA	El proyecto se encuentra implementándose con un 100% de ejecución del contrato	Se espera la entrega recepción
TELEFONÍA FIJA EN PROVINCIAS	CONSTRUCCIÓN DE PLANTA EXTERNA 2do GRUPO DE SORTEO COMITÉ DE CONTRATACIONES	Finalizado al 100%	
	CONSTRUCCIÓN DE PLANTA EXTERNA 3er GRUPO DE SORTEO COMITÉ DE CONTRATACIONES	El proyecto se encuentra implementándose con un 97% de ejecución del contrato	Se espera su conclusión final y la entrega recepción
	CONSTRUCCIÓN DE PLANTA EXTERNA 5to GRUPO DE SORTEO COMITÉ DE CONTRATACIONES	El proyecto se encuentra implementándose con un 25% de ejecución del contrato	Se espera su conclusión final y la entrega recepción
	CONSTRUCCIÓN DE PLANTA EXTERNA 6to GRUPO DE SORTEO COMITÉ DE ADQUISICIONES	El proyecto se encuentra implementándose con un 28% de ejecución del contrato	Se espera su conclusión final y la entrega recepción
	CONSTRUCCIÓN DE PLANTA EXTERNA 7to GRUPO DE SORTEO COMITÉ DE CONTRATACIONES	En proceso el pago de anticipo	Ejecución de Obras
	CONSTRUCCIÓN DE PLANTA EXTERNA 8to GRUPO DE SORTEO COMITÉ DE ADQUISICIONES	En proceso el pago de anticipo	Ejecución de Obras



**INFORME DE LA GESTIÓN
DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA;
ECONOMICA Y FINANCIERA
AL CIERRE DEL AÑO 2008**

TRATAMIENTO:
CONFIDENCIAL

FECHA DE CORTE:

31 DE DICIEMBRE DE 2008

PAG: 53 DE 81

Proyectos	Procesos	Estado actual	Acciones a tomar
TELEFONÍA FIJA QUITO - PICHINCHA	CONSTRUCCIÓN DE PLANTA EXTERNA 1er GRUPO DE SORTEO COMITÉ DE CONTRATACIONES	Finalizado al 100%	Finalizado al 100%
	CONSTRUCCIÓN DE PLANTA EXTERNA 4to GRUPO DE SORTEO COMITÉ DE ADQUISICIONES	El proyecto se encuentra implementándose con un 99% de ejecución del contrato	Acta de entrega recepción
	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE LOS ACCESS MEDIA GATEWAY AMG's PARA LAS LOCALIDADES DE GUAYLLABAMBA, PIFO Y YARUQUÍ	Entrega Recepción	Firma de Acta Entrega Recepción
	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE LOS ACCESS MEDIA GATEWAY AMG's PARA LA COBERTURA DE TELEFONÍA FIJA EN QUITO Y PICHINCHA	Entrega Recepción	Firma de Acta Entrega Recepción
	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE LOS SISTEMAS DE TRANSMISIÓN	Entrega Recepción	Firma de Acta Entrega Recepción

	INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA DE CORTE: 31 DE DICIEMBRE DE 2008		PAG: 54 DE 81

7.4.2 PROYECTOS GESTIONADOS POR LA ZONA PACIFICO

IMPLEMENTACION DE TELEFONIA INALAMBRICA EN LAS PROVINCIAS DE AZUAY, CAIAP, LOJA, MORONA SANTIAGO Y ZAMORA CHINCHIPE (CDMA 450)	IMPLEMENTACION DE TELEFONIA INALAMBRICA EN LAS PROVINCIAS DE AZUAY, CAÑAR, LOJA, MORONA SANTIAGO Y ZAMORA CHINCHIPE (CDMA 450)	Dotar de los servicios de voz y datos en los sectores descritos para aumentar la capacidad y cobertura en zona sur del país otorgada por la CNT S.A.	Implementación	Entrega recepción
PROYECTO INTEGRADO DE SERVICIOS DE INTERNET - BANDA ANCHA, RED XDSL Y METRO ETHERNET PARA GUAYAQUIL	PROYECTO INTEGRADO DE SERVICIOS DE INTERNET - BANDA ANCHA, RED XDSL Y METRO ETHERNET PARA GUAYAQUIL	Ofrecer la conectividad necesaria para brindar el servicio de datos e Internet de banda ancha para la ciudad de Guayaquil.	Implementación	Entrega recepción
PROYECTO PILOTO GERIPAC (GERIPAC)	RED DE PROXIMA GENERACION (NGN)	Asegurar todo el tráfico generado a nivel nacional e Internacional por la red NGN permitiendo tener respaldo geográfico en la zona pacífico de la CNT S.A.	Implementación	Entrega recepción
SERVICIO TELEFONICO DE VALOR AGREGADO (SVA)	SERVICIO TELEFONICO DE VALOR AGREGADO (SVA)	Ofrecer la infraestructura y plataforma necesarias para brindar servicios de valor agregado telefónicos como servicios 1800, 1700, casilleros de voz, etc., en la ciudad de Guayaquil.	Implementación	Entrega recepción
PROYECTO PILOTO WIMAX VIA A DAULE	PROYECTO PILOTO WIMAX VIA A DAULE	Dotar de los servicios de voz y datos en la zona en mención como prueba piloto; aumentando la zona de cobertura de la CNT S.A.	Entrega recepción	Firma del acta entrega recepción

	INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA: 01 DE JUNIO DEL 2009		PAG: 55 DE 81

CAPITULO VIII

PERSPECTIVA FINANCIERA

ANÁLISIS FINANCIERO.

A continuación, se encuentra el análisis de los estados financieros y de la ejecución presupuestaria al mes de diciembre del año:

Activos.

La composición del Activo Total que alcanza USD 1.431 MM fue: Planta y Equipos 66%, Activos Corrientes 24% y Otros Activos 10%.

COMPOSICIÓN DE LOS ACTIVOS
Diciembre 2008



El Activo decreció en 1.52% con respecto al 30 de octubre de 2008, es decir pasó de USD 1.5MM a USD 1.4MM, por los siguientes factores:

Los activos corrientes, con respecto al mes de octubre del 2008 tuvieron un decrecimiento del 18.49%, en términos monetarios pasaron de USD 427.9MM a USD 348.8MM. Debido a los ajustes realizados en cuentas por cobrar entre las empresas Andinatel y Pacifictel que mantenían hasta antes de la fusión. De igual manera la cuenta "Anticipo Proveedores" disminuye en USD 16.9MM por demoras en el proceso de contratación bajo la nueva ley de contratación pública.

En lo que respecta a propiedad, planta y equipo crece su valor en un 0.51%, por el incremento de Planta Externa en USD 3.1MM, Obras en Curso en USD 17.5MM, Equipos de Transmisión en USD 3.7MM y Planta Interna en USD 1.2MM por efecto de las inversiones realizadas hasta el 31 de diciembre 2008.

El grupo Otros Activos se incrementó en USD 52.3MM siendo la cuenta de mayor importancia "inversiones" a largo plazo que aumentaron en USD 55.3MM que pasó de USD 24.5MM en octubre 2008 a USD 79.8MM en diciembre 2008, en este subgrupo consta la "inversión en TELECSA" que en octubre 2008 ascendieron a USD 44.2MM y para diciembre es de USD 49.9MM, siendo esta última cifra la valoración de la inversión que tiene la Corporación en TELECSA al 31 de diciembre del 2008. La cuenta "Otros Activos" decreció en USD 3.1MM, en este subgrupo consta los "Activos diferidos".

Pasivos.

La composición del Pasivo Total que alcanza a USD 457.9 MM fue: Pasivo Corriente 58% y Pasivos a Largo Plazo 42%.

	INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA: 01 DE JUNIO DEL 2009		PAG: 56 DE 81

COMPOSICIÓN DE LOS PASIVOS
Diciembre 2008



Los pasivos disminuyeron en 1.66% con respecto a octubre de 2008, es decir pasaron de USD 465.6MM a USD 457.9MM.

Los Pasivos Corrientes disminuyeron en 14.43% puesto que pasaron de USD 312.1MM a USD 267MM., debido a los ajustes que se realizaron en cuentas por pagar entre las ex empresas ANDINATEL y PACIFICTEL que mantenían hasta antes de la fusión. Así también dentro de este grupo la cuenta por pagar a la CANACIET se canceló en su totalidad; la cuenta provisión participación a trabajadores pasó de USD 15.1MM a USD 220mil, esto de acuerdo a la política gubernamental del no pago de utilidades en empresas de partición Estatal.

El Pasivo a Largo Plazo, entre un período y otro, tuvo un incremento de USD 37.3MM; variación que es compartida entre el rubro de provisiones para Jubilaciones Patronales que pasó de USD 64.5MM a USD 70.1MM y el rubro Deuda externa pasó de USD 89MM a USD 120.8MM.

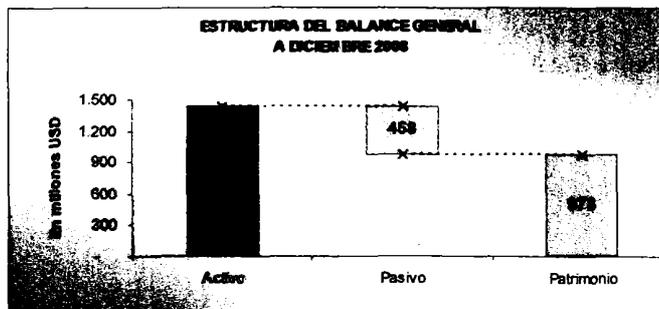
Patrimonio.

La composición del Patrimonio fue de USD 973.1MM con la siguiente composición: Capital Social 25%, Reserva de Capital 112%, Resultados acumulados -41% y Utilidad del Ejercicio 3%.

El Patrimonio al 31 de diciembre del 2008 disminuyó a USD 973.1MM, es decir tuvo un decremento del 1.45% con respecto a octubre del 2008, cuyo monto fue de USD 987.4MM. Dentro del grupo Patrimonio constan el Capital Social, Reservas de Capital, Resultados Acumulados y Utilidad del Ejercicio.

Respecto a octubre 2008 las cuentas patrimoniales tienen los siguientes resultados:

- El Capital Social se mantiene en USD 245.9MM
- La Reserva de Capital se mantiene en USD 1.094MM
- Los Resultados Acumulados pasan de USD 103.2MM a USD 396.7MM
- Finalmente, la Utilidad del Ejercicio disminuye en USD 4.5MM por efecto de varios factores que se analizarán más adelante, en la sección Utilidad Operativa y Utilidad Neta, a pesar de haber suspendido la participación de las utilidades a los trabajadores.

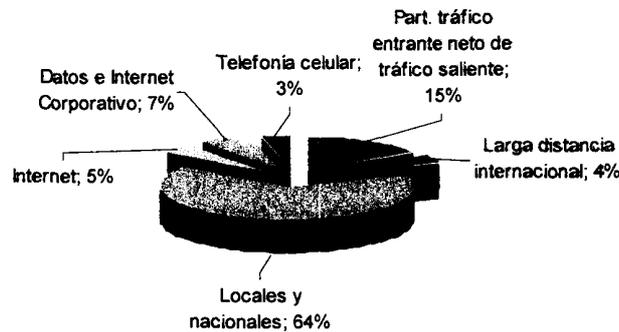


	INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA: 01 DE JUNIO DEL 2009		PAG: 57 DE 81

Ingresos.

Los principales segmentos de negocio generaron USD 423.8 MM equivalentes al 98% de los ingresos operativos, cuya participación fue: servicios locales y nacionales 64%; tráfico entrante y saliente neto 15%, transmisión de datos 7%, servicios de Internet 5%, larga distancia internacional 4% e interconexión celulares 3%.

**ESTRUCTURA DE LOS INGRESOS
OPERACIONALES
DICIEMBRE-08**



Al realizar la comparación con el comportamiento de los ingresos a octubre 2008, resulta que a diciembre 2008, los segmentos de mayor crecimiento son los servicios de Transmisión de Datos con 39%, Internet 23.8%, Larga Distancia Internacional 12.5%, Interconexión celulares 27.2%, Servicios locales y nacionales 20.5%, Telefonía Pública 19.7% y Tráfico entrante y saliente neto 21.1%. Cabe señalar que se obtienen estos resultados a pesar de la baja de tarifas, y la eliminación de la interconexión nacional.

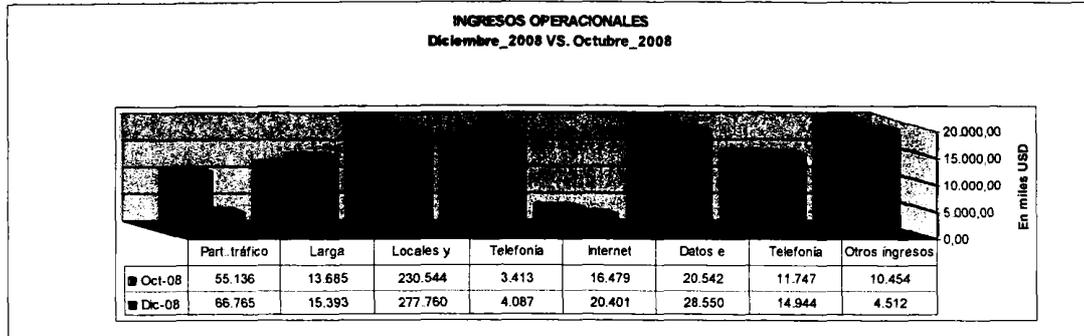
**Crecimiento de los Ingresos Operativos
Diciembre 2008 respecto a Octubre 2008**

Tipo de ingreso	% de Crecimiento Diciembre 2008
Transmisión de datos	39.0%
Internet	23.8%
Larga Distancia Internacional	12.5%
Interconexión celulares	27.2%
Otros Ingresos (reinstalaciones, bloqueos, acometidas, traspasos, ingresos por administración ANDINADATOS y ANDINANET, ingresos liquidación convenios OTECEL y CONECEL e ingresos guías telefónicas y materiales).	-56.8%
Servicios locales y nacionales	20.5%
Telefonía Pública	19.7%
Trafico entrante y saliente neto	21.1%

El total de los ingresos operativos al 30 de diciembre del 2008 ascendieron a USD 432.4MM representando un aumento del 19.5% respecto a los ingresos generados durante el mes de octubre del año 2008 que ascendieron a USD 362MM.

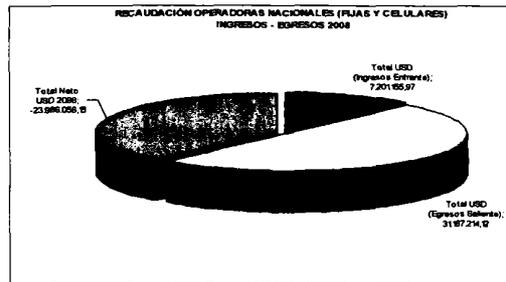
Como parte de la estrategia de la CORPORACION NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES S.A. para acoplarse a la tendencia internacional en el sector de telecomunicaciones y proveer servicios convergentes, la empresa inició una renovación en su plataforma tecnológica y en su estructura

organizacional, con un enfoque de **SERVICIO AL CLIENTE** como elemento estratégico y diferenciador, que le permitirá estar a la vanguardia y ser uno de los líderes el sector TELCO's.

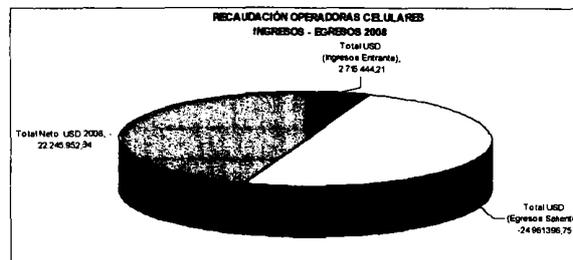


Tráfico entrante Celulares y Fijas

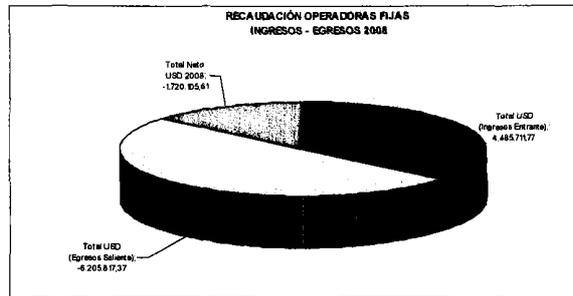
En la **Zona Andina**, en el año 2008 la recaudación por concepto de tráfico entrante hacia la red de la ex ANDINATEL S.A. de las Operadoras Nacionales (Celulares y Fijas) ascendió a USD \$7.201.155,97, lo cual se puede observar en el siguiente gráfico:



A continuación se presenta un gráfico donde se puede observar las recaudaciones únicamente para los celulares. Se puede determinar que por el tráfico cursado entre las operadoras Celulares (OTECEL, CONECCEL, TELECSA), por ello CNT S.A. recaudó USD \$2.715.444,21 representando el 37,71% de los ingresos totales por este concepto, mientras que los egresos o pagos a los celulares por el 2008 fueron de USD 24.961.396,75 que representan el 80,09% de los egresos totales por tráfico nacional.



El tráfico cursado entre las operadoras Fijas (PACIFICTEL, ETAPA, SETEL, ECUTEL, LINKOTEL Y ETAPA TELECOM) se muestra en el gráfico a continuación. El gráfico contempla a ex PACIFICTEL, pues recién en octubre del 2008 se fusionó en CNT.



Fuente y Elaboración: Gerencia de Interconexión y Regulación

Se hace notar que luego de la fusión en octubre del 2008, se deja de liquidar el tráfico con PACIFICTEL S.A. siendo este un volumen importante; sin embargo, el saldo neto varía poco pues la diferencia entre los tráficos saliente y entrante era de unos 25 millones de minutos a favor de PACIFICTEL S.A. Habrá que mirar el comportamiento para el año 2009

El comportamiento real del Tráfico Entrante en la Zona del Pacífico desde los Operadores descritos en el cuadro (1), refleja un crecimiento del 26,52% respecto lo proyectado, dado el despunte del tráfico generado desde los nuevos Operadores SETEL, ECUTEL Y ETAPATELECOM, lo que incide en el crecimiento de los ingresos en un 18,24%.

cuadro (1)

	minutos			Ingresos USD		
	prosp.ado.	real	crec. real	prosp.ado.	facturado	crec. real
	75.698.625,92	89.900.632,85	18,76%	\$1.226.317,74	\$1.456.390,25	18,76%
	34.312.586,55	35.255.897,27	2,75%	\$555.863,90	\$571.145,54	2,75%
	56.271,15	2.368.576,31	4109,22%	\$1.125,42	\$38.453,67	3316,82%
	4.881.279,19	11.233.415,45	130,13%	\$97.625,58	\$181.981,33	86,41%
Totales	41.962.082,04	59.769.856,15	42,44%	\$839.241,64	\$968.271,67	15,37%
Totales	156.910.845	198.528.378	26,52%	\$2.720.174,29	\$3.216.242,45	18,24%

Nota: la diferencia porcentual entre los ingresos reales y lo facturado en algunos Operadores, se debe a que en el Presupuesto, se aplicó un cargo por tráfico entrante de \$0,02/min.

Los valores facturados hasta Octubre 2008, han sido efectivamente recaudados durante el período motivo de este informe.

Cuadro (2)

	minutos			Ingresos USD		
	proyectados	real	PROYECTADO REAL	prosp.ado.	facturado	PROYECTADO REAL
	7.050.404,12	7.229.514,45	2,54%	\$114.216,55		2,54%
	199.490.872,29	195.164.028,97	-2,17%	\$6.475.744,26		-16,95%
	49.939.293,81	47.175.473,95	-5,53%	\$1.049.435,22		-11,48%
	8.113.679,76	13.013.430,91	60,39%	\$177.582,60		18,72%
Totales	264.594.249,98	262.582.448	-0,76%	\$7.816.978,63	\$6.634.884,14	-15,12%
Totales	421.505,095	461.110,826	9,40%	\$10.537.152,92	\$9.851.126,60	-6,51%

El cuadro (2) refleja de manera general una ligera reducción en los minutos generados por los tráficos entrantes desde los Operadores TELECSA, ANDINATEL, ETAPA Y LINKOTEL, en 0,76%, lo que ha implicado una reducción en los valores estimados por ingresos en un 15,12%.

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA: 01 DE JUNIO DEL 2009		PAG: 60 DE 81

Cabe señalar que en los casos de ANDINATEL y ETAPA, los tráficos cursados hasta Octubre 2008, pese a haber sido facturados, no ha existido ejecución o recaudación alguna, en el caso de ETAPA debido a discrepancias de años anteriores que se mantienen hasta la fecha, y respecto ANDINATEL, la situaciones similares sumadas a la fusión de las ex – ANDINATEL y ex – PACIFICTEL.

En cuanto a los Operadores LINKOTEL Y TELECSA, los ingresos estimados por tráficos realmente cursados se provisionaron contablemente y no se generaron facturas por ellos, por lo cual en los ingresos no se refleja este rubro. Con LINKOTEL existen discrepancias y anomalías desde el inicio de la interconexión, lo que llevó a entablar acciones legales por parte de la ex – PACIFICTEL, no obstante el tráfico reflejó un incremento de 60,39% respecto a lo presupuestado, lo que bajo la aplicación del cargo de la CNT S.A. (Ex PACIFICTEL), representa un incremento del 18,72% sobre lo proyectado para el año 2008.

Es preciso resaltar que en reiteradas ocasiones Interconexiones Nacionales presentó a las autoridades de la ex – PACIFICTEL, alternativas de solución para los temas pendientes con los Operadores ETAPA, TELECSA, LINKOTEL, sobre las cuales, no hubo toma de decisiones que permitieran regularizar la relación en lo referente a cobros y pagos.

Ingresos por Facilidades estimadas Año 2008

Presupuestado	Facturado	No Facturado	Recaudado	%ejecución
\$ 2.409.586,99	\$ 1.623.765,95	\$ 678.712,30	\$ 87.396,17	3,63%

La estimación y expectativa de ingresos por facilidades para el Año 2008, radicó en la recuperación de valores correspondientes a facilidades brindadas a los Operadores CONECEL, OTECEL, TELECSA y LINKOTEL, resaltando el hecho de que TELECSA representa el valor más alto estimado en \$ 1.497.114,17 por los años 2004 al 2007, siguiéndole en su orden y por igual período, LINKOTEL con \$ 204.060,68. Los motivos que han impedido su ejecución, son los mismos que han afectado la ejecución por tráfico de interconexión con estos Operadores.

5.2 Tráfico Saliente Celulares y Fijos

Celulares.- Para la Zona Andina, los cargos de interconexión a operadoras móviles tienen como antecedente que la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones emitió con fecha 5 de octubre de 2007 las Resoluciones N° SENATEL-2007-146 y SENATEL – 2007 -145 entre ANDINATEL S.A. y OTECEL S.A. y ANDINATEL S.A. y CONECEL S.A. respectivamente, lo cual ha permitido que los egresos que se realizan por concepto de llamadas terminadas en la red de las mencionadas operadoras disminuyan, con respecto al año 2007

Los cargos de interconexión de las llamadas terminadas en la red de las Operadoras Celulares se encuentran establecidas en:

CUADRO 1.

OPERADOR MÓVIL	CARGO DE INTERCONEXIÓN USD
OTECCEL S.A	0,0887
CONECEL	0,0847
TELECSA	0,0915

Fuente y Elaboración: Gerencia de Interconexión y Regulación

En la Zona Andina el estado de las cuentas con las operadoras celulares fue remitido en forma mensual a cada una de las Operadoras Móviles, un resumen con las mediciones cursadas por el tráfico de



**INFORME DE LA GESTIÓN
DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA;
ECONOMICA Y FINANCIERA
AL CIERRE DEL AÑO 2008**

TRATAMIENTO:
CONFIDENCIAL

FECHA:

01 DE JUNIO DEL 2009

PAG: 62 DE 81

SETEL.- Se han solucionado temas pendientes y durante el 2008 se efectuó la liquidación de tráfico nacional e internacional desde el 18 de junio de 2007 hasta agosto de 2008. Se debe mencionar que SETEL no presentó mediciones de los períodos de julio 2007, enero, febrero, mayo y septiembre 2008, esta novedad fue enviada a la Superintendencia de Telecomunicaciones para el respectivo correctivo.

LINKOTEL.- La Disposición de Interconexión No. SENATEL-02-2006 vigente para las Partes mantenía el sistema de liquidación Bill & Keep, el 28 de marzo de 2008 la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones notifica los nuevos cargos de interconexión. LINKOTEL argumenta que, desde marzo 2008 se debe liquidar y pretende no reconocer los valores concernientes al Déficit de Acceso y Uso del período de mayo 2006 a febrero 2008 sustentados en la Disposición de Interconexión, se han realizado Gestiones de negociación, las mismas que no han dado resultado, de este particular se dará a conocer al Órgano de Regulación para que intervenga.

En la **Zona del Pacífico** los egresos por interconexión (tráfico saliente) a celulares fueron como sigue:

Cuadro (3)

	minutos		del tráfico proyectado real	Egresos USD		del tráfico proyectado real
	proyectado	real		proyectado	real	
	59.406.013,43	59.216.589,74	-0,32%	\$5.788.521,95	\$5.617.522,57	-2,95%
	14.923.617,54	14.488.232,87	-2,92%	\$1.454.157,29	\$1.439.319,01	-1,02%
	33.015,35	2.134.885,63	6366,34%	\$628,61	\$28.330,37	4406,81%
	2.554.627,82	5.363.496,46	109,95%	\$52.878,43	\$84.206,89	59,25%
	24.740.423,90	41.422.441,71	67,43%	\$469.075,59	\$581.919,81	24,06%
TOTALES	101.657.698	122.625.646	20,63%	\$5.765.261,88	\$5.751.288,24	-0,18%

El comportamiento real del Tráfico Saliente de la CNT S.A. (ex – PACIFICTEL) hacia los Operadores descritos en el cuadro (3), refleja un crecimiento del 20,63% respecto lo presupuestado, lo que se justifica por la penetración agresiva en el mercado ecuatoriano de los nuevos Operadores SETEL, ECUTEL Y ETAPATELECOM. En cuanto los valores reales por tráfico saliente, reflejan una ligera reducción del 0,18% sobre lo presupuestado, resaltando que pese al crecimiento del tráfico, los cargos aplicados en el Presupuesto, sufrieron una reducción que motiva el egreso señalado.

Debe señalarse que hasta Octubre 2008, los valores por concepto del tráfico saliente con los Operadores descritos en el cuadro (3), han sido efectivamente cancelados.

Cuadro (4)

	minutos		del tráfico proyectado real	Egresos USD		del tráfico proyectado real
	proyectado	real		proyectado	real	
	4.329.821.14	2.737.425.82	-36,78%	\$664.852.70	\$340.712.96	-48,75%
	185.370.560,43	173.003.390,20	-6,67%	\$5.662.525,98	\$4.219.741,30	-25,48%
	66.769.473,41	53.709.850,31	-19,56%	\$1.480.773,91	\$1.188.813,60	-19,72%
	42.793.242,57	33.564.109,42	-21,57%	\$613.483,93	\$429.620,60	-29,97%
TOTALES	299.263.098	263.014.776	-12,11%	\$8.421.636,51	\$6.178.888,46	-26,63%

El cuadro (4) refleja de manera general una reducción en los minutos reales originados en la red de CNT S.A (Ex PACIFICTEL) frente a los proyectados para el 2008 con destino otros a los Operadores TELECSA, ANDINATEL, ETAPA y LINKOTEL en -12,11%, lo que ha implicado una reducción en los egresos proyectados en -26,63%. Los valores en dólares correspondientes a ANDINATEL y ETAPA, han sido facturados hasta Octubre08, no habiendo ejecución o pago sobre los mismos, por los motivos anotados en lo referente a ingresos por estos Operadores. Sobre TELECSA y LINKOTEL, los valores por egresos, han tenido la misma afectación que los ingresos, esto es no han sido facturados y su ejecución igualmente es 0%.

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA: 01 DE JUNIO DEL 2009		PAG: 61 DE 81

interconexión con su respectivo medio magnético, el cual sustenta dicha información, este procedimiento se ha venido realizando periódicamente con las mencionadas empresas.

a) **OTECEL S.A.-** Ex – ANDINATEL S.A. y OTECEL S.A. suscribieron con fecha 25 de febrero de 2008 el Acuerdo para cursar tráfico de OTECEL S.A. en Tránsito en la Red Pública de Telecomunicaciones de ANDINATEL S.A., estableciéndose una tasa de USD 0,0072. Con este documento se procedió a la firma del Acta de Liquidación de Tráfico en Tránsito Nacional entre ANDINATEL S.A. y OTECEL S.A. por el tráfico cursado desde el 15 de julio de 2005 al 30 de noviembre de 2007 por un valor de USD 49.946,96 (incluido impuestos), dicho valor se recaudó el 10 de abril de 2008.

b) **CONECEL S.A.-** CONECEL y CNT S.A. (ex - ANDINATEL S.A.) suscribieron el 5 de mayo de 2008 el Acta de Liquidación de Tráfico en Tránsito Nacional y de Tráfico de Larga Distancia Internacional, por el periodo comprendido del 15 de julio de 2005 al 31 de enero de 2008.

c) **TELECSA S.A.-** TELECSA S.A. y CNT S.A. (ex - ANDINATEL S.A.) no han suscrito un nuevo Acuerdo de Interconexión desde el 30 de abril de 2004, únicamente se han efectuado conciliaciones de mediciones de tráfico, dicha información se encuentra levantada en el Acta de Liquidación del 24 de septiembre de 2008.

En este documento consta la siguiente información:

- Tráfico nacional entrante y saliente
- Tráfico de Red Inteligente
- Facilidades de Infraestructura
- Terminación de tráfico de Red Inteligente en la red de PACIFICTEL.

Se debe considerar que por la formación de la empresa CNT S.A. fruto de la fusión de las empresas ex-ANDINATEL S.A. y ex PACIFICTEL S.A., la nueva Acta de Liquidación debe contener la información de las dos compañías.

En la Zona Andina el estado de las cuentas con las operadoras fijas se realizó como sigue:

EX PACIFICTEL.- En lo referente a la relación comercial con PACIFICTEL S.A., se realizó la liquidación hasta el 30 de septiembre de 2008, dicha conciliación se encuentra registrada en el Acta de Reunión de Conciliación de Cuentas entre PACIFICTEL S.A. y ANDINATEL S.A., de enero 29 de 2008. El 31 de octubre de 2008 se fusionaron las empresas ANDINATEL S.A. y PACIFICTEL S.A., transformándose en la CORPORACIÓN NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES CNT S.A., a partir de esta fecha se deja de realizar conciliaciones y liquidaciones de cuentas. Sin embargo se llevan los registros de tráfico

ETAPA.- Las conciliaciones y liquidaciones se han realizado oportunamente, verificando que cumplan con los márgenes de aceptación. ETAPA presentó inconsistencias en el registro de mediciones de agosto 2008 mientras superan estas diferencias, se ha liquidado septiembre 2008 y según lo expresado en el Acuerdo de Interconexión entre ANDINATEL S.A. y ETAPA, Anexo B “Condiciones Económicas” numeral 1.5 literal d) se han realizado conciliaciones de los periodos de octubre y noviembre 2008.

ETAPATELECOM.- Desde el inicio de operaciones ETAPATELECOM no ha registrado correctamente las mediciones del tráfico, sin embargo, las conciliaciones y liquidaciones se han realizado, verificando que cumplan con los márgenes de aceptación.

ECUADORTELECOM.- Las conciliaciones y liquidaciones se han realizado oportunamente, verificando que cumplan con los márgenes de aceptación, está pendiente por liquidar octubre 2008 por inconsistencias en el tráfico nacional.

	INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA: 01 DE JUNIO DEL 2009		PAG: 63 DE 81

5.3 Liquidaciones Internacionales

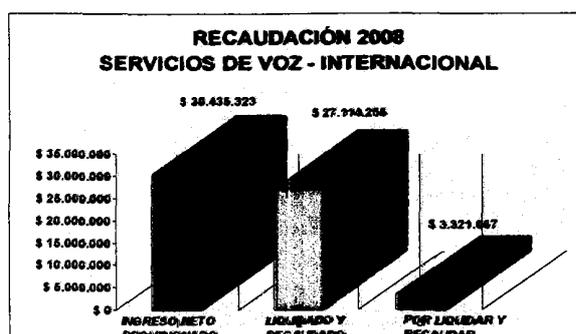
En la **Zona Andina** el negocio de la interconexión internacional de servicios de voz, en los últimos cuatro años (2005 – 2008), ha permitido, obtener ingresos netos de aproximadamente 30 millones de dólares anuales en promedio. Esto, deja en evidencia la importancia que reviste para la empresa este negocio *per se* y que además, es el pilar fundamental para todo el negocio de Larga Distancia Internacional (LDI) ofrecido a los abonados de CNT S.A. y para garantizar que los abonados del exterior tengan acceso a los abonados de nuestra red.

La connotación estratégica del negocio de la interconexión internacional, hace necesaria la administración eficaz y eficiente del mismo, lo que comprende - entre otros aspectos - la atención a los problemas y limitaciones a los que está expuesta la gestión de la Gerencia de Interconexión en estos momentos, dada la estructura provisional que aprobó el Directorio de CNT para la fusión, en la cual existen dos Gerencias de Interconexión y Regulación **una en CNT Zona Andina y otra en CNT Zona Pacífico** con similares funciones, por lo que ya se ha solicitado su revisión bajo el concepto de una estructura centralizada para disponer de un solo frente de CNT S.A. con los carriers internacionales, aspecto que se verá reflejado en los resultados del 2009.

Las “liquidaciones internacionales 2008*”, en la **Zona Andina** por concepto de interconexión por tráfico internacional de voz, se recaudó aproximadamente USD 30.435.323, lo que representa un 3,83% más que en el año 2007.



Hasta principios de enero del 2009, del total del ingreso neto provisionado, se ha recaudado y liquidado el 89,09%, quedando pendientes aproximadamente USD \$3.321.067, como se muestra a continuación:

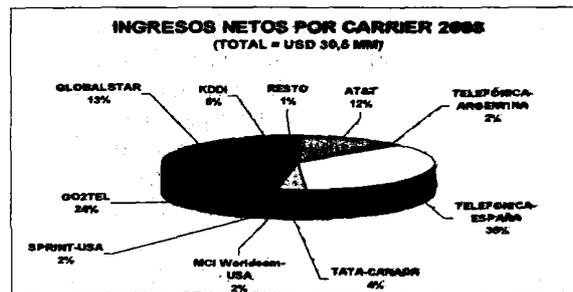


* **Nota:** Los datos presentados en este apartado no son definitivos, puesto que están sujetos a ajustes por el ingreso rezagado de cuentas de tráfico entrante reales (enviadas por los carriers) y por la entrada en vigencia rezagada de los Acuerdos 2008. De todas maneras, los ajustes mencionados serán marginales y no se traducirán en cambios relevantes que afecten significativamente este análisis.

	INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA: 01 DE JUNIO DEL 2009		PAG: 64 DE 81

En virtud de los contratos con los diferentes Carriers bajo la modalidad postpago, que regían el año 2008, y de los tiempos establecidos en el Reglamento de la UIT, se espera liquidar y recaudar el 100% de los valores hasta finalizar el primer trimestre del 2009.

Tomando en cuenta el pequeño porcentaje pendiente de liquidación y que a pesar de que la práctica común de la industria es liquidar por períodos trimestrales – lo que da un margen de tiempo de hasta 7 u 8 meses –, se puede mencionar que los resultados en cuanto a liquidaciones internacionales, son muy buenos.

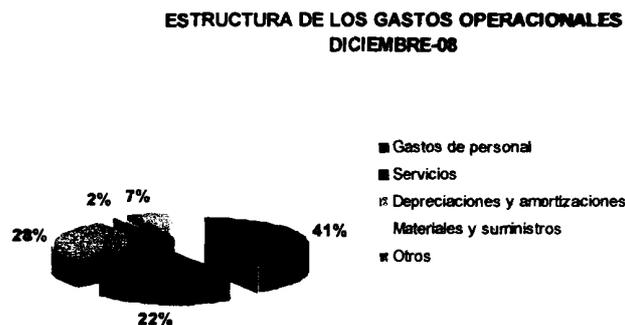


Fuente y Elaboración: Gerencia de Interconexión y Regulación

Se puede destacar que AT&T, Telefónica de España y los carriers bajo la modalidad prepago (Go2tel, Globalstar y KDDI), juntos representan aproximadamente el 90% de los ingresos netos por interconexión internacional.

Gastos.

Los gastos operacionales llegaron a USD 359 MM, con la siguiente estructura: remuneraciones y beneficios sociales 41%, servicios 22%, depreciaciones y amortizaciones 28%, materiales y suministros 2% y otros gastos operativos 7%.



Gasto en Remuneraciones y Beneficios Sociales (Masa Salarial)

La masa salarial entre octubre y diciembre 2008 tiene una variación positiva de 31.3%, que en términos monetarios significa aproximadamente USD 85.6MM. El incremento se debe a varios eventos legales ocurridos especialmente durante el primer semestre del año 2008 y no por efecto de incremento en los rubros salario básico y/o beneficios sociales. Dichos eventos se detallan a continuación:

- Expedición del Mandato No. 8 por parte de la Asamblea Nacional Constituyente lo cual obligó a la compañía a incorporar a su nómina a personal intermediados y a personal con la figura de servicios

	INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA: 01 DE JUNIO DEL 2009		PAG: 65 DE 81

profesionales, teniendo que reclasificar el gasto por estos conceptos como parte del sueldo básico de personal de nómina.

- Por la aplicación de la unificación salarial de los rubros tales como antigüedad, bonificaciones y vacaciones.
- Liquidación proporcional al personal intermediado de décimos sueldos y pago de vacaciones no gozadas, liquidación fondos de reserva.
- Como hecho consecuente, de estas incorporaciones la cuenta aporte patronal al IESS
- El seguro de personal sufrió un incremento por incorporación a este beneficio del personal antes intermediado y adicionalmente por el encarecimiento de la póliza debido al índice de siniestralidad de los usuarios (120% promedio), índice que en la proximidad del término de la póliza llegó hasta un 140%. Este fenómeno se da por el uso excesivo del servicio por parte de los usuarios a finales del término de la póliza.

Gasto en Servicios.

El Gasto por Servicios es el tercer rubro de mayor participación en el total de gastos operativos con el 22.2% con un valor de USD 79.6MM.

El gasto total en servicios se incrementó en un 37%, respecto a octubre 2008 que significa en términos monetarios USD 21.5MM. Este aumento se genera por los siguientes eventos:

- Por efecto de la ejecución de proyectos de inversión que va de la mano con el incremento del gasto arriendo de cables satelitales.
- Por el egreso extraordinario que significa la entrega de facturas a domicilio, el cual a la fecha de éste informe asciende a USD 586.509. Se calcula de acuerdo al contrato suscrito con TASKI que el gasto mensual por imprimir, distribuir y actualizar las facturas que se van a distribuir a domicilio será de USD 186.mil mensuales; sin embargo en los balances al 31 de diciembre 2008 el gasto mensual por éste concepto en promedio ha sido de USD 147mil, se asume que éste promedio responde a que aún no se llega a niveles de distribución del 100% de clientes.
- Finalmente existen incrementos del gasto en servicios tales como: vigilancia en el orden de USD 4.3MM, mantenimiento planta interna USD 3.9MM, entre otros.

Gasto Materiales y Suministros.

Este gasto registra en diciembre 2008 un incremento del 31% en relación a octubre 2008. Es recomendable que La empresa CNT a través de su ente administrativo, realice sus mejores esfuerzos para optimizar el uso de los servicios de tal manera que, el incremento del gasto en éstos, no repercuta de manera significativa en los niveles de gasto operativo.

Utilidad Operativa y Utilidad Neta.

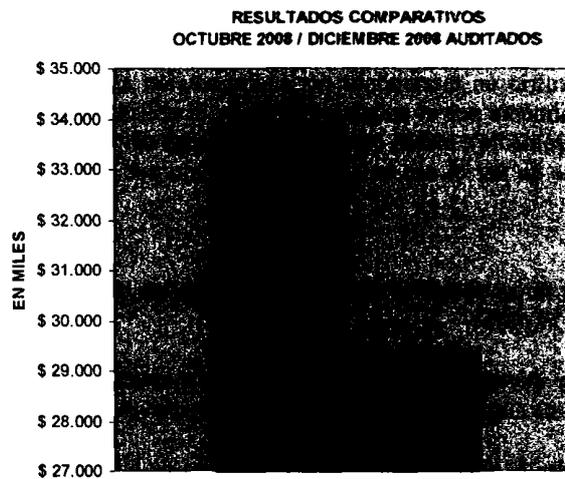
La utilidad operativa decreció en USD 15.2MM con respecto al resultado obtenido a octubre del 2008. Este disminución fue del orden del 17.2%, es decir pasó de USD 88.6MM a USD 73.4MM.

La Utilidad Neta al 30 de diciembre del 2008 fue de USD 29.4MM, menor en USD 4.5MM respecto a octubre 2008 que fue de USD 33.9MM. En este resultado ya se incluye el cálculo del Valor Patrimonial Proporcional – VPP, por la pérdida de TELECSA, que en proporción le corresponde a CNT S.A. un monto de USD 21.3MM. Esta proporción se refleja en el balance de pérdidas y ganancias como gasto extraordinario.

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA: 01 DE JUNIO DEL 2009		PAG: 66 DE 81

La afectación en la utilidad neta registrada respecto a octubre 2008, tiene que ver con algunos aspectos: a) el comportamiento de los ingresos que creció en un promedio mensual de 9.3%; b) el incremento del gasto en un 14.7 %; y, c) La no distribución de utilidades a los trabajadores.

Es importante señalar que hasta el 31 de diciembre de 2008, se ha transferido a TELECSA el valor de USD 30.7MM como aporte a su Plan de Inversiones 2008, en el que CNT S.A. se comprometió a aportar la cantidad de USD 35MM.



Análisis de Resultados.

En conclusión, de lo anterior podemos afirmar que en términos monetarios, la compañía generó USD 70.4MM de ingresos operativos adicionales con respecto a octubre del 2008, generando para ello un gasto operativo adicional de USD 85.6MM. El efecto fue una disminución en la utilidad operativa en USD 15.2MM. Si comparamos el crecimiento de los ingresos versus los gastos de un período a otro, se concluye que, mientras los ingresos crecieron en un promedio mensual (octubre – diciembre) del 9%, los gastos operativos crecieron en 15%, lo cual se refleja en el margen operacional que a diciembre 2008 fue de 16.98%, es decir 7.5 puntos porcentuales menos que el margen operacional obtenido en octubre 2008 y que fue de 24.48%.

El crecimiento de los ingresos tiene su explicación en la estrategia comercial que viene aplicando CNT y que centraba sus esfuerzos en los segmentos con mayor volumen de ingresos (telefonía fija). El análisis histórico del comportamiento de los ingresos de las empresas ex Andimatel y ex Pacifictel, muestra que los márgenes operacionales han decrecido en el tiempo precisamente por la estrategia referida. En este sentido, se debe resaltar la importancia del cambio de estrategia aplicada por esta Administración a partir del mes de agosto 2008 que se focaliza en los segmentos del negocio con mayores márgenes operacionales (Datos e Internet).

Adicionalmente, para volver ejecutable la nueva estrategia, la compañía reestructuró el área de negocios centrando su dinámica en el valor de los clientes, con orientación a procesos, gestión de la satisfacción del cliente y calidad del servicio.

Ejecución Presupuestaria Ingresos y Gastos.

El presupuesto de Ingresos 2008 se proyectó en USD 504MM, de los cuales se ha ejecutado el 86%, es decir, USD 432.4MM, como muestra el siguiente cuadro:



**INFORME DE LA GESTIÓN
DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA;
ECONOMICA Y FINANCIERA
AL CIERRE DEL AÑO 2008**

TRATAMIENTO:
CONFIDENCIAL

FECHA:
01 DE JUNIO DEL 2009

PAG: 67 DE 81

Detalle	Presupuesto 2008	Plan Noviembre 2008	Real Noviembre 2008	Plan Diciembre 2008	Real Diciembre 2008	Q4 Plan 2008	Q4 Real 2008	VARIAC. Q4 2008 Real Plan
INGRESOS OPERACIONALES	503.992.308	447.262.000	33.981.010	44.125.732	33.227.497	503.992.308	432.412.111	-14%
INGRE.TRAFIC.ENTRANTE TELECOMUNICACIONES	69.321.460	5.776.902	8.487.101	5.776.906	6.365.475	69.321.458	66.754.363	-4%
INGRE.TRAFIC.SALIENTE TELECOMUNICACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0%
INGRE.SERV.LARGA DISTANCIA INTERNACIONAL	13.313.129	1.339.694	1.396.768	1.354.524	310.479	15.313.129	13.292.376	1%
INGRE.SERV.LOCALES Y NACIONALES	301.752.582	26.593.047	18.090.166	26.553.753	23.982.038	301.762.583	277.760.261	-8%
TRASMISION DE DATOS	28.078.639	2.752.800	2.269.797	2.866.136	5.738.136	28.078.639	23.950.269	2%
TELEFONIA PUBLICA	12.082.905	976.090	-821.072	1.020.937	311.503	12.052.005	4.786.344	-66%
INTERCONEXION CELULARES (Ingresos-Gastos)	23.347.877	2.603.266	1.343.693	2.650.159	1.849.344	28.847.877	14.944.155	-48%
INTERNET	30.984.015	3.339.032	863.807	3.521.683	1.989.676	30.984.015	20.401.001	-34%
OTROS SERVICIOS (Reinstalación, Bloqueos, Acometidas, Traspasos, Cambio números)	17.135.800	1.349.633	3.360.229	2.349.633	-7.329.707	17.135.800	1.468.137	-74%
INGRE. % VENTA GUIAS TELEFONICAS Y MATERIALES	0	0	-1.348.868	0	10.463	0	43.861	100%
OTROS SERVICIOS (Streaming, VoInternet, Contact Center, SMS Fijo Móvil)	437.300	52.000	0	32.000	0	437.300	0	-100%

El Gasto programado para el 2008 es de USD 352.3MM, para cuya ejecución se ha venido aplicando una política de control de gasto que permita niveles de austeridad y al menos lograr mantener los mismos niveles de gastos del año 2007. Los gastos asociados al negocio (mantenimiento de red) serán optimizados de acuerdo a los estándares de calidad.

En la ejecución presupuestaria, del total de gastos operativos a diciembre 2008 fue de USD 359MM de un gasto programado a octubre de USD 382MM, es decir, la ejecución del gasto es menor en 22.9MM de lo proyectado gastar a esta fecha, lo cual en porcentaje significa el 94%, lo que se podría inferir como ahorro para la empresa.

Detalle	Presupuesto 2008	Plan Noviembre 2008	Real Noviembre 2008	Plan Diciembre 2008	Real Diciembre 2008	Q4 Plan 2008	Q4 Real 2008	VARIAC. Q4 2008 Real Plan
GASTOS OPERACIONALES	152.241.434	13.282.704	9.273.572	13.282.704	20.623.414	152.241.434	132.491.247	-13%
GASTO REMUNERACIONES	149.461.401	7.170.355	6.646.670	7.170.355	6.592.434	149.461.401	143.244.314	-4%
SUELDO BASICO	37.406.214	286.962	278.666	286.962	279.600	37.406.214	37.126.614	-1%
ANTIGUEDAD	10.902.840	1.412.036	333.971	1.412.036	5.199.937	10.902.840	10.568.903	-3%
DECIMOS Y BONIFICACIONES	31.131.423	1.649.319	1.417.741	1.649.319	1.524.644	31.131.423	30.111.434	-3%
APORTES PATRONAL IEES	17.777.917	32.135	135	32.135	-135	17.777.917	17.777.782	-0%
TERCERIZACION	9.733.466	159.872	14.140	159.872	27.763	9.733.466	9.705.703	-0%
HONORARIOS	1.973.506	162.791	117.957	162.791	77.163	1.973.506	1.896.343	-4%
HORAS EXTRAS Y SUPLEMENTARIAS	1.586.959	239.000	433.642	239.000	734.314	1.586.959	1.352.687	-13%
SEGUROS DE PERSONAL	2.911.580	2.173.314	630.589	2.173.314	1.813.320	2.911.580	2.101.950	-27%
OTRAS REMUNERACIONES (Vacaciones, Vestuario, Comisariato, Pasantía, Años Serv.)	32.743.154	3.309.032	737.170	3.309.032	946.386	32.743.154	30.997.968	-5%
GASTOS SERVICIOS	12.082.905	3.309.032	737.170	3.309.032	946.386	12.082.905	11.341.247	-6%
ARRIENDO CABLES Y SATELITAL	13.313.129	615.451	403.393	615.451	630.119	13.313.129	12.682.910	-4%
SERVICIOS BASICOS	5.730.423	731.009	426.643	731.009	900.934	5.730.423	5.833.860	2%
IMPRESION, PUBLICIDAD Y MARKETING	4.750.374	439.977	125.223	439.977	223.388	4.750.374	4.526.986	-5%
ARRIENDO Y MANTENIMIENTO EDIFICIOS	2.813.136	514.626	481.542	514.626	1.035.140	2.813.136	2.788.411	-1%
ARRIENDO Y MANTENIMIENTO TRANSPORTE	3.143.247	645.010	206.654	645.010	236.092	3.143.247	2.908.951	-7%
MANTENIMIENTO MUEBLES Y EQUIPOS	2.184.541	2.563.204	375.045	2.563.204	1.014.345	2.184.541	1.171.302	-46%
MANTENIMIENTO PLANTA EXTERNA	19.291.381	3.412.773	338.004	3.412.773	865.351	19.291.381	18.697.129	-3%
MANTENIMIENTO PLANTA INTERNA Y OTROS	13.943.117	1.726.957	52.539	1.726.957	2.621.958	13.943.117	13.667.199	-2%
VIGILANCIA	3.812.431	964.369	77.923	964.369	395.549	3.812.431	3.421.809	-10%
SERVICIOS ESPECIALIZADOS	3.807.124	292.015	109.393	292.015	328.553	3.807.124	3.557.136	-7%
VIATICOS NACIONAL E INTERNACIONAL	2.491.731	772.062	264.416	772.062	626.353	2.491.731	2.371.732	-5%
OTROS SERVICIOS (Aseo y Limpieza, Recepciones)	4.303.689	79.611	33.610	79.611	60.284	4.303.689	4.243.429	-1%
GASTOS MATERIALES Y SUMINISTROS	7.422.607	379.671	77.370	379.671	164.785	7.422.607	7.143.423	-4%
SUMINISTROS OFICINA	1.711.104	379.671	77.370	379.671	164.785	1.711.104	1.643.423	-4%
MATERIALES DE INSTALACION ABONADOS	5.373.149	52.540	3.207	52.540	19.671	5.373.149	5.123.796	-5%
OTROS SUMINISTROS (Herramientas)	338.354	7.337.313	7.596.364	7.337.313	15.971.066	338.354	338.354	0%
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	88.047.760	7.337.313	7.596.364	7.337.313	15.971.066	88.047.760	86.047.760	-2%
DEPRECIACIONES	88.047.760	7.337.313	7.596.364	7.337.313	7.640.476	88.047.760	86.047.760	-2%
OTROS GASTOS OPERATIVOS	3.711.214	300.092	0	300.092	22.817	3.711.214	3.688.397	-1%
APORTES Y CONVENIOS Aportes ASETA, Convenios Internacionales	3.711.214	300.092	0	300.092	22.817	3.711.214	3.688.397	-1%
UTILIDAD OPERACIONAL	151.750.874	135.979.296	12.707.438	130.843.028	138.593.083	151.750.874	149.920.864	-1%

Desde el punto de vista del presupuesto, el peso de gastos operacionales sobre los ingresos operacionales a diciembre 2008 es del 83% mientras que en noviembre del 2008 fue del 76%.

Ejecución Presupuestaria por Ejes Estratégicos.

El presupuesto de para el año 2008 fue alineado a la planificación estratégica y plan de negocios de la compañía, en busca de mejorar su posición financiera, niveles de rentabilidad, patrimonio, liquidez y valor agregado, es decir, propender a la maximización de ingresos y a la optimización de gastos.

Con este antecedente, se aprobó un presupuesto de inversión para proyectos de desarrollo por USD 247.6MM, los cuales se fundamentan en cuatro ejes estratégicos que son: Telefonía Fija, Internet/datos e



**INFORME DE LA GESTIÓN
DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA;
ECONOMICA Y FINANCIERA
AL CIERRE DEL AÑO 2008**

TRATAMIENTO:
CONFIDENCIAL

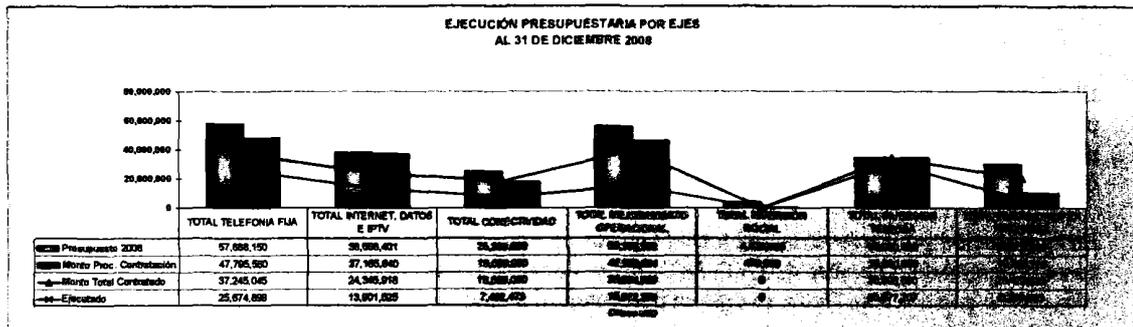
FECHA:

01 DE JUNIO DEL 2009

PAG: 68 DE 81

IPTV, Conectividad, Mejoramiento Operacional e Inversión Social, lo cual permitirá en un corto plazo mejorar y ampliar la Planta Interna y Externa y la Red de Telefonía, de Internet y Datos, y de esta manera ingresar en nuevos nichos de mercado. Adicionalmente el presupuesto contempló una inversión en TELECSA por USD 35MM, lo cual apalancaría financieramente a la Subsidiaria y financiaría parcialmente la ejecución de su plan de negocios.

A continuación se explica la ejecución presupuestaria por ejes estratégicos:



En cuanto a TELECSA, se ha desembolsado hasta el 31 de diciembre de 2008, USD 30.7MM que representa el 88% del presupuesto planificado como aporte de CNT. S.A., para el cumplimiento de su Plan de Negocios 2008.

En el gráfico se puede apreciar que en el eje de Telefonía Fija se ha ejecutado el 45% de lo presupuestado, en Internet, Datos e IPTV se ha cumplido con el 36%, en Conectividad se ha alcanzado el 30%, Mejoramiento Operacional 27%, inversión social el avance es casi imperceptible, Inversión TELECSA 88% y las Inversiones de la Región Costa se ejecutó en 21%.

En conclusión durante el año 2008 el Presupuesto de Inversiones de la Corporación fue ejecutado en un 40%. Cabe señalar que el promedio anual de ejecución presupuestaria de inversiones en las empresas Ex Andinatel y Ex Pacifictel era del 15%.

Indicadores Financieros.

El ROE a octubre del 2008 fue de 3.43%¹; mientras que para diciembre 2008, alcanzó el 3.02%. Considerando los resultados de TELECSA, al cierre de CNT en diciembre de 2008.

El Margen EBITDA a octubre del 2008 fue de 45.32%, mientras que para a diciembre 2008 fue del 39.88%, inferior en 5 punto porcentual debido al incremento de los gastos operativos en 31% con respecto a octubre de 2008.

El Margen Neto sobre las Ventas, una vez deducidos todos los gastos fue de 6.79% a diciembre 2008. Haciendo la comparación con el resultado a octubre 2008, se determina una disminución de 2.6 puntos porcentuales, pues el margen a esa fecha fue de 9.37%, a pesar de haber suprimido la distribución de utilidades a los trabajadores.

Patrimonio Comprometido por Cartera, la tendencia de este indicador es incremental. El patrimonio comprometido por efecto de la cartera mayor a 91 días, a diciembre 2008, es 10.11%, en octubre del 2008 el promedio fue del 9.87%. Se observa que actualmente, la cartera mayor a 360 días se incrementa mensualmente en un promedio de USD 200mil, en el 2008 el crecimiento promedio mensual de la cartera vacante >360 días igual. Mas adelante se detalla el plan de acción que esta vicepresidencia ha establecido

¹ Este indicador incluye el efecto por el valor patrimonial proporcional (VPP) por la conciliación de resultados entre CNT y TELECSA.

	INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
		PAG: 69 DE 81
FECHA: 01 DE JUNIO DEL 2009		

a efectos de contrarrestar esta tendencia cuyos primeros resultados, se estima tenerlos en los últimos meses del año 2008.

INDICADORES	INFORMACION ACUMULADA		
	Oct-08	Dic-08	Variación Dic-08 vs Oct-08
EBITDA (USD)	\$ 164.067.621,94	\$ 172.448.728,00	\$ 8.381.106,06
Cartera mayor a 91 días (USD)	97.504.199,20	98.333.501,81	\$ 829.302,61
ROA	6,10%	5,13%	-0,97%
ROE	3,43%	3,02%	-0,42%
LIQUIDEZ (Capital de Trabajo USD)	\$ 115.881.905,37	\$ 81.764.140,15	\$ -34.117.765
MARGEN EBITDA	45,32%	39,88%	-5,44%
MARGEN NETO	9,37%	6,79%	-2,57%
MARGEN OPERACIONAL	24,48%	16,98%	-7,50%
Patrimonio comprometido por Cartera mayor a 91 días (%)	9,87%	10,11%	0,23%

Cartera y Cobranzas.

En el mes de junio del 2008 se impulsó el proceso de mejora continua, atacando las causas a los problemas detectados bajo la metodología de mejora continua de nuestro sistema de Calidad ISO 9001, en base a la acción 147 detectada en la provincia del Tungurahua, con lo cual, la Jefatura de Crédito y Cobranza inició el proceso de fortalecimiento de varios aspectos del proceso.

Como estrategia se desarrolló un plan de acción, cuyo objetivo fue estandarizar y divulgar el proceso adecuado para la recuperación de cartera declarada vacante (Estado de Corte 92) en provincias y desarrollando un plan integral de capacitación en coordinación con la Gerencia de Provincias y sus Responsables Administrativos Financieros a nivel nacional. Dicha actividad se llevó a cabo por parte de personal de Cartera en la Unidad de Desarrollo y Formación el viernes 13 de junio de 2008, con la asistencia masiva de personal de provincias.

Los resultados obtenidos en las distintas provincias con respecto de la recuperación de cartera vacante hasta inicios de octubre 2008 fue la recuperación total de un monto de USD 44.449 catalogada como cartera de difícil recuperación.

Distribución de Cartera por Edades

Al 30 de diciembre/2008 el total de cartera de CNT S.A. asciende a USD 131.8MM misma que en relación al mes de noviembre de 2008 fue de USD 134.7MM, evidenciándose una disminución de USD 2.9MM. La distribución de la cartera por edades se presenta a continuación:

RESUMEN DE EDADES DE CARTERA- "ABONADOS CNT S.A.				
AÑOS	1 a 90 días	91 a 360 días	Más de 360 días	TOTAL
Oct-08	20,156,628.48	4,685,291.36	92,818,907.84	117,660,827.68
%	17%	4%	79%	
Nov-08	36,660,437.30	4,818,591.98	93,174,897.40	134,653,926.68
%	27%	4%	69%	
Dic-08	33,419,463.76	4,740,422.72	93,593,079.09	131,752,965.57
%	25%	4%	71%	

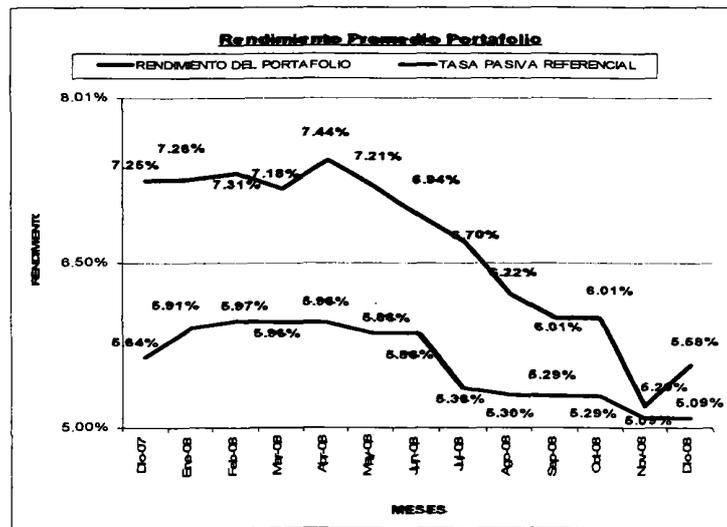
No obstante lo anterior, los niveles de cartera >360 días sigue variando en más, con un incremento promedio mensual de USD 387mil, pese a los esfuerzos realizados a nivel de provincias con la cartera de difícil recuperación, tal como se anotó en la sección anterior.

Para disminuir estos niveles de cartera, CNT inició la implementación de proyectos macros que refuercen acciones preventivas, como la posible adopción del sistema de recaudación "IN HOUSE" a través de

ventanillas de extensión, proceso implementado en la zona Pacifico; y la emisión de políticas de control del uso del Buró Crediticio; así también en temas relacionados a reforzar la recuperación a través de la contratación de empresas especializadas en recuperación de cartera.

Tesorería.

Al 31 de diciembre del 2008, el portafolio de inversiones de la compañía fue de USD 192MM con un rendimiento promedio de 5.58% a un plazo de 353 días. El nivel de rendimiento manifestado en esa tasa de interés, obedece a los índices de liquidez registrados en el mercado financiero.



El portafolio de las inversiones se los tiene clasificado en Portafolio de Libre Disponibilidad y Portafolio Comprometido. El monto disponible asciende a USD 162.7MM, mientras que el monto comprometido asciende a USD 29.3MM (cartas de crédito Stand By -TELECSA, Bonos del Estado de PACIFICTEL que se dio como garantía para la plataforma de y el Fideicomiso Andinatel Proveedores). La participación en el portafolio de las inversiones se encuentra distribuida de la siguiente manera:



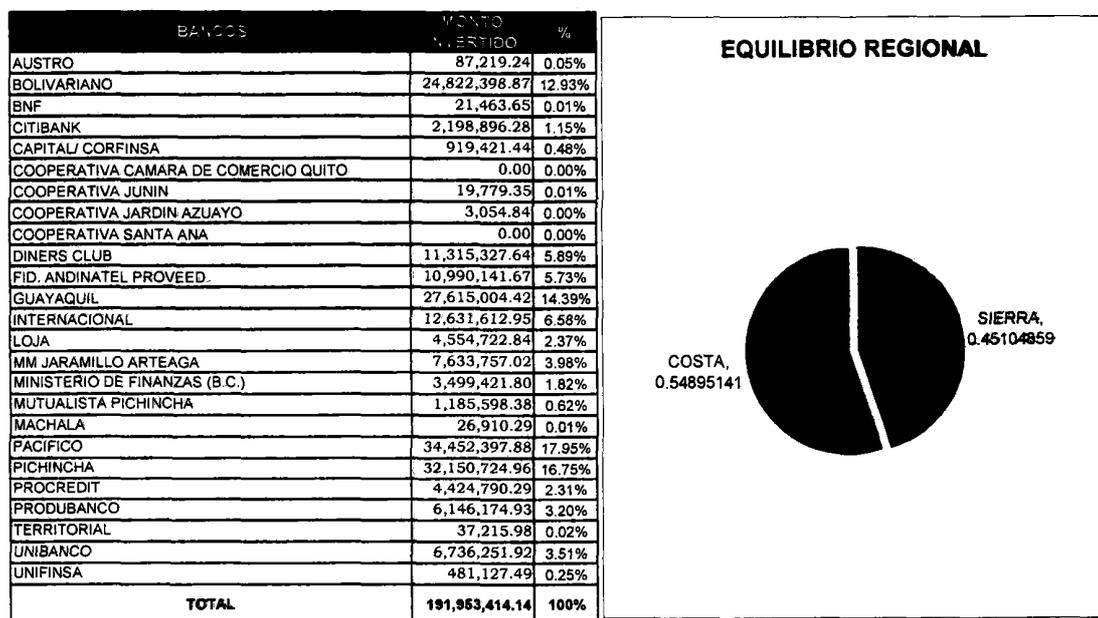
En cumplimiento con disposiciones emanadas por el Banco Central del Ecuador, CNT., tiene como política mantener equilibrio regional en sus inversiones, siempre velando los intereses de la empresa y

	INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA: 01 DE JUNIO DEL 2009		PAG: 71 DE 81

exigiendo estándares de calidad, servicio, rentabilidad y seguridad, para lo cual Tesorería se basa en las calificaciones de patrimonio técnico y posicionamiento de instituciones financieras, que periódicamente pública la Superintendencia de Bancos y Seguros, que por política institucional debe ser mínimo AA. Por otra parte, también se analizan las mejores opciones de rentabilidad dentro de los cánones establecidos en cuanto a seguridad y solvencia de las instituciones financieras.

Al 31 de diciembre de 2008 el 45% de las inversiones estuvo en la Sierra mientras que el 55% se colocó en instituciones financieras de la Costa, como se explicó en el párrafo anterior básicamente por tasas de rendimiento.

A continuación, en el siguiente gráfico y cuadro se puede ver la distribución regional y por instituciones financieras, con corte al 31 de diciembre de 2008:



Comité de Finanzas.- Con fecha 27 de Marzo del 2008 el Directorio de ANDINATEL S.A. aprobó la creación del Comité de Finanzas bajo RESOLUCION No. DIR-096-2008-497. Práctica que fue trasladada a la Corporación; por lo que, La Jefatura de Tesorería, ha trabajado en el reglamento para inversiones de corto plazo, y se encuentra esperando las debidas observaciones por parte del Comité de Finanzas para la implementación del mismo. Este reglamento realizará asignación de cupos, mediante un sistema de calificación en base a índices tales como: liquidez ampliada, rentabilidad, endeudamiento, y eficiencia.

Análisis de Gestión.

Esta área tiene a su cargo la generación de información financiera y económica para la toma de decisiones. Por ello, es la encargada de procesar los Informes de Gestión Financieros y Económicos, sustentados en reportes y análisis gráficos, tendencias y proyecciones, boletines informativos, análisis costo-beneficio y otro tipo de instrumentos que se han diseñado para reportar e informar a la Alta Gerencia.

Adicionalmente al análisis financiero y como parte de los estudios requeridos se incorporó a los procesos de esta área, el análisis del desempeño tanto de la compañía en el mercado, es decir ejercicios de benchmarking y el análisis de desempeño de los procesos operativos inmersos en la Gerencia Nacional de Finanzas y Administración.

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA: 01 DE JUNIO DEL 2009		PAG: 72 DE 81

Entre los análisis encomendados a esta área, se mencionan los siguientes:

Indicadores Fondo de Solidaridad: Para dar cumplimiento a la solicitud del Fondo de Solidaridad de remitir información de los Indicadores definidos por el Accionista (15 indicadores financieros y del negocio), se coordinó con las Gerencias del caso y se encuentra remitiendo los reportes mensuales consolidados.

FODETEL Y FONDO RURAL MARGINAL

Con oficio No. 8825 de 5 de marzo del 2008, el señor Procurador General del Estado, se pronunció en la parte pertinente y de forma textual de la siguiente manera:

“De las normas legales y reglamentarias que han sido invocadas, se concluye que por disposición del Art. 38 de la Ley Especial de Telecomunicaciones, se crea un único fondo para el desarrollo de las telecomunicaciones en las áreas rurales y urbano - marginales, denominado FODETEL, el cual será financiado por las empresas operadoras de telecomunicaciones, incluyendo las compañías resultantes de la escisión de EMETEL S.A. (Andinatel y Pacifictel).”

Por lo expuesto, considero que ha dejado de tener aplicación el inciso segundo del Art. 20 de la Ley Especial de Telecomunicaciones, debiendo estarse exclusivamente a lo dispuesto en el Art. 38 de la ley ibidem; al Art. 25 del Reglamento a la Ley Especial de Telecomunicaciones²; al Art. 47 de la Resolución No. 469- 19-CONATEL-2001, publicada en el Registro Oficial No. 480 de 24 de diciembre del 2001; y al Reglamento del Fondo Rural para el Desarrollo de las Telecomunicaciones.

Consecuentemente quedan reconsiderados en la parte pertinente, los oficios Nos. 4880 y 008073, de 17 de noviembre de 2003 y 28 de enero de 2008, respectivamente, dejando sin efecto todos los que se opongan al presente pronunciamiento”.

El referido pronunciamiento fue publicado en el Registro Oficial No. 365 de fecha 23 de junio del 2008 y reconocido en el nuevo Reglamento del FODETEL que rige desde el 10 de abril del 2009.

- Los referidos Fondos presentan los siguientes SALDOS CONTABLES AL 31 DE DICIEMBRE DE 2008 (Balances Auditados):

Fondos	USD
FODETEL	21.6MM
FRM	18.7MM*
Total	40.3MM

*este valor incluye la Rentabilidad actualizada al 5 de marzo del 2008

Aplicar el pronunciamiento del procurador General del Estado, implica trasladar contablemente recursos del Fondo Rural Marginal que administra ANDINATEL S.A. al Fondo de Desarrollo de las Telecomunicaciones cuyo uso está sujeto al procedimiento señalado en el Reglamento del FODETEL.

Por tanto, en cumplimiento de lo que establece el Estatuto de la Compañía respecto de que todo acto o contrato que supere los cinco millones de dólares americanos debe ser conocido por el Directorio, la Vicepresidencia de Finanzas efectuó el trámite correspondiente a fin de que éste órgano conozca este

² Reformada por el Art. 58 de la Ley para la Transformación Económica del Ecuador

	INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA: 01 DE JUNIO DEL 2009		PAG: 73 DE 81

asunto, y a su vez, remita para conocimiento, resolución y autorización de la Junta General Universal de Accionistas.

BENCHMARKING

Posicionamiento EX ANDINATEL Y EX PACIFICTEL S.A.

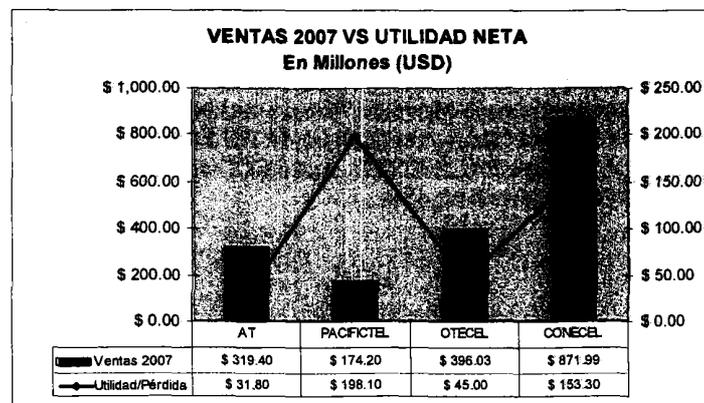
Para tener de referencia un Benchmarking del posicionamiento de la empresa y como insumo al proceso de creación de la CNT y tomando como fuente de información los datos publicados en la Revista Vistazo No. 985 y se procedió a realizar un cuadro comparativo de indicadores básicos entre las empresas más importantes dedicadas a prestar el servicio de telefonía, obteniendo los siguientes resultados

Tabla Posiciones entre 9 Operadoras Analizadas

Metrica	Posición # 1	Puesto ANDINATEL
Ranking General entre 9 TELCOSS	CONECEL	3
Ventas 2006	CONECEL	3
Ventas 2007	CONECEL	3
Variación (%)	TELCONET	9
Activos	ANDINATEL	1
Pasivos	CONECEL	3
Patrimonio	ANDINATEL	1
Utilidad/Pérdida	PACIFICTEL	4
Rentabilidad Ventas	PACIFICTEL	5
Impuesto a la Renta	PACIFICTEL	3
No. Empleados	PACIFICTEL(3)	1

(3) El # de trabajadores de PACIFICTEL no salió publicado en Vistazo pero se conoce que cuenta con al menos 3000 empleados según lo publicado en la WEB de esa Operadora

Se debe considerar que el crecimiento de las utilidades y rentabilidad de PACIFICTEL S.A. publicados por la Revista Vistazo para el Ejercicio Económico terminado al 31 de diciembre del 2007, conllevan a las siguientes reflexiones: PACIFICTEL en el año 2006 generó una pérdida de casi USD 14MM sin embargo Vistazo la ubicó como una de las más rentables por haber generado una utilidad de USD 198MM para el año 2007. Este crecimiento inconsistente con la realidad histórica se podría explicar ya sea por efecto de utilidades retenidas en años anteriores o por resultados de generación de ingresos de los carriers internacionales a través de PACIFICTEL INTERNACIONAL, empresa que de acuerdo a Vistazo fuera constituida en España y con oficinas en Estados Unidos.



Para corroborar lo anterior, es necesario contar con los Estados Financieros Consolidados y Auditados de PACIFICTEL S.A. al 2007, para tener mayores elementos que permitan un análisis más profundo, sin embargo por lo datos de ANDINATEL S.A. se puede estudiar lo ocurrido en los niveles de

	<p><u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u></p>	<p>TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL</p>
<p>FECHA: 01 DE JUNIO DEL 2009</p>		<p>PAG: 74 DE 81</p>

competitividad actual y futura de la compañía. Se puede afirmar que ANDINATEL S.A. ha cedido cierto mercado a TELCONET y CONECEL al no ser adjudicatario o no participar en concursos públicos convocados por la SUPTEL, el TSE y el SRI, (esto se refleja en los resultados del benchmarking realizado); así mismo se conoce que la Empresa Eléctrica Quito suscribió un contrato con el consorcio de Telecomunicaciones TGB para ofrecer servicios de Telecomunicaciones a través de su red eléctrica. No obstante, la compañía inició con un proceso de expansión en base a inversión en proyectos de desarrollo que en el mediano la apuntalarían en aquellas líneas del negocio con mayores márgenes de rentabilidad, esto se refleja en el presupuesto de inversión por ejes estratégicos.



Análisis comparativo:

1. En Activos y Patrimonio, ANDINATEL ocupa el primer lugar, así lo demuestra el índice de solvencia del 71%, seguido por PACIFICTEL con una rentabilidad del 54%, CONECEL 37% y OTECEL 31%.
2. En Pasivos ANDINATEL ocupa la tercera posición con USD 274MM, después de CONECEL USD 497MM y PACIFICTEL USD 292MM.
3. En tributación ANDINATEL ocupa el tercer lugar con una contribución de 21,7MM. En primer lugar se encuentra PACIFICTEL con un aporte de USD 68,5MM, seguido de CONECEL USD 51,2MM.
4. En ventas ANDINATEL ocupa la tercera posición después de CONECEL y OTECEL, esto se debe a que a partir de noviembre de 2007 se retomó el proceso de inversión tales como: masificación banda ancha (40.000 nuevos puertos), ampliación cobertura de telefonía fija (30.000 nuevas líneas).
5. En lo que se refiere a Rentabilidad del Patrimonio (ROE), ANDINATEL ocupa la cuarta posición con el 4,84%, esto se debe en gran medida a su participación activa en el financiamiento de TELECSA, con un aporte que hasta diciembre del 2007 superaba los USD 170MM y que dado su nivel de participación accionaria en la Móvil de 76%, lo cual ha impactado patrimonialmente al aplicar el VPP y por ende en su utilidad neta, por las pérdidas de TELECSA a lo largo de éstos años. En este indicador el primer lugar lo ocupa PACIFICTEL con un ROE del 58,96%, le sigue CONECEL con el 51,79% y finalmente OTECEL con el 42,45%.

 CNT <small>nos une!</small> <small>Corporación Nacional de Telecomunicaciones S.A.</small>	INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA: 01 DE JUNIO DEL 2009		PAG: 75 DE 81

Indicador/Año	Fórmula	2007	BOLIVICTEL	OTECEL	CONECCEL
SOLDEZ					
Índice de Solvencia	Patrimonio/Activo Total	7.1%	5.0%	8.1%	7.7%
FINANCIACION					
Factor de Apalancamiento P.A.T.	Pasivo Total / Patrimonio	11.70%	66.80%	220.76%	167.81%
Factor de Apalancamiento de Activos	Activo Total / Patrimonio	1.32	1.67	7.21	2.65
EFICIENCIA					
Relación del Activo	Total Ingresos / Activo Total	0.36	0.26	1.16	1.10
RENTABILIDAD					
Margen Neto o N. Ventas	Utilidad Neta / Ventas Netas	8.96%	11.72%	11.26%	17.59%
ROE	Utilidad Neta / Patrimonio	1.54%	56.96%	62.45%	51.79%

Posicionamiento CNT.

Partiendo de los Estados Financieros de ANDINATEL S.A y PACIFICTEL S.A con corte al 31 de diciembre del 2007, se realizó un ejercicio de consolidación de Estados Financieros a fin de establecer, en las tablas comparativas anteriores, cuál sería el posicionamiento de CNT. Cabe aclarar que no se pudo trabajar con los Balances Consolidados al 30 de octubre 2008 puesto que los datos de las demás operadoras están a diciembre 2007.

El resultado de este ejercicio arrojó el siguiente posicionamiento:

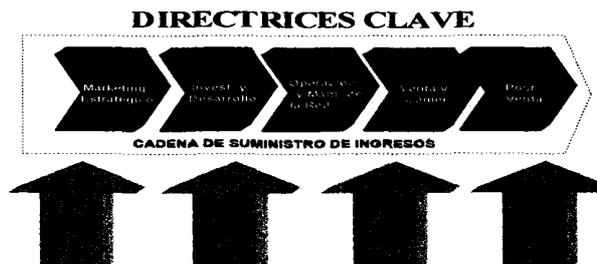
Benchmarking CNT entre 9 TELCO's

Ranking General entre 8 TELCOS's	CONECEL	2
Ventas 2006	CONECEL	2
Ventas 2007	CONECEL	2
Variación (%)	TELCONET	8
Activos	CNT	1
Pasivos	CNT	1
Patrimonio	CNT	1
Utilidad/Pérdida	CNT	1
Rentabilidad Ventas	CNT	1
Impuesto a la Renta	CNT	1
No. Empleados	CNT	1

El # de trabajadores de PACIFICTEL no salió publicado en Vistazo pero se conoce que cuenta con al menos 3029 empleados según lo publicado en la WEB de esa Operadora.

Maximización de Ingresos.

El desempeño de la Gerencia de Maximización de Ingresos en el período noviembre – diciembre del 2008 en relación a la implementación de controles en la cadena de ingresos se fundamenta en: Plan Operativo anual, Acuerdo de servicios con Kpa's, Implementación de Herramientas automáticas y semiautomáticas y Gestión en base a proyectos:



	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA: 01 DE JUNIO DEL 2009		PAG: 76 DE 81

La gestión alcanzada en el periodo Noviembre – Diciembre 2008 en términos de ahorro, hallazgo y solución de problemas antes de la emisión de factura asciende a \$ 151.377 respecto al objetivo planteado de \$ 419.900.

Sin embargo de lo expuesto y por tratarse de una situación atípica en los procesos de facturación, para la sumatoria y definición de la gestión de la Gerencia no se ha incluido la valorización de hallazgos producidos por un valor de \$6'161.384,04:

- ✓ Noviembre: Consumo local por contador, Inconsistencia de Impuestos y cargos dobles de Servicios Suplementarios por un valor de \$2'886.373,28.
- ✓ Diciembre: En este mes se evitó el procesamiento erróneo de cargos excesivos por Consumo Local por un valor de \$3'275.010,76.

Al comparar la gestión del 2008 con respecto al objetivo financiero planeado, se concluye que existe la siguiente variación:

INDICADORES TRIMESTRALES MAXIMIZACIÓN DE INGRESOS						
		1er TRIMESTRE	2do TRIMESTRE	3er TRIMESTRE	4er TRIMESTRE	
CUMPLIMIENTO FINANCIERO						48,37%
VALOR FINANCIERO DETECTADO		\$ 584,506	\$ 455,132	\$ 1,149,635	\$ 304,630	\$ 2,493,903
OBJETIVO FINANCIERO PLANEADO		\$ 396,498	\$ 464,898	\$ 555,599	\$ 629,700	\$ 2,046,695

Se observa un valor de \$447.208 que representa el 122% respecto a la meta establecida, como resultado de la detección de fugas de dinero por los puntos de control en la cadena de ingresos planificada para el presente año.

La Gerencia de Maximización de Ingresos opera desde tres áreas que son : Facturación Comercial, Aseguramiento de Ingresos, y Prevención de Fraude los cuales presentan los siguientes resultados de su gestión correspondiente al año 2008:

Facturación Comercial. Los principales logros obtenidos son:

- En la Facturación del mes de octubre se detectaron novedades en 56.081 teléfono que contenían llamadas generadas en la central Alcatel con duraciones incorrectas, por lo que, presentaron cargos excesivos.
- Se implementó nuevas tarifas internacionales de varios países por su integración y/o desintegración de los grupos tarifarios de países definidos. El ajuste se aplicó a partir del 15 de diciembre del 2008 tanto del servicio internacional directo (DDI) como al servicio internacional por operadora en horario normal y en horario reducido.

El ajuste y verificación de correcta implementación posibilitó la aplicación a partir de la fecha señalada de nuevas tarifas internacionales para todos los clientes de acuerdo al siguiente detalle:



**INFORME DE LA GESTIÓN
DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA:
ECONOMICA Y FINANCIERA
AL CIERRE DEL AÑO 2008**

TRATAMIENTO:
CONFIDENCIAL

FECHA:

01 DE JUNIO DEL 2009

PAG: 77 DE 81

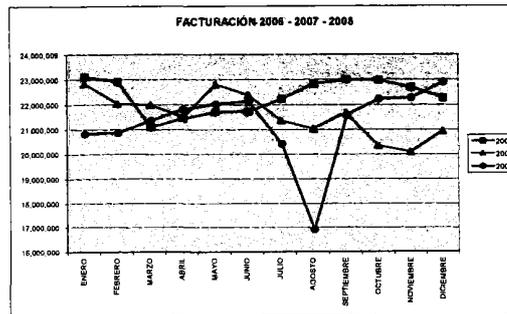
TARIFAS PARA EL SERVICIO INTERNACIONAL DIRECTO (ODI)

GRUPO	DESTINO	Tarifa Régimen USD/MIN	Tarifa Nocturno Régimen Nocturno USD/MIN
1	ARGENTINA (RED FIA)	0,2570	0,2500
2	ARGENTINA (RED MOV)	0,3500	0,2500
3	COLOMBIA RESTO PAIS (RED FIA)	0,2050	0,2000
4	COLOMBIA PRINCIPALES CIUDADES (RED FIA) (Bogotá, Cali, Barranquilla, Medellín)	0,1900	0,1500
5	COLOMBIA (MOV)	0,2300	0,2000
6	ESPAÑA (RED FIA)	0,2330	0,2500
7	ESPAÑA (MOV)	0,2800	0,2500
8	ESTADOS UNIDOS (REDES FIA Y MOVIL) (Incluye Alaska, Hawai, Puerto Rico, Islas Virgenes Americanas)	0,1600	0,1500
9	FRANCIA (RED FIA)	0,2300	0,2500
10	ITALIA (MOV)	0,3500	0,2500
11	JAPON (RED FIA)	0,1800	0,2000
12	PERU (MOV)	0,3100	0,1500
13	CANADA (REDES FIAS Y MÓVILES)	0,2700	0,2000
14	VENEZUELA (REDES FIAS Y MÓVILES)	0,3100	0,1500
15	SOLIMAY Y CHINA (REDES FIAS Y MÓVILES)	0,2800	0,2000
16	CUBA (REDES FIA Y MÓVILES)	1,2400	0,5000
17	RESTO DEL MUNDO (REDES FIAS Y MÓVILES)	0,5000	0,4000
18	IPMARSAT (MOV) (REDES FIAS Y MÓVILES)	0,8000	0,7000
19	EXCEPCIONES (Cook Islands, Corea del Norte, Guinea Bissau, Kiribati, Falkland Islands, Niue Island, St. Helena, Somalia, Tokelau, Tuvalu, Vanuatu, Diego Garcia, Groenlandia, Nauru, Salomón, Sto. Tome/Príncipe)	1,0000	1,5000
20			

Aseguramiento de Ingresos. Del análisis histórico del comportamiento de la facturación se obtienen las siguientes conclusiones:

MES	VALOR NETO FACTURADO		
	2006	2007	2008
ENERO	23.081.913,56	22.810.626,59	20.797.311,10
FEBRERO	22.894.449,40	22.006.520,11	20.851.262,17
MARZO	21.070.828,30	21.956.043,70	21.332.802,21
ABRIL	21.422.501,23	21.483.193,62	21.795.047,12
MAYO	21.698.844,89	22.781.376,88	22.003.857,72
JUNIO	21.711.521,02	22.366.570,28	22.107.510,48
JULIO	22.216.125,62	21.331.943,53	20.403.106,75
AGOSTO	22.824.777,02	20.997.947,62	16.904.237,33
SEPTIEMBRE	22.897.965,74	21.651.474,63	21.578.337,63
OCTUBRE	22.965.641,59	20.325.495,14	22.223.633,12
NOVIEMBRE	22.685.658,01	20.075.370,11	22.272.343,27
DICIEMBRE	22.263.663,59	20.918.176,53	22.897.054,80

* Durante el año 2008 se registra una tendencia creciente a excepción de los meses de julio y agosto



Nota: Estos valores forman parte de los ingresos registrados en los estados financieros.

En relación a los años 2006 y 2007 el mes de septiembre presenta una tendencia decreciente del 5,85% y 0,34% respectivamente. En comparación con noviembre del 2008 registra una disminución del 3,12%.

De acuerdo al comparativo con el mes de Diciembre de años anteriores, los rubros de Materiales y Derechos de Inscripción presentan un notable incremento (103% y 138% respectivamente), mientras que el servicio de Internet aún cuando no en las mismas proporciones también presenta un incremento importante (41,45%).

Dentro de los grupos representativos de consumo, existe una tendencia creciente en lo que respecta a pensión básica (6,29%), llamadas nacionales (4,32%), internacionales (7,19%) y celulares (3,62%).

GRUPO DE CONSUMO	VALOR NETO AL PAGO - MES DE DICIEMBRE		
	2007	2008	2008
PENSION BASICA	\$ 7,712,050.70	\$ 7,741,646.28	\$ 8,228,230.05
LLAMADA LOCAL	\$ 4,411,701.23	\$ 3,980,436.77	\$ 3,963,267.12
LLAMADA REGIONAL	\$ 1,477,304.37	\$ 1,375,767.32	\$ 1,349,296.64
LLAMADA NACIONAL	\$ 1,203,215.96	\$ 1,170,581.17	\$ 1,221,179.56
LLAMADA INTERNACIONAL	\$ 1,264,408.94	\$ 1,089,811.53	\$ 1,168,220.97
LLAMADA CELULAR	\$ 5,299,593.87	\$ 4,178,934.50	\$ 4,330,059.34
LLAMADA 1900 - 150 INF. ELECT.	\$ 0.00	\$ 0.08	\$ 0.00
DESCUENTOS	-\$ 1,751,700.62	-\$ 1,275,598.27	-\$ 1,194,771.05
MATERIALES Y ACOMETIDAS	\$ 131,339.24	\$ 105,215.95	\$ 213,820.69
DERECHOS DE INSCRIPCIÓN	\$ 317,651.20	\$ 224,030.60	\$ 534,561.78
TARJETA EXPRESSALO - CARGO PLANILLA	\$ 444.13	\$ 428.46	\$ 601.83
OTROS CARGOS	\$ 273,451.64	\$ 298,496.59	\$ 314,289.41
INTERESES	\$ 43,913.11	\$ 43,160.46	\$ 48,248.97
VACANTES	\$ 100,395.00	\$ 122,205.00	\$ 109,650.00
PUBLICIDAD EN PAGINAS AMARILLAS	\$ 855,628.06	\$ 861,756.42	\$ 905,185.88
ANDINANET	\$ 1,196,701.79	\$ 1,315,821.11	\$ 1,861,226.45
DEVOLUCIONES IVA - ICE	-\$ 272,435.08	-\$ 314,517.44	-\$ 155,442.84

Nota: Aproximadamente el 94% de la facturación por productos y servicios de ANDINATEL S.A. hacia el cliente final se efectúa a través del sistema informático Open, siendo éste el principal insumo para la generación de los Informes de Facturación presentados cada período por parte de la Gerencia de Maximización de Ingresos. Estos valores forman parte de los ingresos registrados en los estados financieros.

La participación de la facturación por línea de negocio es la siguiente:

LÍNEA DE NEGOCIO	VALOR NETO AL PAGO - LÍNEA DE NEGOCIO			PARTICIPACIÓN 2008
	2007	2008	2008	
SEGMENTO COMERCIAL*	20,142	19,559	21,294	82%
SERVICIO DE DATOS**	-	1,548	2,490	10%
SERVICIO DE INTERNET***	1,202	1,433	1,940	7%
SERVICIO DE TELEFONÍA PÚBLICA****	945	322	240	1%

- * Excluye facturación del servicio de Internet así como servicios RDSI BRI y RDSI PRI
- ** Incluye valores facturados manualmente y servicios de Andinanet, Satelitales, RDSI y Temporales
- *** Incluye valores facturados manualmente y los registrados en Open como Servicios de Internet
- **** Incluye valores facturados manualmente y los ingresos registrados en otros sistemas como Mark 16, Mark 2000, Bonus e Iris

Prevención de Fraude. Se ha Instalado 6 Sistemas de Pruebas Internacionales mediante Tarjetas de telefonía prepagada en la zona de cobertura de CNT Pacífico (hasta el 21 de diciembre de 2008), con la finalidad de facilitar la detección de posibles casos de fraude telefónico en la modalidad de Bypass entrante internacional.

Estos sistemas fueron instalados en las provincias del Guayas (Guayaquil), Manabí (Manta), El Oro (Machala), Cañar (Azoguez), Loja (Loja), siendo al momento controlados remotamente desde la ciudad de Quito mediante enlaces de Internet con dirección IP pública.



TOTAL DE LLAMADAS POR DESTINO	
Fecha de Generación del Rep	05/01/09
Fecha Inicial de las Pruebas	01/12/08
Fecha Final de las Pruebas	31/12/08
Total de Llamadas	28,790

Quayas	14910
Pichincha	8559
Manabí, Cañar, Loja, El Oro	5321

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA: 01 DE JUNIO DEL 2009		PAG: 79 DE 81

Gestión de Compras.

La gestión de abastecimiento en la CNT S.A., experimentó un proceso de transición durante el último trimestre del año 2008 en vista que se suscitaron dos acontecimientos principalmente:

1. Publicación de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública.
2. Fusión de las empresas Pacifictel y Andinatel; ambas pertenecientes al Fondo de Solidaridad.

La Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, fue publicada el 4 de Agosto de 2008 y su aplicación definitiva fue a partir del 1ro de Enero de 2009; con este objetivo claramente presente para la empresa se contrató los servicios de la Empresa Consultora CEAS para la implantación de la Ley y su reglamento en la corporación.

Durante el período de transición el INCOP (Instituto Nacional de Contratación Pública) autorizó el uso de la normativa de cada empresa en el caso de que su Reglamento de Constitución así lo faculte. Durante este tiempo se trabajó en los siguientes productos hasta el 31 de Diciembre de 2008, los cuales son:

- a) Flujos y procedimientos de mecanismos de compra.
- b) Instructivo de Contrataciones de Obras, Bienes y Servicios; incluidos los de Consultoría de la CNT S.A.
- c) Pliegos.
- d) Formatos para la requisición de obras, bienes y servicios.
- e) Indicadores de Gestión.
- f) Estructura Organizacional.
- g) Puesta en marcha de las disposiciones de la ley, como la publicación.
- h) Índices de Valoración.
- i) Homologación del Catálogo de la CNT con el Clasificador Central de Productos.
- j) Digitalización del proceso.
- k) Apoyo a las áreas involucradas.

Esto por mencionar algunos puntos que se consideran los más importantes, sin embargo las acciones llevadas a cabo representaron un esfuerzo enorme con la finalidad que la aplicación de la Ley sea la más idónea en la empresa, solo por mencionar el caso de las capacitaciones se llegó a capacitar en el período Agosto 2008 – Diciembre 2008, cerca de 400 personas.

Con respecto a la fusión de las empresas Pacifictel y Andinatel se debe indicar que a partir de la segunda quincena del mes de Diciembre se pudo mantener un intercambio de información y cierta capacitación en relación a lo asimilados por la región Andina; sin embargo el impacto en la primera empresa fue mucho más evidente toda vez que no se había llevado a cabo ningún tipo de actividad que conlleve a la aplicación de la ley en esta empresa.

La gestión de abastecimiento entonces empezó a enfocarse en la capacitación y unificación de procesos para las dos regiones de la Corporación Nacional de Telecomunicaciones, existentes hasta esa fecha, es decir el 31 de Diciembre de 2008.

A continuación se adjunta el resumen de la gestión de abastecimiento con corte al 31 de Diciembre de 2008:



INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008

TRATAMIENTO:
CONFIDENCIAL

FECHA:

01 DE JUNIO DEL 2009

PAG: 80 DE 81

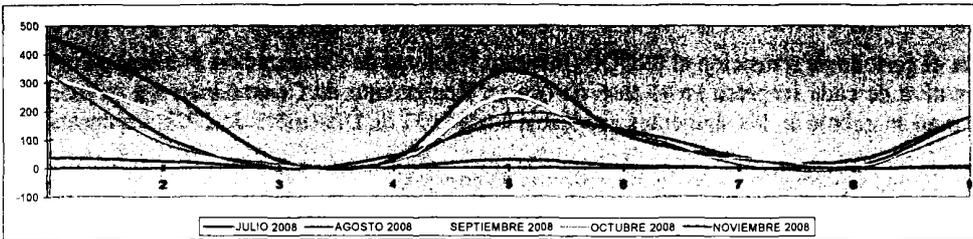
REPORTE DE GESTION DE COMPRAS DICIEMBRE 2008



OBJETIVO GENERAL:

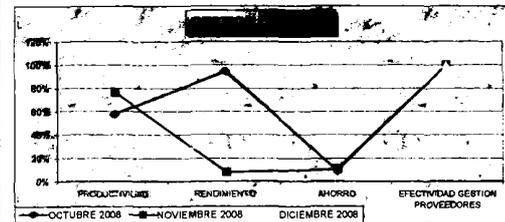
Optimizar, transparentar, democratizar el proceso de compras apoyado con herramientas como AndinaCompras y sinergias empresariales.

MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	INICIADOS	CONCLUIDOS	DEVUELTOS	RECHAZADOS	TERMINADOS 2+3+4	EN PROCESO	PROCL. MAYORA	SUBASTAS	POR CONCLUIR 6+7+8
JULIO 2008	465	282	28	30	340	120	35	28	183
AGOSTO 2008	414	114	1	44	158	135	41	8	184
SEPTIEMBRE 2008	318	194	14	14	252	59	36	11	106
OCTUBRE 2008	333	90	16	21	192	130	14	0	144
NOVIEMBRE 2008	38	26	0	3	29	9	0	0	9
DICIEMBRE 2008	123	15	12	15	42	30	51	0	81
									0



MES	PRODUCTIVIDAD	RENDIMIENTO	AHORRO	EFFECTIVIDAD GESTION PROVEEDORES
JULIO 2008	73.12%	99.07%	6.80%	74.67%
AGOSTO 2008	38.41%	88.20%	1.66%	86.15%
SEPTIEMBRE 2008	79.25%	67.75%	1.79%	73.22%
OCTUBRE 2008	57.66%	94.60%	9.36%	100.00%
NOVIEMBRE 2008	76.32%	8.10%	10.67%	100.00%
DICIEMBRE 2008	34.15%	26.21%		100.00%

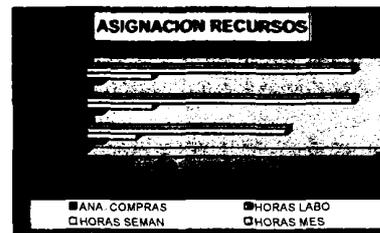
VALOR REFERENCIAL	AHORRO	PROVEEDORES CALIFICADOS	PROVEEDORES CLASIFICADOS
\$414,829.64	\$28,222.20	300	224
\$292,770.69	\$4,873.98	260	224
\$652,623.60	\$11,650.07	366	268
\$430,776.31	\$40,318.66	267	267
\$57,098.64	\$6,094.50	245	245



La Productividad esta relacionada entre los procesos iniciados y los procesos concluidos en cada periodo.

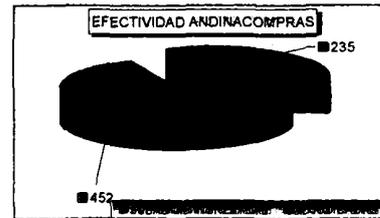
El Rendimiento relaciona los recursos asignados y los procesos concluidos en cada periodo.

RECURSOS	ANA COMPRAS	HORAS LABO	HORAS SEMAN	HORAS MES
JULIO	4	40	160	640
AGOSTO	4	40	160	640
SEPTIEMBRE	4	40	160	640
OCTUBRE	3	40	120	480
NOVIEMBRE	4	40	160	640
DICIEMBRE	4	40	160	640



TIEMPO POR PROCESO	DIAS LABORALES	FACTOR DIAS LABORABLES	HORAS LABORABLES	FACTOR HORAS LABORABLES
Tiempo ejecución real	27.27	0.73	218.17	0.73
Tiempo efectivo de ejecución	12.88	1.55	103.00	1.55

MES	EFFECTIVIDAD ANDINACOMPRAS		INDICADOR	META
	SUBASTAS INGRESADAS	ADJUDICADAS		
ENERO				6.7%
FEBRERO				13.3%
MARZO				20.0%
ABRIL				26.7%
MAYO				33.3%
JUNIO				40.0%
JULIO				46.7%
AGOSTO				53.3%
SEPTIEMBRE	383	181	47%	60.0%
OCTUBRE	452	215	48%	66.7%
NOVIEMBRE	452	233	52%	73.3%
DICIEMBRE	452	235	52%	80.0%



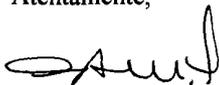
* Se registra desde septiembre el valor acumulado de subasta ejecutadas, de acuerdo a definición del indicador

	<u>INFORME DE LA GESTIÓN DE NEGOCIOS Y ADMINISTRATIVA; ECONOMICA Y FINANCIERA AL CIERRE DEL AÑO 2008</u>	TRATAMIENTO: CONFIDENCIAL
FECHA: 01 DE JUNIO DEL 2009		PAG: 81 DE 81

CONCLUSIONES PERSPECTIVA FINANCIERA

1. CNT S.A debería continuar priorizando la inversión en proyectos que potencian aquellos segmentos con mejores márgenes operacionales, tal como lo venía haciendo ANDINATEL S.A y cuyos efectos se esperaba ver en el mediano plazo.
2. CNT S.A., inició el proceso para la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIFS) toda vez que a partir del año 2009 es obligación para todas las compañías de Ecuador aplicar esta normativa en su contabilidad, por esta razón es importante que CNT continúe éste proceso de cara a que sus estados financieros cumplan con éste requisito. Así mismo se encuentra en proceso de implantación un sistema de costeo ABC así como de costos incrementales, tanto para fines contables por las NIIFS tanto por conocer técnicamente las porciones de las tarifas de los servicios de la empresa que permitan holguras para mejorar sus niveles de competitividad en precio con operadoras similares.
3. CNT S.A. a través de su área administrativa debería hacer un esfuerzo especial para optimizar el uso de los servicios de Vigilancia y Transporte, de tal manera que el incremento previsto por aplicación de los Mandatos expedidos por la Asamblea Constituyente, no repercuta de manera significativa en el peso de los gastos operativos totales, sin dejar de lado el emitir políticas que le permitan la optimización del gasto en términos generales. Se implementará en el 2009 un programa de cambio y unificación de imagen institucional con prioridad en la atención al cliente.
4. La vigencia de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, genera además la necesidad de un replanteo de la gestión de abastecimiento y su rol en la empresa, lo cual deberá ser tomado en cuenta en la CNT S.A, previendo su implantación progresiva.
5. La fusión de las empresas de telecomunicaciones del estado y la creación de la Corporación Nacional de Telecomunicaciones requiere de la unificación de los procesos de gestión y la ejecución de los proyectos de tecnología para la implementación del Plan Nacional de Conectividad y el cumplimiento de las metas.

Atentamente,



César Regalado I
GERENTE GENERAL
CORPORACIÓN NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES CNT S.A.