

INFORME DEL ADMINISTRADOR DE ETAPATELECOM S.A. A LA JUNTA
GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONÓMICO 2008

En base a lo establecido en el Reglamento correspondiente emitido por la Superintendencia de Compañías, en mi calidad de Administrador de ETAPATELECOM S. A. presento a Usted la siguiente información correspondiente al ejercicio económico 2008:

1.1.- Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico 2008, adjunto en Anexo 1.

1.2.- Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General de Accionistas y el Directorio, adjunto en Anexo 2.

1.3.- Señalo que no existen hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio en el ámbito administrativo, laboral y legal.

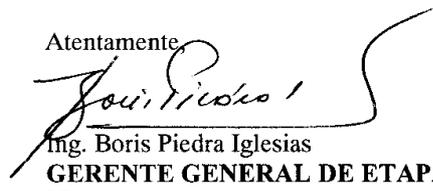
1.4.- Situación Financiera de la Compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparados con el del ejercicio precedente, la cual se encuentra altamente detallada a través del examen independiente realizado por los Auditores Externos HLB Morán Cedillo, cuyo informe se encuentra adjunto dentro de la documentación entregada a Usted para la Sesión de Junta de Accionistas en la cual se conocerá el presente informe.

1.5.- Propuesta sobre el destino de las Utilidades obtenidas en el ejercicio económico; la cual ha sido preparada por la Subgerencia Financiera de la Empresa y con la cual manifiesto mi total acuerdo como Administrador de la Empresa considerando que el ejercicio económico del año 2008 dio como resultados pérdidas para la Empresa. Este oficio preparado por la Subgerencia Financiera se adjunto igualmente como parte de la documentación entregada a Usted para la Sesión de Junta de Accionistas en la cual se conocerá el presente informe.

1.6.- Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el ejercicio económico 2009, adjuntas como Anexo 3.

1.7.- Informo a Usted que todas nuestras marcas y nombres comerciales se encuentran legal y debidamente registrados en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.

Atentamente,



Ing. Boris Piedra Iglesias

GERENTE GENERAL DE ETAPATELECOM S.A.

BP/s.r.

Anexo 1

CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO 2008

De acuerdo a los estados financieros auditados de la empresa en el año 2008, se obtuvieron los siguientes resultados de cumplimiento en los objetivos presupuestarios de la empresa:

• <u>Ejecución de Gastos:</u>	52%
○ <u>Ejecución de Gastos Corrientes</u>	83%
○ <u>Ejecución de Gastos de Producción:</u>	72%
○ <u>Ejecución de Otros Gastos:</u>	47%
○ <u>Ejecución de Gastos de Inversión:</u>	74%
○ <u>Ejecución de Gastos de Capital:</u>	30%
• <u>Ejecución de Ingresos:</u>	50%
○ <u>Ingresos Corrientes Operativos:</u>	65%
○ <u>Otros Ingresos:</u>	84%
○ <u>Ingresos de Capital:</u>	42%

Vale recordar que los ingresos y gastos de capital estuvieron principalmente dirigidos al equipamiento que constituye la Plataforma de Servicios Integrados de la empresa y a los Anillos y Enlaces de Fibra Óptica para las redes metropolitanas. La Plataforma de Servicios Integrados Convergentes debía iniciar su operación en junio 2008, sin embargo este inicio se retrasó hasta octubre 2008. Las redes metropolitanas debían concluirse a fines del año 2008, sin embargo las redes de Quito y Ambato terminaron de instalarse en mayo 2009 y las redes de Guayaquil y Santo Domingo terminarán en julio 2009. Esto explica el porqué de este nivel de ejecución en los rubros relacionados a "Capital" e igualmente explica la reducción en la ejecución de los ingresos operativos, los mismos que dependen de la puesta en marcha de servicios que están vinculados al funcionamiento de la Plataforma y Redes Metropolitanas.

El presupuesto aprobado del año 2008 planteaba condiciones de equilibrio económico entre ingresos y egresos operativos, sin embargo los cambios en la ejecución presupuestaria llevaron a que el resultado final del ejercicio económico anual diera como resultado una pérdida de USD \$ 1'030.168.

El detalle de estos resultados y los elementos que explican los mismos se presenta en el siguiente informe sobre la gestión de la Gerencia en el ejercicio económico 2008.

INFORME DE GESTIÓN DE LA GERENCIA GENERAL DE ETAPATELECOM S.A. DEL AÑO 2008

Por la condición de empresa con un manejo de fondos que son exclusivamente públicos y la obligación de llevar una gestión basada en el principio de transparencia y rendición de cuentas, por medio de este documento presentamos a la Junta General de Accionistas de ETAPATELECOM el informe de la gestión de la Gerencia General de ETAPATELECOM durante el año 2008.

Este informe está centrado en los siguientes aspectos fundamentales de la empresa:

1. Avance en la ejecución de los proyectos vinculados al despliegue de la empresa como operadora nacional de telecomunicaciones.
2. Avances en temas vinculados a la interconexión de la empresa con otros operadores, aspecto fundamental en el desarrollo de la empresa.
3. Resultados comerciales durante el año.
4. Informe financiero que destaca las cifras que describen el comportamiento de las finanzas de la empresa durante el año.

AVANCE EN LA EJECUCIÓN DE PROYECTOS VINCULADOS AL PROCESO DE DESPLIEGUE NACIONAL

Se describe a continuación el estado de avance de los proyectos definidos por la administración con el objeto de establecer una presencia tecnológica y comercial de la empresa en las ciudades definidas como objetivo para esta etapa del proceso de despliegue nacional.

Proyecto Plataforma de Servicios Integrados Convergentes

Este proyecto tiene como objetivo la implementación de una plataforma de última generación a nivel nacional que permita brindar de manera convergente y flexible los servicios de telecomunicaciones tales como telefonía, acceso a internet y portadores, bajo estándares internacionales de última generación. Este proyecto ha alcanzado su objetivo. Se ha implementado la capa de Control y Servicios de la Red NGN, de los Nodos del Core de Transporte (Quito, Guayaquil y Cuenca) y de los Nodos de Acceso (Santo Domingo y Ambato) para la provisión de servicios de Telecomunicaciones. Ya se encuentran conectados más de 2600 usuarios, muchos de ellos no solamente servidos con telefonía fija, sino también con internet de banda ancha.

Proyecto Hotspots

El objetivo de este proyecto ha sido igualmente completado a través de la oferta del servicio gratuito de acceso a Internet Inalámbrico en varios sitios públicos de la ciudad de Cuenca. Actualmente se ofrece el servicio de internet inalámbrico gratuito en varias plazas y parques de la ciudad como son: Parque Calderón, Parque María Auxiliadora, Parque San Blas, Plaza de Santo Domingo, Parque San Sebastián, Plaza del Carbón, Sector Escalinatas, Sector Otorongo, Predios Universidad de Cuenca, Sector las Herrerías, Parque El Paraíso y Aeropuerto

Proyecto Telecomunicaciones -. Telecentros Cuenca

Mediante este proyecto se han implementado Telecentros Comunitarios Polivalentes en parroquias rurales de la ciudad de Cuenca, de acuerdo al convenio de Cooperación Interinstitucional suscrito entre la Muy Ilustre Municipalidad de Cuenca, la Secretaría Nacional del Migrante, ETAPATELECOM S.A., EMUCE y el Consorcio de Juntas Parroquiales; con el objetivo de proveer servicios de Acceso a Internet, telefonía Pública y acceso a contenidos de comunicación e información para el desarrollo social, cultural y económico de la comunidad. Los telecentros funcionan en las parroquias de San Joaquín, Checa y Santa Ana, permitiendo a los habitantes acceder a Internet y al Servicio de Telefonía Pública.

Proyecto Telecomunicaciones - Plan de Expansión

A través de este proyecto, se han implementado Bicabinas de telefonía Pública en la ciudad de Quito, en convenio con la Empresa DATA2000 y locutorios de ETAPATELECOM en la ciudad de Guayaquil. Actualmente se encuentran en funcionamiento 38 Bicabinas en la ciudad de Quito y funcionan tres locutorios en la ciudad de Guayaquil. La implementación de terminales de telefonía pública está vinculada al cumplimiento de las obligaciones estipuladas en el Contrato de Concesión suscrito por la empresa con la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones.

Proyecto Anillos y Enlaces de Fibra Óptica y Red de Cobre

Este proyecto plantea la implementación de anillos de fibra óptica IP/MPLS en las ciudades de Quito y Guayaquil y enlaces de fibra óptica en las ciudades de Ambato y Santo Domingo, las mismas que son consideradas las principales ciudades en el proyecto de despliegue de

ETAPATELECOM. Adicionalmente a estas estructuras de fibra óptica, este proyecto plantea la implementación de redes de cobre para acceso xDSL, que se han desplegado y se seguirán desplegando conforme avance la comercialización de servicios y por tanto la captación de demanda. Durante el año 2008 la implementación de los anillos en la ciudad de Quito y del enlace en la ciudad de Ambato, llegaron a su fase final, instalándose un 90% del total de la obra. De igual manera para los anillos de Fibra Óptica en la ciudad de Guayaquil y el enlace en la ciudad de Santo Domingo el avance llegó a un 80%. En todos los casos se desarrollaron actividades como compra de equipos, instalación de redes de Fibra Óptica, obtención de permisos Municipales y de las empresas administradoras de infraestructura requerida para el montaje, entre otros. Este proyecto contempla la implementación de 20 nodos en las ciudades de Quito, 17 en Guayaquil, 2 en Ambato y 2 en Santo Domingo.

Dentro de los proyectos de Acceso, se ejecutaron durante el año los siguientes proyectos de Red de Acceso:

- Etapa 3 de Mucho Lote en Guayaquil, con capacidad para 1500 líneas.
- Urbanización Paraíso del Sur en Quito, con capacidad para 200 líneas.
- Urbanización Calderón en Quito, con capacidad para 800 líneas.
- Edificio Avadell en Quito, con capacidad para 24 líneas de telecomunicaciones.
- Mucho Lote en sus etapas Mallorca, Barcelona y Sevilla en Guayaquil, con capacidad para 1500 líneas.
- Urbanización Santa María de Casa Grande en Guayaquil, se ha construido una red de acceso de 600 líneas.

Proyecto ISP

En este proyecto, se inició el servicio de Internet dial up con acceso local en las ciudades de Machala y Loja en el mes de enero del 2008, con lo cual queda completado el objetivo fundamental del proyecto. Queda pendiente la implementación en la ciudad de Azogues, lo cual se ha visto impedido por la falta de E1s de capacidad de acceso en esa ciudad por parte de los operadores existentes. Se ha planteado para el presente año el hacer esta gestión a través de capacidad propia de ETAPATELECOM.

AVANCES EN TEMAS DE INTERCONEXIÓN

En enero del 2008 se inició el tráfico con CONECEL en base al acuerdo suscrito a fines del año 2007. La liquidación se realiza en base a los Cargos de Interconexión establecidos por la Senatel para cada operadora.

Cargo de Interconexión Conecel	0,0847
Cargo de Interconexión Etapatelecom	0,0132

El 25 de febrero del 2008 se registró en la Senatel el Acuerdo de Interconexión con OTECEL. La liquidación se realiza en base a los Cargos de Interconexión establecidos por la Senatel para cada operadora.

Cargo de Interconexión Otecel	0,0887
Cargo de Interconexión de Etapatelecom	0,0132

En agosto del 2008 se inicia el tráfico con TELECSA en base al Acuerdo suscrito el 29 de Noviembre de 2007. La liquidación se realiza en función de los Cargos de Interconexión de cada operadora

Cargo de Interconexión de Telacsa	0,0915
Cargo de Interconexión Etapatelecom	0,0132

El Acuerdo de Interconexión con GLOBAL CROSSING se registró en la Senatel el 16 de Septiembre de 2008 aunque por asuntos técnicos aun no se inicia el tráfico. Para la liquidación los Cargos de Interconexión son los siguientes

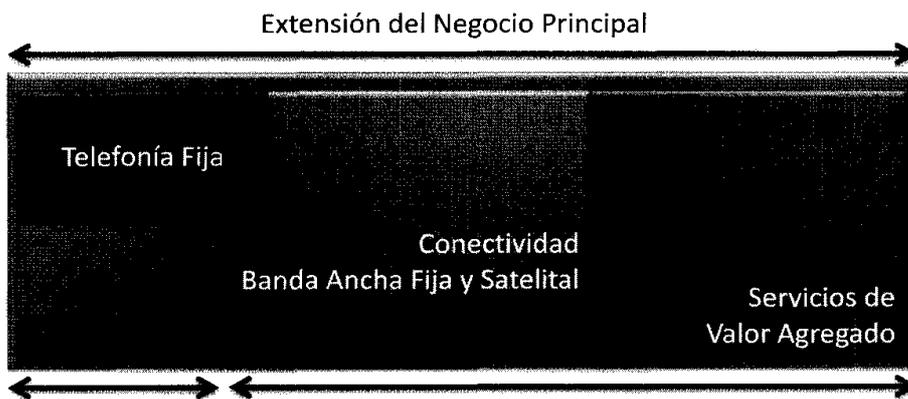
Cargo de Interconexión Global Crossing	0,0132
Cargo de Interconexión de Etapatelecom	0,0132

Desde enero del 2008 se encuentra operativo el Acuerdo de Servicios de Larga Distancia Internacional entre ETAPATELECOM y la ex ANDINATEL, si bien el mismo debe ser renegotiado por la conformación de la CNT.

RESULTADOS COMERCIALES

Como operador de telecomunicaciones, ETAPATELECOM está sujeta a una regulación específica al sector de las telecomunicaciones y una variedad de regulaciones adicionales, siendo la telefonía fija tradicional sujeta a una mayor regulación, que puede tener impacto directo y material sobre el desarrollo de los negocios.

En este contexto ETAPATELECOM ha basado su labor en una red de próxima generación que le permite poner en práctica su modelo de organización regional centrado en tres grandes regiones geográficas: Norte, Austro y Costa, y que se complementa con una clasificación por producto y por cliente. A pesar de la incertidumbre existente en un sector muy dinámico, y a diferencia de otras operadoras, la Compañía ha apoyado su gestión desde su origen a través de múltiples iniciativas de desarrollo y difusión, lo que supone actualmente contar con 3 nuevos productos y servicios orientados a satisfacer las demandas relacionadas con Internet conmutado, Internet de Banda Ancha y Telefonía.



En el año 2008 fue necesario acelerar el crecimiento y la transformación para lo cual se fijaron los siguientes objetivos:

- Mejorar los índices de satisfacción, tanto de los colaboradores como de los clientes.
- Incrementar la cuota de mercado.
- Ampliar el número de nuevos accesos, consiguiendo el ingreso medio previsto por cada uno de ellos.
- Mejorar la eficiencia.

La administración considera que la clave para consolidar a ETAPATELECOM en el mercado nacional y mejorar los resultados financieros es tener todas las acciones empresariales centradas en el cliente lo que haría posible aumentar el valor de la empresa para los accionistas e impulsar la cuenta de resultados. Para enfocar los esfuerzos más hacia el cliente y transformar el modelo operativo, ha sido necesario apoyarse en tres palancas: integrar los servicios de voz y de datos, integrar al área de acceso a la gestión comercial (llegada al cliente) e integrar los procesos transversales para tener una visión extremo a extremo de nuestros clientes.

El importe neto de la cifra de negocio (ingresos) se sitúa en 2.434.378,90 US Dólares en el año 2008.



La empresa lanzó los paquetes de servicios en noviembre de 2008 en todo el país con lo cual la actividad comercial se incrementa sobre todo en Telefonía Fija y Banda Ancha. Esto hizo que ETAPATELECOM cierre el pasado ejercicio con un total de 2.434.378,90 US Dólares de ingresos frente a 2.343.143,73 US Dólares alcanzado en el año 2007, alcanzando un crecimiento 4%. El principal aumento de clientes se produjo en los servicios de telefonía fija y Banda Ancha.

Servicio	2007	2008	Variación
Click BAN	\$ 525.312,96	\$ 604.564,15	15%
Click BAS	\$ 222.182,84	\$ 186.848,60	-16%
Click Up	\$ 708.852,26	\$ 715.295,24	1%
Otros Servicio	\$ 17,86	\$ 105,70	492%
RDD	\$ 650.409,82	\$ 579.128,31	-11%
Telefonía Fija	\$ 45.647,09	\$ 333.340,44	630%
Telefonía Móvil	\$ 188.946,75	\$ 13.031,37	-93%
Telefonía Pública	\$ 1.774,16	\$ 2.065,08	16%
Total general	\$ 2.343.143,73	\$ 2.434.378,90	4%

Producto	Cientes 2007	Cientes 2008	Variación
Click BAN	737	626	-15%
Click BAS	76	42	-45%
Click-Up Pospago	3203	1605	-50%
Otros Equipos	195	140	-28%
RDD	352	154	-56%
Telefonía Fija	568	2111	272%
Telefonía Móvil	No aplicable	No aplicable	
Total	5136	4682	-9%

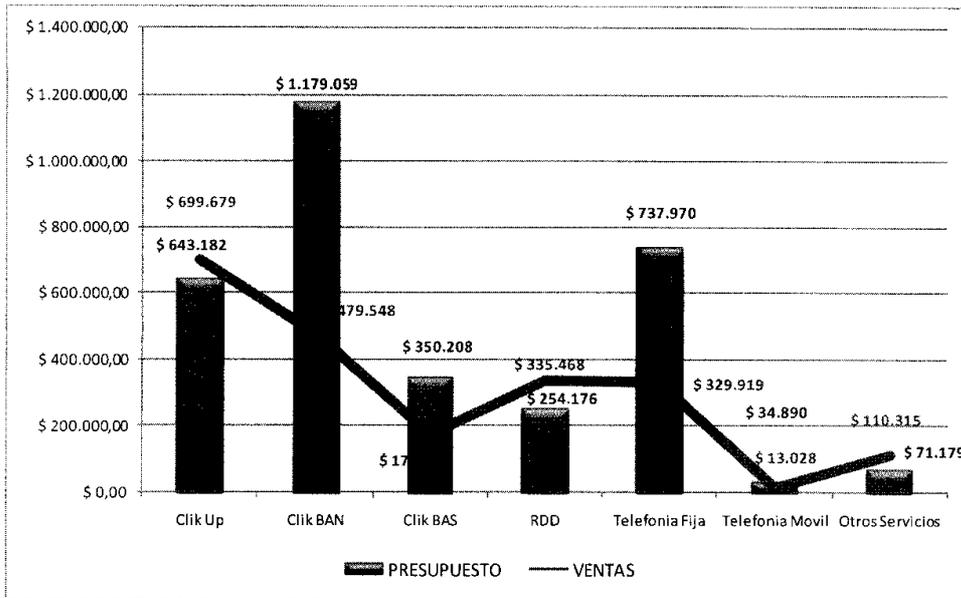
En este último cuadro es importante anotar que se genera un importante incremento en el número de clientes en telefonía fija, pero la reducción en clientes de INTERNET Dial Up pospago y RDD en la ciudad de Cuenca, productos en franco proceso de debilitamiento por la presencia del servicio de banda ancha y la transferencia de la Red de Datos a ETAPE, hace que el número total de clientes se vea reducido con respecto al año 2007. No obstante, se debe reiterar la verificación de crecimiento en los ingresos de la empresa.

Comparativo de Presupuesto vs. Ventas Totales

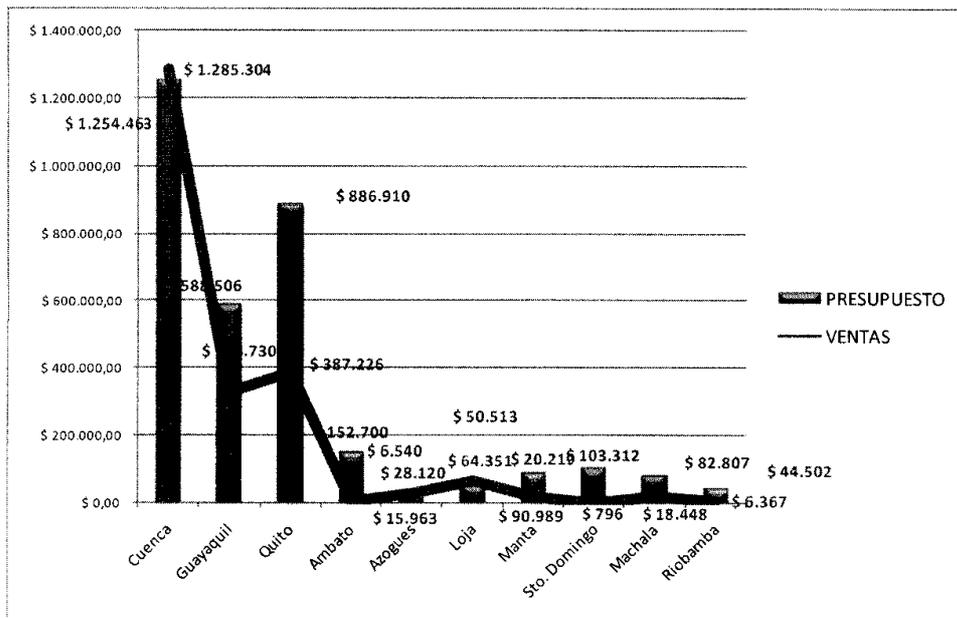
A continuación se presenta un detalle de las ventas acumuladas a diciembre 2008, demostrando que el cumplimiento en este año de labores llega a un 66% de la meta proyectada.

Ventas vs. Presupuesto por Producto				
PRODUCTO	PRESUPUESTO	VENTAS	CRECIMIENTO	CUMPLIMIENTO
Click Up	\$ 643.182,00	\$ 699.679,00	9%	109%
Click BAN	\$ 1.179.059,00	\$ 479.548,00	-59%	41%
Click BAS	\$ 350.208,00	\$ 176.144,00	-50%	50%
RDD	\$ 254.176,00	\$ 335.468,00	32%	132%
Telefonía Fija	\$ 737.970,00	\$ 329.919,00	-55%	45%
Telefonía Móvil	\$ 34.890,00	\$ 13.028,00	-63%	37%
Otros Servicios	\$ 71.179,00	\$ 110.315,00	55%	155%
TOTAL	\$ 3.270.664,00	\$ 2.144.101,00	-34%	66%

Se observa que los productos que llevan al incumplimiento de los objetivos presupuestarios están vinculados principalmente a los productos vinculados a la presencia de la Plataforma de Servicios Integrados Convergentes (telefonía fija y BAN), pues el inicio de operación de la misma estaba previsto para el mes de junio pero en realidad el proceso de implementación sufrió un retraso que motivó que este inicio se diera en el mes de octubre, afectando a los ingresos relacionados. También se debe anotar que el producto de distribución de los productos de TELECSA (telefonía móvil) tampoco ha podido cumplir sus metas pues no se ha podido reformular ese negocio ante la inestabilidad de las administraciones y decisiones de esa empresa.



CIUDAD	PRESUPUESTO	VENTAS	CRECIMIENTO	CUMPLIMIENTO
Cuenca	\$ 1.254.463,00	\$ 1.285.304,00	2%	102%
Guayaquil	\$ 588.506,00	\$ 326.730,00	-44%	56%
Quito	\$ 886.910,00	\$ 387.226,00	-56%	44%
Ambato	\$ 152.700,00	\$ 6.540,00	-96%	4%
Azogues	\$ 15.963,00	\$ 28.120,00	76%	176%
Loja	\$ 50.513,00	\$ 64.351,00	27%	127%
Manta	\$ 90.989,00	\$ 20.219,00	-78%	22%
Sto. Domingo	\$ 103.312,00	\$ 796,00	-99%	1%
Machala	\$ 82.807,00	\$ 18.448,00	-78%	22%
Riobamba	\$ 44.502,00	\$ 6.367,00	-86%	14%
TOTAL	\$ 3.270.665,00	\$ 2.144.101,00	-34%	66%



INGRESO PROMEDIO POR USUARIO –ARPU-

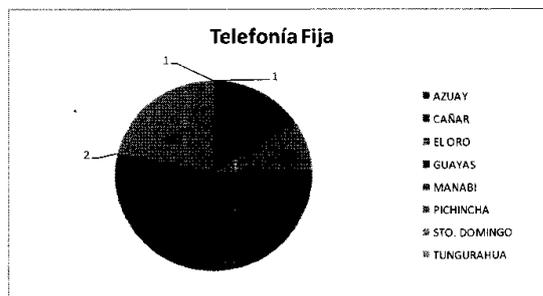
Servicio	Facturación 2008	Clientes 2008	ARPU 2008
Click BAN	\$ 604.564,15	626	\$ 965,76
Click BAS	\$ 186.848,60	42	\$ 4.448,78
Click Up	\$ 715.295,24	1605	\$ 445,67
Otros Servicio	\$ 105,70	140	\$ 0,76
RDD	\$ 579.128,31	154	\$ 3.760,57
Telefonía Fija	\$ 333.340,44	1935	\$ 172,27
Telefonía Móvil	No aplicable	No aplicable	No aplicable
Telefonía Pública	\$ 2.065,08	176	\$ 11,73
Total general	\$ 2.434.378,90	4.682	\$ 519,94

Evolución por producto

Telefonía fija

El mercado de las telecomunicaciones está cambiando en los últimos años, lo que ofrece alternativas de comunicación a los clientes frente al acceso fijo tradicional. La Compañía incorporó 1543 de nuevos accesos de clientes en 2008, cerró el ejercicio con cerca de 2111 de accesos fijos gestionados con una facturación de US\$ 333.340,44., lo que implicó un incremento del 272% respecto al año anterior, todo esto dentro de un mercado maduro como el de la telefonía fija.

En cuanto al crecimiento por ciudad, Guayaquil es la urbe que más líneas tiene a diciembre de 2008 debido fundamentalmente al despliegue de las redes en el programa Mucho Lote, gracias al esfuerzo desplegado y a la gran aceptación de la compañía. Le sigue en importancia la ciudad de Quito con líneas que se encuentran concentradas en urbanizaciones típicamente desatendidas por la operadora incumbente y a la rápida atención de parte de la compañía. En la ciudad de Machala se ha tenido un importante crecimiento en la urbanización llamada Ciudad Verde.



En Telefonía fija se planteó como objetivo presupuestario US\$ \$ 737.970,00 y se alcanzó un monto de ventas de US\$ \$ 329.919,00 dando un cumplimiento del 45% de la meta establecida, debido a que las metas fueron establecidas tomando en cuenta que la Plataforma debía estar operativa para junio del 2008.

Se ha venido trabajando con la prospección de proyectos habitacionales tanto en Quito como en Guayaquil para el año 2009.

Telefonía Pública

En el 2008, ETAPATELECOM siguió trabajando en diferentes frentes para ampliar y mejorar sus infraestructuras y sus equipos, no sólo para incrementar la capacidad y la cobertura sino también para potenciar las sinergias, lograr economías de escala, y aprovechar las oportunidades de crecimiento en los negocios para lo cual se planteó realizar alianzas estratégicas con otras empresas.

El 18 de abril se procedió a la firma del convenio con entre la empresa Telcolsam, alianza estratégica que no dio los resultados debido los niveles bajos de facturación en los sitios que esa compañía definió para la ubicación de las líneas de ETAPATELECOM y ante la posición de esa empresa de no esperar un tiempo razonable para lograr la estabilidad tecnológica de la plataforma, lo cual implicaba la presencia inicial de problemas solucionables. A pesar de haberse dado reuniones con los representantes de Telcolsam para solucionar los inconvenientes, estas resultaron infructuosas, ante lo cual se resolvió mantener las líneas que actualmente se encuentran instaladas esperando poder incrementarlas a futuro. Frente a esta situación se cambió la estrategia hacia un despliegue propio de la empresa el cual está planteado para el año 2009, lo cual esperamos nos permitirá seleccionar sitios mas rentables económicamente para los puntos de telefonía pública de la empresa. ETAPATELECOM cerró el ejercicio con cerca de 176 de accesos fijos gestionados y con una facturación de US\$ \$ 2.065,08, lo que implicó un incremento del 4300% respecto al año anterior.

En cuanto al crecimiento por ciudad, Quito es la urbe que más líneas tiene a diciembre de 2008 debido fundamentalmente al convenio realizado con la empresa Telcolsam con un total de 165 líneas.

Telefonía Móvil

El decrecimiento en este servicio se debe a la falta de competitividad de los productos de TELECSA frente a las otras operadoras móviles, fundamentalmente por las bajas características de los equipos que se ofertaron a lo que se suma la falta de oportunidad en la entrega de los mismos, aspectos que no permitieron atender adecuadamente la demanda de los clientes en nuestros centros de atención al clientes y por consiguiente obtener un volumen de ventas de acuerdo a lo proyectado a inicios de año. En este contexto la principal actividad ha sido tratar de realizar el mantener el servicio ON COMPANY con Telecsa.

ETAPATELECOM cerró el ejercicio con cerca de US\$ \$ 13.031,37 con un decremento del -93% con respecto al año 2007.

La inestabilidad en la administración de TELECSA ha sido uno de los elementos más importantes que han impedido el negociar otras condiciones del convenio y mejor los resultados del mismo.

Red de Datos

Dentro de una estrategia corporativa se decide luego de mantener varias reuniones con el accionista el traspaso de la administración técnica de la Red de Datos en la ciudad de Cuenca hacia ETAPA, lo que ocasionó disminuir la captación de clientes y el consecuente estancamiento de las ventas y los ingresos. Sin embargo no se ha dejado de comercializar enlaces a través de esa red, y efectivamente se atendieron algunos requerimientos.

En las ciudades de Quito y Guayaquil el producto todavía no arrancó en forma decidida en el año 2008 debido a la necesidad de tener activos los anillos que constituyen la red metropolitana.

ETAPATELECOM cerró el ejercicio con cerca de 154 clientes y con una facturación de US\$ \$ 579.128,31, lo que implicó un decremento del 11% respecto al año anterior,

Banda Ancha Satelital

Se renegó con Axesat la permanencia de los enlaces activos hasta que se tome la decisión de trabajar con otro proveedor que permitir mejor y hacer mas competitivo para ETAPATELECOM este producto en el mercado ecuatoriano. En este sentido se realizaron acercamientos con GILAT del Perú y con SANETXA cuyo HUB se encuentra en España y Panamá.

Cambiar la plataforma significará mejorar en el servicio y nos permitirá crecer en número de clientes quienes no han tomado la decisión de trabajar con nosotros por problemas técnicos y de costos.

ETAPATELECOM cerró el ejercicio con cerca de 42 clientes y con una facturación de \$ 186.848,60, lo que implicó un decremento del 16% respecto al año anterior.

Click Up

En este producto se desarrollaron estrategias de marketing directo y relacional que incluyen cronogramas promocionales en colegios, universidades a nivel país, presencia en ferias, islas en centros comerciales, etc.. Especial atención se dio al segmento estudiantil mediante el Plan Colegios entregando tarjetas gratuitas e información del producto a los estudiantes, que se complementó con la apertura de nuevos puntos de venta alrededor de las instituciones visitadas.

En las ciudades de Quito y Guayaquil, donde la competencia es alta, se realizaron promociones en barrios en donde existen puntos de venta con un volumen considerable de venta de la tarjeta CLICK-UP, sin embargo los otros proveedores no han escatimado esfuerzos en defensa del mercado mediante una alta inversión de recursos en campañas mediáticas intensivas que no permitieron alcanzar los objetivos planteados.

En la ciudad de Cuenca se participó en eventos con la finalidad de promocionar la tarjeta Click Up, tales como la Feria Compu 2008, Foro de la Casa del Migrante, entre los principales; así también se procedió a la apertura de Hot Spots, puntos de Internet gratuito instalados en varios lugares de la ciudad, lo que permitió tener un alto posicionamiento del producto. A efectos de ampliar nuestra cobertura, conjuntamente con los supervisores y asesores de canales directos se llevaron a cabo intervenciones en las ciudades de Manta, Santo Domingo, Riobamba, Ambato, Machala, Loja y Azogues para aperturar nuevos puntos de venta y conseguir nuevos subdistribuidores de tarjetas prepago CLICKUP.

ETAPATELECOM cerró el ejercicio con una facturación de USD\$ 715.295,24, lo que implicó un incremento del 1% respecto al año anterior, la tarjetas prepago de internet CLICK UP se ha mantenido a pesar que la tendencia tecnológica de los usuario es migrar a soluciones de banda ancha. El 69% de las ventas del producto son generadas en la zona Austro en donde la tarjeta es líder en ventas con respecto a la competencia.

GESTIÓN FINANCIERA

El área Financiera orientó su trabajo el año 2008 hacia la ejecución de los diferentes Proyectos planteados, los mismos que están sustentados en el Plan de Negocios y soportados por fondos de capitalización, monto que asciende a un total de \$8.955.236,92 y fue aprobado por el Directorio de la empresa en sesión celebrada el 23 de julio del 2007.

Inversión en Proyectos

Durante el año 2008 se realizaron inversiones en los diferentes proyectos planteados, tanto en infraestructura como en gastos de inversión asignados al proyectos mismo y gastos pre-operativos que ayudaron a cubrir gastos indispensables para la ejecución de los proyectos en las ciudades donde la empresa tiene presencia, exceptuando Cuenca.

Las principales adquisiciones, consideradas así por los montos de las mismas, fueron la compra de la Plataforma NGN y Equipos Activos a la empresa Huawei, y cable de Fibra Óptica a ZTE Corporation. A continuación se realiza un detalle de los valores registrados en cada uno de los proyectos durante el 2008.

Cuadro No. 1
Proyectos Etapatelecom

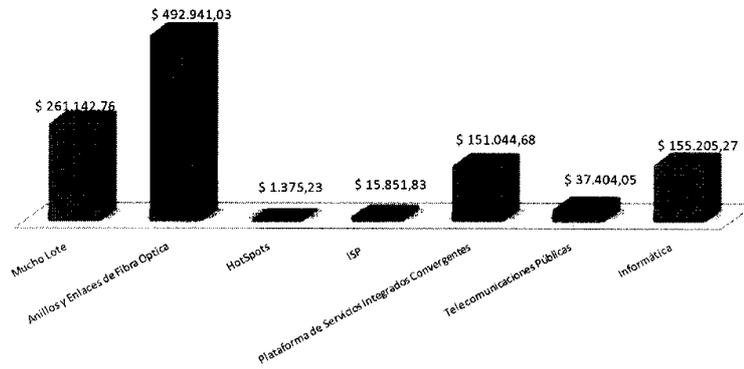
Proyecto	Inversión 2008
Proyecto Mucho Lote	\$ 261.142,76
Proyecto Anillos y Enlaces de Fibra Optica	\$ 492.941,03
Proyecto HotSpots	\$ 1.375,23
Proyecto ISP	\$ 15.851,83
Proyecto Plataforma de Servicios Integrados Convergentes	\$ 151.044,68
Proyecto Telecomunicaciones Públicas	\$ 37.404,05
Proyectos Informática	\$ 155.205,27
TOTAL	\$ 1.114.964,85

Fuente: Estados Financieros ETC - 2008

Elaboración: Subgerencia Financiera

Gráfico No. 1

Inversión 2008



Fuente: Estados Financieros ETC - 2008

Elaboración: Subgerencia Financiera

En cuanto a los activos adquiridos por cada uno de los proyectos, el valor de las adquisiciones realizadas en el 2008 asciende a un total de \$698.651,93.

Cuadro No. 2

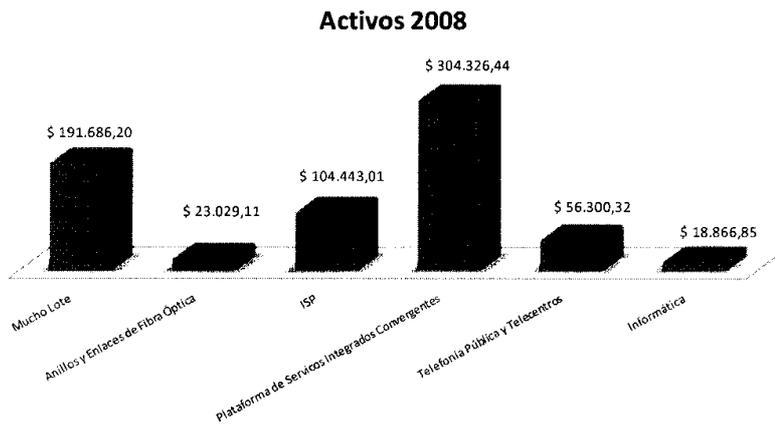
Activos Proyectos Etapatelecom

Activos Por Proyecto	Total 2008
Activos Proyecto Mucho Lote	\$ 191.686,20
Activos Proyecto Anillos y Enlaces de Fibra Óptica	\$ 23.029,11
Activos Proyecto ISP	\$ 104.443,01
Activos Proyecto Plataforma de Servicios Integrados Convergentes	\$ 304.326,44
Activos Proyectos Telefonía Pública y Telecentros	\$ 56.300,32
Activos Proyecto Informática	\$ 18.866,85
TOTAL	\$ 698.651,93

Fuente: Estados Financieros ETC - 2008

Elaboración: Subgerencia Financiera

Gráfico No. 2



Fuente: Estados Financieros ETC - 2008

Elaboración: Subgerencia Financiera

Es necesario mencionar que durante el año 2008 se entregaron varios anticipos a proveedores, los mismos que se detallan en el siguiente cuadro, es necesario indicar que la cuenta de anticipos muestra valores acumulados de años anteriores.

Cuadro No. 3

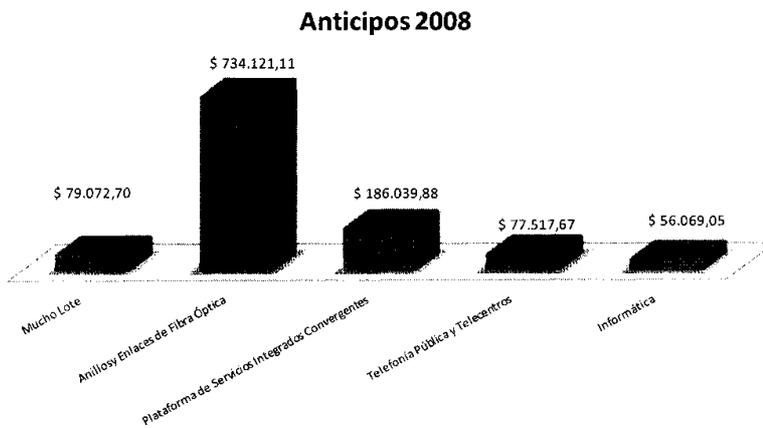
Anticipos Proyectos Etapatelecom

Anticipos Por Proyecto	Anticipos 2008
Total Proyecto Mucho Lote	\$ 79.072,70
Total Proyecto Anillos y Enlaces de Fibra Óptica	\$ 734.121,11
Total Proyecto Plataforma de Servicios Integrados Convergentes	\$ 186.039,88
Total Proyectos Telefonía Pública y Telecentros	\$ 77.517,67
Total Proyecto Informática	\$ 56.069,05
Total	\$ 1.053.747,71

Fuente: Estados Financieros ETC - 2008

Elaboración: Subgerencia Financiera

Gráfico No. 3



Fuente: Estados Financieros ETC - 2008

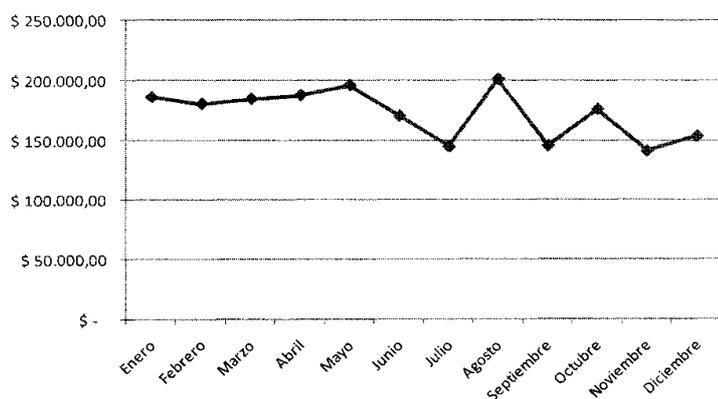
Elaboración: Subgerencia Financiera

En lo referente a los gastos pre-operativos que se realizaron durante el 2008, el monto asciende a \$ 1.609.620,28, monto que ayudó a cubrir los gastos necesarios para la ejecución de los proyectos de despliegue fuera de Cuenca, principalmente, en lo referente a sueldos y salarios de personal vinculado a los proyectos, arrendamiento de enlaces tanto locales como nacionales y acceso a internet, arriendo de locales, servicios básicos, en general todos los gastos preoperativos necesarios.

Para el año 2008 la facturación por la venta de Productos y Servicios generaron ingresos por el valor de \$2.139.915,39 (sin impuestos).

Gráfico No. 4

Ingresos Mensuales 2008 ETC



Fuente: Estados Financieros ETC - 2008

Elaboración: Subgerencia Financiera

Ejecución Presupuestaria 2008

Ejecución Presupuestaria Gastos de Operación e Inversión:

Cuadro No. 4

Ejecución Presupuestaria 2008

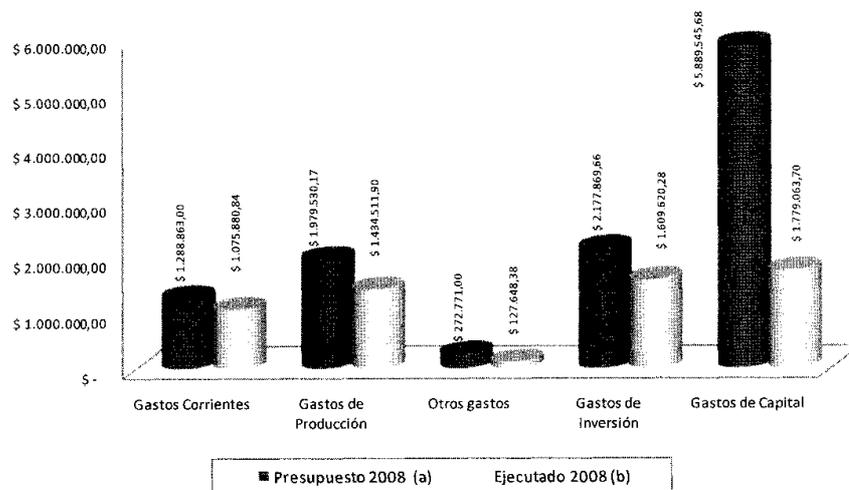
GASTOS

Concepto	Presupuesto 2008 (a)	Ejecutado 2008 (b)	Variación (b)-(a)	% Ejecución (b)/(a)
Gastos Corrientes	\$ 1.288.863,00	\$ 1.075.880,84	\$ (212.982,16)	83%
Gastos de Personal	\$ 677.612,90	\$ 838.692,38	\$ 161.079,48	124%
Gastos en Bienes de Consumo	\$ 611.250,10	\$ 237.188,46	\$ (374.061,64)	39%
Gastos de Producción	\$ 1.979.530,17	\$ 1.434.511,90	\$ (545.018,27)	72%
Gastos de Personal	\$ 440.309,67	\$ 329.550,41	\$ (110.759,26)	75%
Gastos para la Producción y Venta	\$ 1.539.220,50	\$ 1.104.961,49	\$ (434.259,01)	72%
Otros gastos	\$ 272.771,00	\$ 127.648,38	\$ (145.122,62)	47%
Otros gastos no Operacionales	\$ 2.271,00	\$ 127.648,38	\$ 125.377,38	5621%
Gastos de Financiamiento y CtasxPagar	\$ 270.500,00	\$ -	\$ (270.500,00)	0%
Gastos de Inversión	\$ 2.177.869,66	\$ 1.609.620,28	\$ (568.249,38)	74%
Gastos Pre-Operativos	\$ 2.177.869,66	\$ 1.609.620,28	\$ (568.249,38)	74%
Gastos de Capital	\$ 5.889.545,68	\$ 1.779.063,70	\$ (4.110.481,98)	30%
Compra de Activos	\$ 5.889.545,68	\$ 1.779.063,70	\$ (4.110.481,98)	30%
Pagos pendientes compras 2008 Activos	\$ -	\$ -	\$ -	0%
Inversión 2009	\$ -	\$ -	\$ -	0%
Total	\$ 11.609.579,52	\$ 6.026.775,10	\$ (5.581.804,41)	52%

Fuente: Estados Financieros ETC – 2008 – Presupuesto 2008

Elaboración: Subgerencia Financiera

Gráfico No. 5



Fuente: Estados Financieros ETC – 2008 – Presupuesto 2008

Elaboración: Subgerencia Financiera

La inversión presupuestada para el año 2008 para los proyectos de inversión fue de a \$ 5.889.545,68 la misma que fue ejecutada en un 30%, esto de acuerdo a un análisis de los desembolsos realizados por el accionista durante el 2008 y destinados a la compra de activos y gastos del proyecto como instalaciones de planta externa, ya sea como anticipo o pagos completos. El retraso en la finalización de la implementación de los proyectos ha retrasado pagos importantes para el año 2009.

En cuanto a los valores contabilizados en proyectos y activos fueron ya detallado proyecto a proyecto en los cuadros No.1 y 2.

Ejecución Presupuestaria Ingresos:

Cuadro No. 5

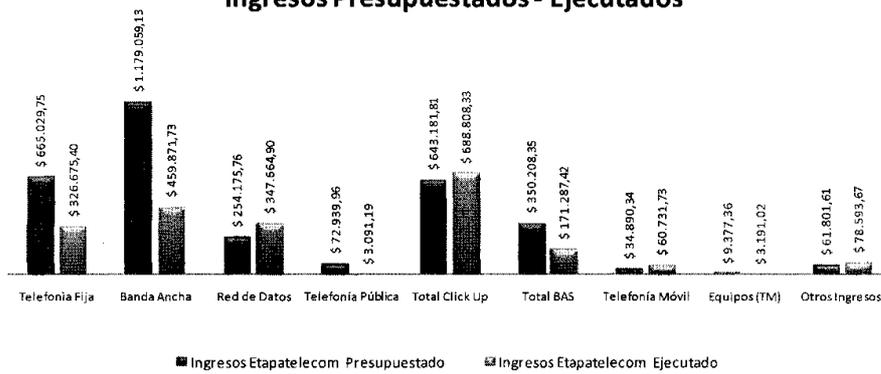
Servicios	Presupuestado	Ejecutado
<i>Telefonía Fija</i>	\$ 665.029,75	\$ 326.675,40
<i>Banda Ancha</i>	\$ 1.179.059,13	\$ 459.871,73
<i>Red de Datos</i>	\$ 254.175,76	\$ 347.664,90
<i>Telefonía Pública</i>	\$ 72.939,96	\$ 3.091,19
<i>Total Click Up</i>	\$ 643.181,81	\$ 688.808,33
<i>Total BAS</i>	\$ 350.208,35	\$ 171.287,42
<i>Telefonía Móvil</i>	\$ 34.890,34	\$ 60.731,73
<i>Equipos (TM)</i>	\$ 9.377,36	\$ 3.191,02
<i>Otros Ingresos</i>	\$ 61.801,61	\$ 78.593,67
Total	\$ 3.270.664,07	\$ 2.139.915,39

Fuente: Estados Financieros ETC – 2008 – Presupuesto 2008

Elaboración: Subgerencia Financiera

Gráfico No. 6

Ingresos Presupuestados - Ejecutados



Fuente: Estados Financieros ETC – 2008 – Presupuesto 2008

Elaboración: Subgerencia Financiera

Durante el año 2008 los ingresos de la empresa alcanzan un monto de \$ 2.139.915,39 (sin impuestos). Como se puede observar en el gráfico anterior, los ingresos generados por la venta de servicios de Valor Agregado (BAN y Click Up) continúan siendo el principal ingreso para la empresa. En cuanto a los Ingresos de Telefonía Fija, representan un 15% del total, cifra importante si tomamos en cuenta que la Plataforma de Servicios Integrados sobre la cual se basa el desarrollo de este producto, inició su operación a fines del año.

Ingresos de Operación

Cuadro No. 6

Ejecución Presupuestaria 2008

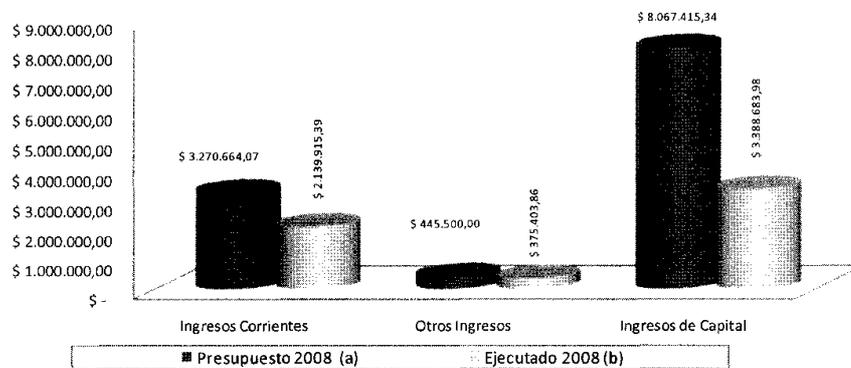
INGRESOS

Concepto	Presupuesto 2008 (a)	Ejecutado 2008 (b)	Variación (b)-(a)	% Ejecución (b)/(a)
Ingresos Corrientes	\$ 3.270.664,07	\$ 2.139.915,39	\$ (1.130.748,68)	65%
Telefonía Fija	\$ 665.029,75	\$ 326.675,40	\$ (338.354,35)	49%
Banda Ancha	\$ 1.179.059,13	\$ 459.871,73	\$ (719.187,40)	39%
Paquetes	\$ -	\$ -	\$ -	0%
Red de Datos	\$ 254.175,76	\$ 347.664,90	\$ 93.489,14	137%
Telefonía Pública	\$ 72.939,96	\$ 3.091,19	\$ (69.848,77)	4%
Total Click Up	\$ 643.181,81	\$ 688.808,33	\$ 45.626,52	107%
Total BAS	\$ 350.208,35	\$ 171.287,42	\$ (178.920,93)	49%
Telefonía Móvil	\$ 34.890,34	\$ 60.731,73	\$ 25.841,39	174%
Equipos (TM)	\$ 9.377,36	\$ 3.191,02	\$ (6.186,34)	34%
Otros Ingresos	\$ 61.801,61	\$ 78.593,67	\$ 16.792,06	127%
Otros Ingresos	\$ 445.500,00	\$ 375.403,86	\$ (70.096,14)	84%
Ingresos No Operacionales	\$ 75.000,00	\$ -	\$ (75.000,00)	0%
Ingresos Fondos Propios	\$ 270.500,00	\$ -	\$ (270.500,00)	0%
Cartera de Años Anteriores	\$ 100.000,00	\$ 375.403,86	\$ 275.403,86	375%
Ingresos de Capital	\$ 8.067.415,34	\$ 3.388.683,98	\$ (4.678.731,36)	42%
Capitalización Accionista 2008	\$ 8.067.415,34	\$ 3.388.683,98	\$ (4.678.731,36)	42%
Gastos de Inversión	\$ 2.177.869,66	\$ 1.609.620,28	\$ (568.249,38)	74%
Proyectos Etapatelecom (Activos y gastos de inversión)	\$ 5.889.545,68	\$ 1.779.063,70	\$ (4.110.481,98)	30%
Capitalización Accionista 2009	\$ -	\$ -	\$ -	0%
Total	\$ 11.783.579,42	\$ 5.904.669,23	\$ (5.878.910,19)	50%

Fuente: Estados Financieros ETC – 2008 – Presupuesto 2008

Elaboración: Subgerencia Financiera

Gráfico No. 7



Fuente: Estados Financieros ETC – 2008 – Presupuesto 2008

Elaboración: Subgerencia Financiera

Administración de Presupuestos

Etapatelecom S.A, administra su presupuesto basado en objetivos anuales sustentados en el Plan de Negocios. Cada área se encarga de reunir sus requerimientos en lo referente a bienes y servicios, que permitan el pleno desempeño de la empresa; esta información es remitida al área financiera, Jefatura de Presupuestos, quien a su vez consolida la información, para así poder controlar en base a los requerimientos de cada subgerencia. Dependiendo de rubro solicitado se procede a asignar un secuencial de partida los mismos que se cargan al plan de cuentas que maneja el área contable, estas partidas son liquidadas en base a las facturas emitidas por los proveedores por la adquisición de bienes o servicios. Para el año 2009 se ha planteado un cambio al plan de cuentas debido a los requerimientos del accionista y a la Nueva Ley de Contratación Pública, debiendo migrarse el plan de cuentas contable a un plan de cuentas del sector público, debidamente asociado, lo que permitirá dar un seguimiento adecuado.

Fondos de Capitalización para compra de activos comprometidos:

De acuerdo al acta No. 21 de Junta de accionistas del 21 de Abril de 2008, se determinó que del total de los fondos de Capitalización, un 28% se destine a cubrir gastos pre operativos de proyectos de despliegue nacional y un 72% para la compra de activos y las instalaciones necesarias para que los proyectos de la empresa puedan llevarse a cabo, por lo que de acuerdo a las necesidades para la compra de activos e implementación de los proyectos como tal, el monto a ser comprometido fue de \$6.362.805,11, el mismo que se encuentra al 31/12/08 comprometido, por medio de contratos suscritos, por un total de \$5.038.951,73.

Cuadro No. 7

Resumen Proyectos de Inversión				
No.	Proyectos	Comprometido	Comprometido	Saldo Proyectos
1	Proyecto Hot Spots	\$ 150.000,00	\$ 33.031,45	\$ 116.968,55
2	Proyecto Anillos	\$ 3.474.100,00	\$ 3.197.367,05	\$ 276.732,95
3	Proyecto ISP (2)	\$ 89.600,00	\$ 85.273,00	\$ 4.327,00
4	Proyecto PSIC	\$ 1.196.202,86	\$ 797.069,70	\$ 399.133,16
5	Proyectos Informática	\$ 516.206,25	\$ 483.948,70	\$ 32.257,55
6	Proyecto Mucho Lote	\$ -	\$ 115.202,30	\$ (115.202,30)
7	Proyecto Telefonía Pública	\$ 729.496,00	\$ 133.457,37	\$ 596.038,63
8	Proyecto TLC Cuenca	\$ 207.200,00	\$ 69.632,71	\$ 137.567,29
9	Compra de Equipos de Computo	\$ -	\$ 123.969,44	\$ (123.969,44)
Total		\$ 6.362.805,11	\$ 5.038.951,73	\$ 1.323.853,38

Fuente: Estados Financieros ETC – 2008 – Presupuesto 2008

Elaboración: Subgerencia Financiera

Aseguramiento de Ingresos

Recaudación 2008

En el año 2008 la recaudación total del área de Aseguramiento de Ingresos fue de \$2.187.388,79, a continuación se presenta un resumen mes a mes:

Cuadro No. 8

Mes	Total
<i>Enero</i>	\$ 162.306,41
<i>Febrero</i>	\$ 174.273,49
<i>Marzo</i>	\$ 203.847,79
<i>Abril</i>	\$ 174.172,04
<i>Mayo</i>	\$ 191.223,05
<i>Junio</i>	\$ 189.897,93
<i>Julio</i>	\$ 155.759,91
<i>Agosto</i>	\$ 172.854,01
<i>Septiembre</i>	\$ 260.629,65
<i>Octubre</i>	\$ 143.352,25
<i>Noviembre</i>	\$ 154.417,25
<i>Diciembre</i>	\$ 204.655,01
Total	\$ 2.187.388,79

Fuente: Aseguramiento de Ingresos

Elaboración: Subgerencia Financiera

Recuperación de Cartera

En el año 2008 la recuperación de cartera vencida fue por un total de \$423.024,37, lo que representa un 19,37% de la recaudación total.

Cabe destacar que durante el 2008 el área de Aseguramiento de Ingresos, con el apoyo de la subgerencia Financiera, realizó una importante negociación de cartera vencida de los años 2003-2004-2005-2006 y 2007 del Municipio de Cuenca la misma que ascendía a un monto de USD\$ 264.958,66, logrando un primer pago en el mes de septiembre de USD\$103.660,11, y obteniendo un acuerdo de pagos entre el mes de enero y febrero 2009 de la diferencia, así como también el pago del consumo del año 2008.

Cuadro No. 9

Recuperación Cartera en el año 2008	
Mes	Total
Enero	\$ 12.474,32
Febrero	\$ 50.515,05
Marzo	\$ 33.648,76
Abril	\$ 17.457,40
Mayo	\$ 32.244,27
Junio	\$ 32.405,43
Julio	\$ 19.653,92
Agosto	\$ 22.626,31
Septiembre	\$ 127.713,42
Octubre	\$ 15.721,05
Noviembre	\$ 10.943,93
Diciembre	\$ 47.620,51
Total:	\$ 423.024,37

Fuente: Aseguramiento de Ingresos

Elaboración: Subgerencia Financiera

De igual manera se ha mantenido reuniones con Empresas como CNT, Global Crossing, Telecsa, para realizar cruces de cuentas con lo que se han logrado diferentes negociaciones durante el año.

Impuestos: Contribución de Impuestos

En el año 2008 se generaron impuestos por un monto de \$328.765,66, de los cuales el principal fue el Impuesto al Valor Agregado con el 70% de participación. Es necesario señalar que todos los servicios que brinda la Empresa son gravados con tarifa 12%.

Cuadro No. 10

Generación de Impuestos 2008		
Impuesto	Monto	Participación
Impuesto al Valor Agregado (IVA)	\$ 228.531,27	70%
Retención Impuesto a la Renta	\$ 96.276,52	29%
FODETEL	\$ 3.957,87	1%
Total	\$ 328.765,66	100%

Fuente: Contabilidad

Elaboración: Subgerencia Financiera

Por otro lado, durante el mes de Octubre/2008 se realizó la gestión para recuperar el Crédito Tributario del Impuesto a la Renta de los años 2005 y 2006 por un valor \$30.133,84 y \$27.305,28 respectivamente.

Anexo 2

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO

De Junta General de Accionistas

Sesión de febrero 27 del 2008:

1. Resuelve: Autorizar la lista de firmas auditoras a ser invitadas para la realización de la Auditoría de los Balances correspondientes al ejercicio económico 2007.

Resultado: Con fecha 3 de marzo de 2008 se procedió a la invitación a las empresas auditoras autorizadas por la Junta.

Sesión de abril 8 del 2008:

1. Resuelve: Nombrar una comisión conformada por el Eco. Rubén Benítez, Gerente Comercial de ETAPA y el Ing. Boris Piedra, Gerente General de ETAPATELECOM, para la negociación con la firma auditora Deloitte & Touche.

Resultado: Se realizó la negociación como resultado de lo cual, la comisión informó a la Junta en sesión de fecha abril 21 del 2008.

2. Resuelve: Aprobar la política propuesta por la administración en el sentido de aplicar los recursos de la capitalización distribuyéndolos el 72% del egreso para la inversión de equipos y el 28% para gastos preoperativos asignables a los proyectos de inversión.

Resultado: Esta política ha sido aplicada por la administración de la empresa desde la resolución dada por la Junta de Accionistas.

Sesión de abril 21 del 2008:

1. Dispone: Que se cumplan con las recomendaciones constantes en el informe interno No. 2008-410-DF de la comisión designada por ETAPA para el análisis de la proforma presupuestaria presentada por la administración para el año 2008. Estas recomendaciones y su cumplimiento se detallan a continuación:

1.a) Recomienda: Presentar mensualmente al Directorio y a la Junta de Accionistas un informe de cumplimiento de metas de ventas que respaldan los ingresos establecidos en la proforma presupuestaria en el que se compare la programación inicial y su avance por cada uno de los productos.

Resultado: La administración ha presentado los siguientes informes a la Presidencia de la Junta de Accionistas y al Directorio:

A la Presidencia de la Junta de Accionistas:

- o Mayo 19: Informe de Ventas del mes de abril 2008 por ciudad y producto, presentado dentro del Informe de Gerencia al Directorio de esa fecha.
- o Julio 14: Informe de Ventas del mes de mayo 2008 por ciudad y producto, presentado dentro del informe de Gerencia al Directorio de esa fecha.
- o Julio 14: Informe de Ventas del mes de junio 2008 por ciudad y producto, presentado dentro del Informe de Gerencia al Directorio de esa fecha.
- o Septiembre 8: Mediante Oficio No. 694 se presenta el Informe Comercial con corte al 31 de julio de 2008.
- o Noviembre 17: Mediante Oficio No. 594 se informa sobre el Avance del Plan Comercial emergente para el último trimestre del 2008.
- o Noviembre 24: Mediante Oficio No. 904 se informa sobre el Avance del Plan Comercial emergente para el último trimestre del 2008.
- o Diciembre 2: Mediante Oficio No. 928 se informa sobre el Avance del Plan Comercial emergente para el último trimestre del 2008.
- o Diciembre 8: Informe de Ventas del mes de julio 2008 por ciudad y producto, presentando dentro del Informe de Gerencia al Directorio de esa fecha.
- o Diciembre 8: Informe de Ventas del mes de agosto 2008 por ciudad y producto, presentando dentro del Informe de Gerencia al Directorio de esa fecha.
- o Diciembre 8: Informe de Ventas del mes de septiembre 2008 por ciudad y producto, presentando dentro del Informe de Gerencia al Directorio de esa fecha.
- o Diciembre 8: Informe de Ventas del mes de octubre 2008 por ciudad y producto, presentando dentro del Informe de Gerencia al Directorio de esa fecha.

Al Directorio:

- o Mayo 19: Informe de Ventas del mes de abril 2008 por ciudad y producto, presentado dentro del Informe de Gerencia al Directorio de esa fecha.
- o Julio 14: Informe de Ventas del mes de mayo 2008 por ciudad y producto, presentado dentro del informe de Gerencia al Directorio de esa fecha.
- o Julio 14: Informe de Ventas del mes de junio 2008 por ciudad y producto, presentado dentro del Informe de Gerencia al Directorio de esa fecha.
- o Diciembre 8: Informe de Ventas del mes de julio 2008 por ciudad y producto, presentando dentro del Informe de Gerencia al Directorio de esa fecha.
- o Diciembre 8: Informe de Ventas del mes de agosto 2008 por ciudad y producto, presentando dentro del Informe de Gerencia al Directorio de esa fecha.

- o Diciembre 8: Informe de Ventas del mes de septiembre 2008 por ciudad y producto, presentando dentro del Informe de Gerencia al Directorio de esa fecha.
- o Diciembre 8: Informe de Ventas del mes de octubre 2008 por ciudad y producto, presentando dentro del Informe de Gerencia al Directorio de esa fecha.

1.b) Recomienda: Presentar mensualmente al Directorio y a la Junta de Accionistas cronogramas de avance mensual físico-presupuestario de cada uno de los proyectos que constan en el presupuesto.

Resultado: La administración ha presentado los siguientes informes a la Presidencia de la Junta de Accionistas y al Directorio:

A la Presidencia de la Junta de Accionistas:

- o Febrero 25: Mediante Oficio No. 596 se presenta el Informe de inversiones y gastos desarrollados e incurridos por ETAPATELECOM en pro del avance de los proyectos de despliegue de la empresa.
- o Febrero 25: Informe sobre el avance de los proyectos de la empresa de acuerdo al Plan de Negocios, presentado en el Directorio de esa fecha.
- o Mayo 19: Informe sobre las actividades más importantes vinculadas a los proyectos desarrollados por la empresa, presentado dentro del Informe de Gerencia del Directorio de esa fecha.
- o Julio 14: Informe de avance de inversiones y capitalización, comercial y de ejecución de proyectos de la empresa, presentado en el Directorio de esa fecha.
- o Agosto 11: Mediante Oficio No. 636 se informa sobre las inversiones y gastos incurridos por ETAPATELECOM en pro de los avances de proyectos de la Empresa con corte al 30 de junio de 2008.
- o Septiembre 8: Mediante Oficio No. 694 se presenta un Informe de Avance de Proyectos y el Informe de Avance de Inversiones y Capitalización.
- o Noviembre 17: Mediante Oficio No. 594 se presenta el Informe de Avances técnicos y financieros de los proyectos del Plan de Negocios.
- o Noviembre 24: Mediante Oficio No. 904 se presenta el Informe de Avances técnicos y financieros de los proyectos del Plan de Negocios.
- o Diciembre 2: Mediante Oficio No. 928 se presenta el Informe de Avances técnicos y financieros de los proyectos del Plan de Negocios.

Al Directorio:

- o Febrero 25: Informe sobre el avance de los proyectos de la empresa de acuerdo al Plan de Negocios.
- o Mayo 19: Informe sobre las actividades más importantes vinculadas a los proyectos desarrollados por la empresa, presentado dentro del Informe de Gerencia.

- o Julio 14: Informe de avance de inversiones y capitalización, comercial y de ejecución de proyectos de la empresa.
- o Diciembre 9: Informe de Gerencia en el que se incluye el informe del estado de la ejecución de los proyectos que llevaba la empresa.

1.c) **Recomienda:** Presentar mensualmente al Directorio y a la Junta de Accionistas estados financieros mensuales (balance de situación, estado de resultados, flujo de caja y origen y aplicación de fondos), así como las liquidaciones presupuestarias.

Resultado: La administración ha presentado los siguientes informes a la Presidencia de la Junta de Accionistas y al Directorio:

A la Presidencia de la Junta de Accionistas:

- o Febrero 25: Mediante Oficio No. 596 se presenta el Informe de inversiones y gastos desarrollados e incurridos por ETAPATELECOM en pro del avance de los proyectos de despliegue de la empresa.
- o Julio 22: Mediante Oficio No. 618 se presenta el informe de Gatos Pre-Operacionales de Julio 2007 a Junio de 2008.
- o Agosto 11: Mediante Oficio No. 636 se informa sobre las inversiones y gastos incurridos por ETAPATELECOM en pro de los avances de proyectos de la Empresa con corte al 30 de junio de 2008.
- o Septiembre 8: Mediante Oficio No. 694 se presenta el Informe de Avance de Inversiones y Capitalización.
- o Septiembre 8: Mediante Oficio No. 696 se presenta el Informe de los Estados Financieros Auditados correspondiente al año 2007.
- o Noviembre 17: Mediante Oficio No. 594 se presenta un Informe financiero que considera ingresos y gastos de manera general y específica por servicio y ciudad.

Al Directorio:

- o Febrero 25: Se presenta el Informe de Liquidación Presupuestaria del año 2007.

1.d) **Recomienda:** Presentar mensualmente al Directorio y a la Junta de Accionistas un Informe de variaciones que compare los ingresos y gastos reales con los ingresos y gastos presupuestados.

Resultado: La administración ha presentado los siguientes informes a la Presidencia de la Junta de Accionistas y al Directorio:

A la Presidencia de la Junta de Accionistas:

- o Febrero 25: Mediante Oficio No. 596 se presenta el Informe de inversiones y gastos desarrollados e incurridos por ETAPATELECOM en los periodos Julio a Diciembre 2007, Enero a Marzo 2008, Abril, Mayo y Junio 2008.

- o Noviembre 17: Mediante Oficio No. 594 se presenta un Informe financiero que considera ingresos y gastos de manera general y específica por servicio y ciudad, comparados a los valores presupuestados.

Al Directorio:

- o Febrero 25: Dentro del Informe de Gerencia se presenta un informe de facturación versus presupuesto por producto de la empresa con corte al 31 de enero del 2008.
 - o Abril 21: Dentro del Informe de Gerencia se presenta un informe de facturación versus presupuesto por producto de la empresa con corte al 31 de marzo del 2008. }
 - o Mayo 19: Dentro del Informe de Gerencia se presenta un informe de facturación versus presupuesto por producto de la empresa con corte al 30 de abril del 2008.
 - o Julio 14: Dentro del Informe de Gerencia se presenta un informe de facturación versus presupuesto por producto de la empresa con corte al 31 de 30 de junio del 2008.
 - o Diciembre 9: Dentro del Informe de Gerencia se presenta un informe de facturación versus presupuesto por producto de la empresa con corte al 31 de octubre del 2008.
2. Resuelve: Autorizar la contratación de la firma auditora para el análisis de los Estados Financieros del año 2007 con la empresa Deloitte & Touche.

Resultado: Se suscribe el contrato con la firma Deloitte & Touche el día 7 de mayo del 2008.

3. Resuelve: Designar al Gerente Comercial de ETAPA, Eco. Rubén Benítez, para que conjuntamente con el Gerente General de ETAPATELECO, Ing. Boris Piedra Iglesias, negocien con las firmas auditoras Morán Cedillo, García Limaico y con el Eco. Hernán Samaniego, con el fin de determinar la mejor opción para la contratación de Comisario de la empresa.

Resultado: Se procedió a la negociación, como resultado de la cual se presentó un informe de la comisión a la Junta de fecha 16 de julio de 2008.

4. Resuelve: Autorizar la emisión del título valor de aumento de capital de la compañía por el valor de USD \$ 5'653.600.

Resultado: Con fecha 13 de marzo del 2009 se emite el título autorizado.

5. Resuelve: Conformar una comisión con personal de ETAPA y ETAPATELECOM para analizar y evaluar la conveniencia y recomendación sobre la adquisición del local comercial en la ciudad de Guayaquil.

Resultado: Al no verificarse la conveniencia de la adquisición del local, no se conformó la comisión señalada.

Sesión de octubre 21 del 2008:

1. Resuelve: Disponer a la administración dar estricto e inmediato cumplimiento de todas las recomendaciones y observaciones emitidas por Deloitte & Touche en el Informe de Auditoría y en la Carta de Comentarios y Recomendaciones sobre la Estructura de Control Interno que forma parte integrante de este informe.

Resultado: Las recomendaciones de los auditores y resultados de las mismas se describen a continuación:

1.a) Recomienda: Conciliación de listados de inventarios con registros contables. El personal responsable de la contabilización del inventario deberá verificar que las cantidades y costos del inventario según el sistema de contabilidad son correctas.

Resultado: El sistema actual de la empresa no permite la reversión de transacciones con problemas por lo que la corrección se dará en cuanto se tenga implementado el sistema ERP.

1.b) Recomienda: Políticas de recuperación de cuentas vencidas. La compañía cuenta con procedimientos para el seguimiento y cobranza de cuentas por cobrar, sin embargo no los ha estructurado tomando en cuenta un proceso de intensificación de los métodos de cobranza.

Resultado: Se ha acogido la recomendación, se dispuso a la Subgerencia Financiera la suspensión del pago de incentivos hasta que se presente un plan para la recuperación en virtud de la recomendación hecha.

1.c) Recomienda: Provisión para cuentas incobrables. La provisión para cuentas de dudosa recuperación es de USD \$ 20.000, los saldos por cobrar con una antigüedad superior a un año ascienden a USD \$ 604.000, la compañía no ha realizado un análisis pormenorizado de la cartera de los clientes, a fin de determinar una provisión adicional para la cuentas por cobrar vencidas.

Resultado: Se ha acogido lo recomendado, la Administración de la Empresa ha decidido realizar una consulta vinculante al SRI; en base a la respuesta y al mecanismo se tomarán las medidas o acciones necesarias, la Subgerencia Financiera ha realizado el análisis que ha permitido determinar los valores que no pueden ser cobrados por falta de documentación de soporte de la cartera heredada de ETAPA en la creación de la Empresa, esto ha sido enviado a la Gerencia General solicitando se autorice una provisión adicional con los valores de los años 2003 y 2004, la Gerencia General ha procedido a solicitar a la Subgerencia Jurídica de la Empresa el informe correspondiente que respalde lo solicitado.

1.d) Recomienda: El sistema contable Asist, no permite dar de baja activos que ya terminaron su vida útil.

Resultado: Este tema igualmente tiene que solucionarse cuando se encuentre operativo el sistema ERP de la empresa.

1.e) **Recomienda:** Conciliación de saldos con ETAPA Cuenca. No es política de la compañía preparar conciliaciones mensuales de saldos con ETAPA Cuenca, el saldo de cuentas por pagar neto al 31 de diciembre de 2007, asciende a US\$ 2.7 millones.

Resultado: Se ha acogido lo recomendado y se ha oficiado a la Sugerencia Financiera para que tenga presente esta recomendación en su gestión.

2. **Resuelve:** Disponer a la administración dar estricto e inmediato cumplimiento de todas las recomendaciones y observaciones emitidas por el Comisario en su Informe correspondiente al ejercicio económico del año 2007.

Resultado: Las recomendaciones del Comisario y resultados de las mismas se describen a continuación:

1.a) **Recomienda:** Que se analice la posibilidad de ver otro sistema de contabilidad debido a que, por la magnitud de la empresa, este es obsoleto.

Resultado: La empresa se encuentra implementado el sistema ERP el cual dará solución definitiva a este tema.

1.b) **Recomienda:** Que los gastos financieros prepagados sean registrados directamente en los estados de resultados del período en que fueron incurridos.

Resultado: Esta recomendación fue acogida totalmente por la administración.

De Directorio:

Sesión de 7 de febrero de 2008:

1. **Resuelve:** Que hasta el 21 de febrero del presente año se envíe la información referente a la Liquidación Presupuestaria y Estado de Resultados del año 2007; y la Proforma Presupuestaria para el año 2008, información que deberá ser trabajada en conjunto por la Comisión nombrada, la misma que se conocerá en la sesión del día 25 de febrero.

Resultado: Con fecha 22 de febrero de 2008 la Gerencia General de ETAPATELECOM mediante oficios No. 0183-2008-ETC y No. 0184-2008-ETC envió la Liquidación Presupuestaria y Estados Financieros del 01 de enero al 31 de diciembre de 2007 y la Proforma Presupuestaria del año 2008.

2. **Resuelve:** Conocer y autorizar la suscripción del contrato con la Empresa HUAWEI Technologies para la adquisición de equipos activos: "IP/MPLS Routers – Multiservice Access Gateway" previo el informe favorable de la Procuraduría General del Estado.

Resultado: Con fecha 11 de abril del 2008 se recibe el informe favorable de la Procuraduría General del Estado y con fecha 30 de mayo del 2008 se procedió a la suscripción del contrato.

3. Resuelve: Pedir a la administración continuar con la acciones administrativas y legales pertinentes en contra del antiguo responsable del Pool de ETAPATELECOM.

Resultado: Con fecha 29 de febrero de 2008 se interpuso la denuncia en la Fiscalía por presuntas infracciones cometidas por el ex Jefe Comercial de Telefonía Móvil, razón por la cual ETAPATELECOM solicitó un examen especializado de auditoría a la Contraloría General del Estado, con fecha 23 de abril del 2009 se remite el Informe del Examen Especial en el que manifiestan que se emitió un informe independiente de conformidad con los Arts. 65 y 67 de la Ley Orgánica de la Contraloría General del Estado, el mismo que sería despachado de manera directa a la Fiscalía.

Sesión de febrero 25 de 2008:

1. Resuelve: Dar por conocido el Informe de la Liquidación Presupuestaria del año 2007, recomendando se reestructure el Balance y Estado de Resultados del año en referencia tomando en cuentas las sugerencias emitidas para el año 2007 y para la Proforma del año 2008.

Resultado: La Subgerencia Financiera procedió a reestructurar las cuentas del Balance y Estado de Resultados para el año 2008.

2. Resuelve: Dar por conocida la presentación de la Proforma Presupuestaria de la Empresa para el año 2008 y recomendar su aprobación a la Junta General de Accionistas; se solicita que la información que sustenta la política del 72% - 28% sea dada a conocer a los miembros del Directorio para que recomienden a la Junta General de Accionistas su aprobación.

Resultado: Con fecha abril 21 del 2008, la Junta General de Accionistas aprueba la proforma presupuestaria para el año 2008. La Gerencia General envió a los Señores Miembros del Directorio mediante oficios numerados del 226 al 238 de fecha 20 de marzo de 2008 los justificativos contables que sustentan la política del 72% - 28%, posición planteada por la Administración.

Sesión de abril 21 de 2008:

1. Resuelve: Autorizar la suscripción del contrato con la Empresa Structured Intelligence para la adquisición de herramientas de gestión administrativa ERP's, previo el informe favorable por parte de la Procuraduría General del Estado.

Resultado: Con fecha 15 de julio del 2008 se recibe el informe de la Procuraduría General del Estado mediante el cual se abstiene de emitir el respectivo informe al proyecto de contrato en razón de que la cuantía del contrato no supera la base establecida para el concurso público de ofertas y con fecha 19 de agosto del 2008 se procedió a la suscripción del contrato.

Sesión de mayo 19 de 2008:

1. Resuelve: Autorizar la constitución de hipoteca sobre el inmueble de la ciudad de Guayaquil (Mucho Lote), como parte del colateral que se emitirá para garantizar el fiel cumplimiento del Contrato de Concesión suscrito con la SENATEL.

Resultado: Con fecha julio 9 del 2008 se constituyó la hipoteca sobre el mencionado inmueble.

2. Resuelve: Autorizar la constitución de hipoteca sobre el bien inmueble ubicado en las calles Abelardo Moncayo y Manuelita Sáenz y autorizar la suscripción de un pagaré por USD \$ 500.000,00 como contragarantía a favor de Centro Seguros como parte del colateral que se emitirá para garantizar el fiel cumplimiento del Contrato de Concesión suscrito con la SENATEL.

Resultado: Con fecha julio 10 del 2008 se constituyó la hipoteca sobre el mencionado inmueble y con fecha agosto 1 de 2008 se suscribió el pagaré a favor de Centro Seguros.

Sesión de diciembre 9 de 2008:

1. Resuelve: Conformar una comisión con funcionarios de ETAPA y ETAPATELECOM la misma que presente un análisis más detallado del Presupuesto que sirva como elemento de juicio para la toma de decisión el cual deberá ser presentado en la próxima sesión de Directorio.

Resultado: Las comisiones de ETAPA y ETAPATELECOM realizaron los análisis correspondientes, en base de lo cual se presentaron los correspondientes informes que sirvieron para la presentación de la proforma dada en el mes de marzo del 2009.

Anexo 3

RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO

La administración hace las siguientes recomendaciones específicas a la Junta General de Accionistas respecto de políticas y estrategias en cada una de las áreas de la empresa para el ejercicio económico 2009:

Área de Planificación y Desarrollo: Con el fin de fortalecer el proceso de captación y retención de clientes, dentro del esquema de planificación de la empresa es necesario plantear para el ejercicio económico 2009 el desarrollo de los siguientes temas:

- Calidad de Servicio, levantando conjuntamente entre las áreas de Planificación, Aseguramiento de la Calidad y Técnica los procesos que definan actividades, funciones, responsabilidad y estructuras de todas las áreas de la empresa, enfocándolas hacia la satisfacción del cliente desde el punto de vista de calidad de servicio.
- Sistematización de los Procesos para elaboración, evaluación y ejecución de proyectos comerciales.

Área Comercial: La Junta General de Accionistas deberá disponer que la administración de la empresa enfoque su gestión comercial hacia la potenciación de las funcionalidades existentes en la Plataforma de Servicios Integrados que posee la empresa. En este sentido, las directrices fundamentales deberían ser:

- Fortalecimiento de la definición de paquetes de productos comerciales para poder entrar con una propuesta innovadora en el mercado nacional.
- Fortalecimiento de las estrategias de productos prepago, lo cual resultaría en una propuesta nueva en el mercado, principalmente en lo referente a los elementos vinculados a telefonía fija.
- Continuar con el proceso de comercialización de productos de banda ancha en los sitios en donde la empresa ha construido o construirá redes de acceso.
- Fortalecer la comercialización de productos en los sectores corporativos tanto industriales como comerciales, aprovechando la fortaleza de las redes metropolitanas implementadas en las ciudades de Quito, Guayaquil, Ambato y Santo Domingo.

Área Técnica: La Junta General de Accionistas deberá apoyar en el proceso de capitalización que permitirá a la empresa incurrir en los proyectos técnicos necesarios para el fortalecimiento de la estrategia de despliegue de la empresa. Estos proyectos son, principalmente, los siguientes:

- Construcción de redes de Planta Externa que permitirán la implementación de 6262 nuevas líneas residenciales, 3231 líneas corporativas y 88 terminales de telefonía

pública hasta fines del año 2009, lo cual requerirá una inversión cercana a los USD \$ 5'500.000 y que, consecuentemente, requerirá incurrir en un nuevo proceso de capitalización indispensable para el desarrollo de la empresa y acorde al Plan de Negocios aprobado en el año 2006. El crecimiento en redes, líneas y usuarios es fundamental para alcanzar el objetivo de llegar a contar con 50.000 usuarios en los cinco primeros años de operación de la empresa con su propia plataforma nacional. Este objetivo requiere indispensablemente del financiamiento necesario para implementar principalmente las redes de planta externa que se requiere para el acceso de los usuarios, debiendo señalarse que la inversión total prevista para la ejecución del Plan de Negocios es cercana a los \$28.000.000 valor que deberá ser invertido por la Empresa principalmente en los cuatro primeros años del Despliegue Nacional y que, sobre todo en los años iniciales, tal como hemos señalado, requerirá capitalización por parte del Accionista.

- Implementación de un sistema IVR para atención a clientes tanto para el manejo automatizado de quejas e información como para poder operar las plataformas prepago a implementarse.
- Implementación de tarjetas y hardware necesario para poder montar sistemas de acceso con capacidad E1 y señalización R2 para poder facilitar el acceso de nuestros usuarios de tarjetas prepago de Internet a través de nuestras propias líneas telefónicas, con las consecuentes ventajas económicas y técnicas para la empresa.
- Sustituir en la medida de lo posible enlaces de transporte local y accesos locales por enlaces propios a ser construidos por la empresa, lo cual permitirá reducir los elevados rubros por arrendamiento que debe ETAPATELECOM pagar a operadores proveedores de los mismos.

Área Administrativa: La Junta de Accionistas deberá disponer a la administración se concluya con la implementación de las recomendaciones dadas en la Consultoría para el manejo de activos de la empresa. Igualmente es importante que el Área Administrativa actualice el proceso de definición y aplicación de índices de gestión del personal de la empresa con el fin de poder realizar tareas de evaluación fundamentales para determinar el rendimiento de los funcionarios y empleados de la empresa.

Area Financiera: La Junta de Accionistas deberá recibir de la administración de la empresa el análisis detallado de costos preoperativos de los proyectos, el mismo que permitirá reformular los valores a ser capitalizados con este fin y permitir de esta manera cubrir el déficit de la empresa en esta primera etapa del proyecto de despliegue nacional.

La Junta de Accionistas deberá disponer el egreso del dinero remanente de capitalización aprobado como aporte para el año 2008.

En términos generales la Junta de Accionistas deberá disponer a la administración se de estricto cumplimiento a las recomendaciones hechas en los informes de Auditoría Externa y del Comisario