

85843

Informe de Gestión 2006

SUPERINTENDENCIA DE CIAS.
DIVISIÓN INFORMÁTICA
7 - AGO. 2007
Juan Carlos Ponce

ANDINATEL S.A.

Elaborado Julio 2007

EXPRESS ILO
Tarjeta prepago

ANDINADATOS
Envía a su gente a la máxima eficiencia

ANDINATEL
El servicio más completo en el país



Indice

1. INTRODUCCION	3
2. OBJETIVOS	3
3. INFORME	4
3.1. PERSPECTIVA FINANCIERA	4
3.2. PERSPECTIVA CLIENTES	7
3.3. PERSPECTIVA OPERACIONES	11
4. PROYECTOS	14
5. PRINCIPALES INDICADORES	18

**INFORME DE GESTION
PERIODO : AÑO 2006
ANDINATEL S.A.**

1. INTRODUCCION

ANDINATEL S.A. ha realizado un cambio organizacional a través del reforzamiento de su cultura, los procesos, las competencias y la implementación de nuevas tecnologías con tendencias mundiales, para brindar servicios de calidad al País.

Dentro del contexto citado, la Presidencia Ejecutiva, presenta a continuación el **“Informe de Gestión del año 2006”** teniendo como directrices la Planificación Estratégica de la compañía, la necesidad de incrementar los niveles de productividad, calidad y servicio al cliente, y el cumplimiento de planes y objetivos que permitieron desarrollar y aportar valiosamente al sector de las telecomunicaciones del Ecuador tratando de mantener los niveles de rentabilidad de ANDINATEL S.A.

2. OBJETIVOS

- Describir los principales logros y actividades realizadas por la Compañía en el año 2006.
- Visualizar los resultados más importantes de la empresa en los campos financiero, y operacional así como los principales proyectos desarrollados.

AB

3. INFORME

3.1. PERSPECTIVA FINANCIERA

El informe de la perspectiva financiera al 31 de Diciembre del 2006, corresponde a cifras auditadas, a continuación se presenta la información pertinente:

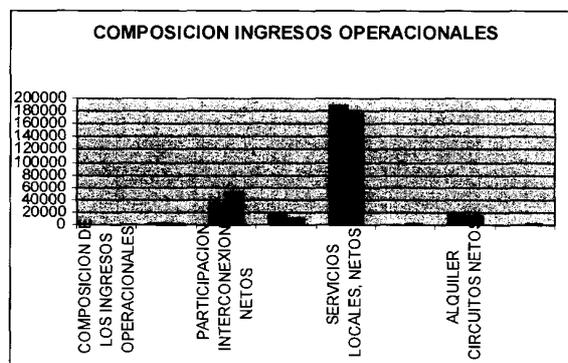
Resultados Comparativos 2005-2006 (miles de dolares)

CONCEPTOS	AÑO 2005 (MILES \$)	AÑO 2006 (MILES \$)	VARIACION (MILES \$)	VARIACION %
INGRESOS				
PARTICIPACION INTERCONEXION NETOS	32,569	31,508	-1,061	3.26%
SERVICIOS LARGA DISTANCIA INTERNACIONAL	14,892	12,059	-2,833	19.02%
SERVICIOS LOCALES, NETOS	189,972	177,497	-12,475	6.57%
PARTICIPACION TELEFONIA CELULAR	3,586	20,732	17,146	478.14%
ALQUILER CIRCUITOS NETOS	16,805	15,301	-1,504	8.95%
OTROS INGRESOS OPERATIVOS NETOS	909	1,607	698	76.79%
TOTAL INGRESOS	258,733	258,704	-29	-0.01
GASTOS OPERATIVOS				
GASTOS DE PERSONAL	54,595	61,272	6,677	12.23%
SERVICIOS	35,958	44,315	8,357	23.24%
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	59,095	59,666	571	0.97%
SUMINISTROS Y MATERIALES	2,519	4,942	2,423	96.19%
TOTAL GASTOS	152,167	170,195	18,028	11.85%
UTILIDAD EN OPERACIÓN	106,566	88,509	-18,057	-16.94%
INGRESOS (GASTOS) FINANCIEROS	-33,693	-42,069	-8,376	24.86%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACION	72,873	46,440	-26,433	-36.27%
15% TRABAJADORES	-18,522	-15,368	3,154	-17.03%
25% IMPUESTO A LA RENTA	-25,697	-21,409	4,288	-16.69%
UTILIDAD NETA	28,654	9,663	-18,991	-66.28%

Fuente: Estados Financieros ANDINATEL S.A.

Ingresos

La composición de ingresos a Diciembre del 2006 se presenta con la siguiente estructura: 68% por servicios locales y nacionales, 20% por participación en tráfico entrante-saliente neto, 6% alquiler circuitos, servicios de larga distancia internacional 4.6% , 8% para trafico celular y el 1.4% restante en los otros rubros.



Gastos

Los gastos operacionales se incrementaron en 11.85% en relación a 2005 tanto por efectos de la inflación como por aumento de los niveles del gasto en personal (12.23%), servicios (23.24%), materiales y suministros (0.97%).

Utilidad La utilidad neta disminuyó un 66% en relación al año 2005 como efecto de la pérdida de TELECSA que fue de USD 50.2 Millones de Dólares, correspondiéndole aplicar a ANDINATEL el 76.5% conforme el grado de participación accionaria observado a Diciembre 2006 más las aportaciones realizadas para futuras capitalizaciones.

La Utilidad operacional se redujo en un 17% debido al incremento del gasto operacional y el estancamiento de los ingresos operacionales. El EBITDA (Resultados antes de intereses, tributos, depreciación y amortizaciones) disminuyó 17 Millones de Dólares de un año a otro (Dic 2005 a Dic 2006).

El margen operacional pasó de 41% a 34% de un año a otro por la disminución de la utilidad operacional.

Balance General	
(En miles de dólares)	
Diciembre—06	
ACTIVO CORRIENTE	167,832
EFFECTIVO	6,974
INVERSIONES TEMPORALES	59,186
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	95,585
BIENES DE CAMBIO	2,938
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	3,149
OTROS ACTIVOS	639,855
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	570,959
INVERSIONES PERMANENTES	16,007
CARGOS DIFERIDOS	12,831
CUENTAS POR COBRAR A LARGO PLAZO	24,902
INVERSIONES A LARGO PLAZO	15,156
TOTAL ACTIVO	807,687
SOBREGIROS BANCARIOS	590
CUENTAS POR PAGAR	76,825
GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR	271
OBLIGACIONES CON LOS TRABAJADORES	20,005
PORCIÓN CORRIENTE DEL PASIVO A LARGO PLAZO	4,985
TOTAL PASIVO CORRIENTE	102,676
PASIVO A LARGO PLAZO	46,409
JUBILACIÓN PATRONAL, DESAHUCIO, JUICIOS LABORALES	25,291
TOTAL PASIVOS	174,376
PATRIMONIO DEL ACCIONISTA:	
CAPITAL SOCIAL	139,168
CAPITAL ADICIONAL	629,822
RESERVA LEGAL	33,750
RESERVA POR VALUACIÓN	-166,117
PERDIDAS ACUMULADAS	-3,312
TOTAL PATRIMONIO DEL ACCIONISTA	807,687

Activos

El activo corriente representa el 21% del total de activos, mientras que el activo fijo y otros activos representan 79%. Las disponibilidades (caja y equivalentes) más las inversiones temporarias constituyen 39% del total del Activo Corriente.

Pasivos

El pasivo de largo plazo representa 9 % del total de los activos. El pasivo total constituye 22% del total de activos, lo que evidencia que el 78% de los activos de la Compañía son financiados por su patrimonio.

Patrimonio

El patrimonio de los accionistas a Diciembre del 2006 es de 633 Millones de Dólares.

Indicadores Financieros Comparativos ANDINATEL S.A.

Indicadores Financieros		Diciembre	Diciembre
		2005	2006
Solidez			
	Patrimonio / Activo Total	74%	78%
Liquidez			
	Razón Circulante (Activo Corriente / Pasivo Corriente)	1.4	1.6
	Prueba Rígida	1.4	1.6
Financiación			
	Pasivo / Patrimonio	35%	28%
	Deuda / Pasivo Total	11%	11%
	Factor de apalancamiento Activo / Patrimonio (veces)	1.35	1.28
Eficiencia			
	Periodo de Cobros (días)	114	102
	Rotación del Activo (Ingresos/Activo Total)	0.30	0.32
	Gastos de Personal / Ingresos	21%	24%
	Gastos Operación / Ingresos	59%	66%
Rentabilidad			
	Margen Operacional	41%	34%
	Margen Neto	11%	4%
	Rentabilidad para el Accionista (Utilidad Neta / Patrimonio)	4.40%	1.50%
	RSI (Utilidad Operacional / Activos)	13%	11.00%

El índice de solidez de 78% sigue reflejando la gran capacidad de endeudamiento que tiene ANDINATEL S.A.

El patrimonio de la Compañía es la fuente mayoritaria de financiación de sus activos; la Empresa casi no se ha beneficiado del apalancamiento financiero (uso de deuda a costo menor que la rentabilidad del activo).

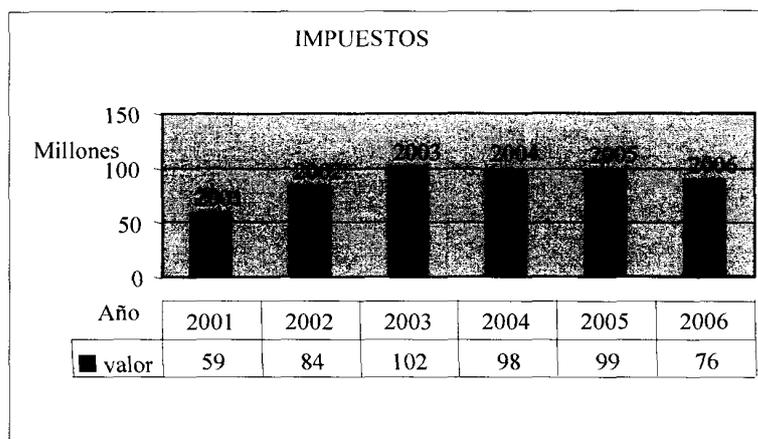
En cuanto a la liquidez de la Empresa, el capital de trabajo neto disminuyó en 493 Mil Dólares (de 65.649 a 65.156 Millones de Dólares 2005-2006), la razón circulante para el año 2006 es de 1.6 y al término del año 2005 era de 1.4 esta refleja la capacidad de ANDINATEL S.A. de cumplir con sus obligaciones con terceros y sus accionistas.

En relación a la rotación del activo este índice pasó de 0.30 en el año 2005 a 0.32 en el año 2006, lo que quiere decir que la empresa ha mejorado su capacidad de convertir sus activos en ingresos (por cada \$1 dólar de activo la empresa generó \$0.30 en 2005 y \$0.32 en 2006).

La rentabilidad para el Accionista (ROE) disminuyó de 4.4% en Diciembre del 2005 a 1.5% en Diciembre del 2006 por efectos principalmente de la pérdida de su subsidiaria TELECSA.

Contribución a la Sociedad

En concepto de tributos como impuesto a la renta, IVA, ICE e Impuesto a la Renta ANDINATEL ha aportado a Diciembre del 2006 el valor de US\$ 76. Millones de Dólares, lo cual implica todavía una importante contribución al Estado ecuatoriano.



3.2. PERSPECTIVA CLIENTES

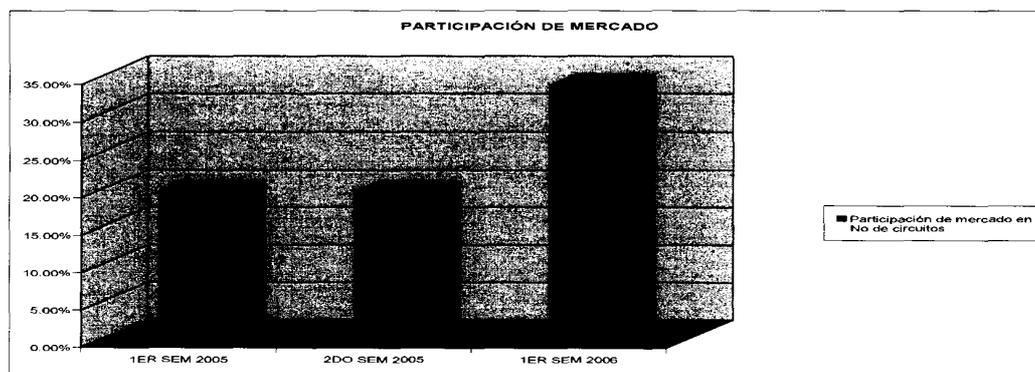
Las actividades realizadas en el **2006** fueron las siguientes:

ANDINADATOS

El año 2006 se caracteriza por la aparición de nuevos competidores de servicio de banda ancha los cuales entran con planes de expansión agresivos tanto en precio como en calidad de servicio, entre ellos tenemos a Transtelco, Ecutel, mientras que los otros competidores como el caso de Suratel lanzan planes comerciales como "cable modem" en las ciudades principales, Quito y Guayaquil, lo cual conlleva a un crecimiento sostenido por dichas empresas.

La participación de ANDINATEL en número de circuitos ha crecido de 19.69% en el 1er semestre de 2005 a 33,2% en el segundo semestre de 2006. A continuación se presenta un cuadro resumen del cambio de participación:

Handwritten signature



a) Gestión Comercial

La gestión comercial de 2006 se enfocó en cumplir con los siguientes objetivos:

- Penetrar en el mercado de empresas portadoras y empresas de valor agregado (ISP's) por los valores proyectados de facturación y la posición de incumbente de Andinatel S.A.
- Difundir a nivel de los proveedores de Internet (ISP's) la importancia de un servicio de banda ancha corporativo y residencial, ya que constituye el paso normal a seguir para generar mayores demandas de circuitos con aplicaciones de Internet, tanto nacionales como internacionales.
- Comercializar nuevos servicios de Valor agregado como Data Center, E gaming, Internet Bajo Demanda, IP Broadcasting, etc.
- Consolidar la posición de ANDINADATOS como empresa de cobertura nacional a través de la comercialización de servicios en la ciudad de Guayaquil, Cuenca y en la región Costa.

Con estos objetivos, durante el 2006, Andinadatos se enfocó en penetrar el segmento Carriers e ISP's que requiere gran cobertura, el segmento de empresas portadoras para cumplir con el objetivo de ser carriers de carriers, y el segmento de grandes ISP's con el fin de revender capacidad internacional de Internet y preparar el campo para el plan de comercialización de servicios de valor agregado planeado para 2007, y el crecimiento geográfico a través de la presencia de la Gerencia de datos en la región costa.

Por otro lado, y como resultado del proceso de instalación de puertos, se incrementó la capacidad de Acceso a Internet de nuestros clientes en 183.280 Kbps (incluyendo ANDINANET), por lo que la capacidad comercializada total asciende a 680.000_Kbps. La cartera de clientes ISP's ha generado el 36% de ingresos mensuales promedio en 2006 con un incremento en su participación de 27% en enero a 37% en Diciembre.

Así también, y como parte del plan de expansión en la ciudad de Guayaquil, Cuenca y en la región costa se realizaron convenios de comercialización en base a un proceso de "Socios Estratégicos" con carriers para suplir nuestra necesidad de infraestructura. Las empresas con las cuales actualmente mantenemos estos convenios son ECUADORTELECOM, IMPSATTEL DEL ECUADOR CONECEL, PUNTONET Y ETAPA.

Finalmente, y en aras de cumplir con nuestro objetivo de comercializar servicios de Valor Agregado se lanzaron los productos de "Internet Bajo Demanda", IP Broadcasting, y Data Center lo que a generado ingresos adicionales por USD 40.000.

Aunque actualmente no es representativo este ingreso en comparación con el volumen total de facturación estos servicios a futuro permitirán a ANDINADATOS poder mantener su cartera de clientes y generar una rentabilidad adicional.

Hg.

b) Gestión Operativa

Crecimiento de circuitos

El esfuerzo comercial de la Compañía ha contribuido al crecimiento de instalaciones a lo largo de los últimos 3 años; el mismo que se ve reflejado en la cantidad de circuitos que se han instalado. El promedio anual de crecimiento en circuitos a partir del 2004 fue del 6%, para el año 2005 se mantiene, mientras que para el año actual fue del 10%. Este resultado implica que el trabajo realizado en el año ha sido fructífero.

	DICIEMBRE 2004	DICIEMBRE 2005	DICIEMBRE 2006
NUMERO DE CIRCUITOS INSTALADOS	3.016	6.976	22.671
CRECIMIENTO CIRCUITOS PROMEDIO MENSUAL	5.90%	6.20%	9.90%

El período de 2006, a pesar de la reducción de precios en el mercado y ha sido un año positivo para la gerencia de ANDINADATOS debido a que ha logrado mantener el nivel de ingresos suficiente como para cumplir de manera holgada las metas propuestas a principios de año tanto de ingresos como de utilidad.

Finalmente vale resaltar que a lo largo del año 2006 se cumplieron con las metas de servicio postventa impuestas por la SENATEL de manera satisfactoria que ha facilitado el reconocimiento de ANDINATEL, a través de su unidad de negocios ANDINADATOS, como una empresa de altos estándares de calidad; y se han firmado contratos de servicios con proveedores que brindan servicios a ANDINATEL en regiones donde no se cuenta con infraestructura, posicionando a la Gerencia como un carrier con cobertura nacional.

ANDINANET

Andinanet durante el 2006 presentó resultados positivos para Andinatel, considerando que ha generado una utilidad neta de \$ 4'458.703,72 lo cual representa un 39,68% sobre las ventas.

Como parte del control interno se han implementaron medidas de seguimiento de cartera para lo cual se han difundido los cuadros de cartera vencida clasificada por edad y por monto a cada una de las sucursales en donde fueron comercializados, con el fin de que sean corresponsables de la cobranza. Es así que se han obtenido buenos resultados especialmente en la ciudad de Guayaquil.

El mayor porcentaje corresponde a la cartera mayor a 360 días, sobre las cuales se han realizado notificaciones escritas para gestionar el cobro, pero no se cuenta con respaldos físicos de los contratos para poder presionar al cliente para el cobro.

CALL CENTER

Uno de los objetivos principales del Call Center en el año 2006 y que se mantiene para el año 2007, es ser el mejor Contact Center del Ecuador, en base a la implementación y actualización de su tecnología, permitiendo así, ofrecer servicios de comunicación y contactos para los clientes de la empresa, a más de convertir al Call Center en proveedor de servicios de contac center para empresas locales e internacionales,

como una nueva unidad de negocios, que potencializa los procesos de ventas de productos y servicios.

1. Indicadores de Calidad y Productividad Reportados a SUPTTEL

En el siguiente cuadro se indica los indicadores de calidad y productividad que el Call Center reporta a la Suptel, datos que han sido extraídos del Sistema SAAD – Índices de Calidad.

	^ Fecha Medición ^	Demora [seg]	Mayor 15 seg. [%]	Observaciones
	▶ 12/2006	12.3	21.7%	
	▶ 11/2006	6.7	13.0%	
	▶ 10/2006	8.5	16.5%	
	▶ 09/2006	8.1	17.0%	
	▶ 08/2006	9.1	18.5%	
	▶ 07/2006	11.4	25.4%	
	▶ 06/2006	10.8	23.2%	
	▶ 05/2006	10.8	23.7%	
	▶ 04/2006	7.5	16.0%	
	▶ 03/2006	8.8	18.8%	
	▶ 02/2006	8.1	16.6%	
	▶ 01/2006	8.5	18.1%	

Cabe señalar que la SUPTTEL fijó para el año 2006, como máximo en Demora en segundos el valor de 13.39 y para Mayor a 15 segundos en 28.4%.

2. Índices de Tráfico y Nivel de Servicio

La gestión del Call Center, se ha enmarcado en mantener los niveles de servicio en estándares de calidad y conforme a los indicadores definidos por la SUPTTEL. Estas metas han sido controladas y en gran parte disminuidas a pesar de no contar con el equipamiento tecnológico adecuado.

Dentro de los resultados importantes que se reflejan con el desarrollo de los proyectos mencionados anteriormente se puede observar un aumento de los niveles de servicio para cada uno de los Call Centers.

La demanda de tráfico se ha incrementado en cada uno de los call center; para lo cual la implementación de IVR y la segmentación del tráfico han sido estrategias que han permitido afrontar este alto crecimiento. Obteniéndose resultados satisfactorios que han balanceado la demanda de tráfico, que a su vez ha sido atendida por los operadores de cada call center.

CLIENTES VIP

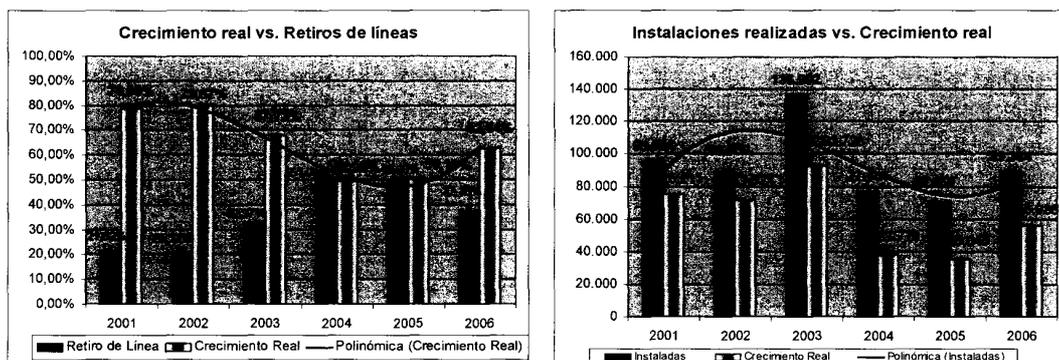
Durante el primer semestre del 2006 (Enero – Febrero), se desarrollaron varias actividades para la implementación de la Gerencia VIP, entre las que se incluyen:

- Segmentación de la cartera de clientes en: Sector Gobierno, Banca, Comercio e Industria.

- Generar US \$ 2'400.000.00 por ventas de negocios nuevos en productos que brinda Andinatel S.A. empaquetados como EVO CORPORATIVO.
- Brindar servicios integrales de alta calidad, generando esquemas de fidelización de clientes.
- Selección y Capacitación al personal comercial y técnico contratado
- Elaboración del Plan Comercial
- Elaboración del Presupuesto de Ventas, distribuidos por metas individuales y por segmento (Gobierno, Banca, Comercial e Industria).
- Evaluación de gestión y resultados mensuales
- Plan de Incentivos
- Presentación de la Gerencia VIP al mercado.

3.3. PERSPECTIVA OPERACIONES

- Instalación de 89.384 líneas telefónicas en el período enero – diciembre del año 2006. (fecha de corte: 31 de diciembre/2006). El año anterior, en el mismo período de tiempo, se instalaron 69.950 líneas.
- Crecimiento real de 55.988 líneas telefónicas en el período enero – diciembre del año 2006. (fecha de corte: 31 de diciembre/2006). El año anterior, en el mismo período de tiempo, el crecimiento real fue de 35.045 líneas.



Comparativo anual de Líneas telefónicas instaladas, crecimiento real, y retiros.

- Reducción del tiempo de ciclo promedio del proceso de venta e instalación de una línea telefónica a **6,04 días** en el período enero - diciembre de 2006. (fecha de corte: 30 de noviembre/2006). Se redujo con respecto al promedio del año anterior en el 36,15 %.

Handwritten signature

- Reducción del tiempo de ciclo promedio de reparación de una línea telefónica a **1,35 días** en el período enero - diciembre de 2006. (fecha de corte: 30 de noviembre/2006). **Se redujo con respecto al año anterior en el 19,16 %.**

El número de averías por cada 100 abonados es del 1,73 % en el período de enero – diciembre de 2.006. (fecha de corte: 30 de noviembre/2006).

El valor indicado se mantiene con respecto al año anterior. Sin embargo, es importante mencionar que ANDINATEL S.A. cuenta con 55.988 nuevos clientes a los cuales es necesario mantener el servicio telefónico.

- El 88,6 % de averías del servicio telefónico son reparadas en menos de 48 horas. (fecha de corte: 30 de noviembre/2006).
Mejoró la eficiencia de velocidad de respuesta en el 10,39 % con respecto al año anterior.
- El 50,5 % de las peticiones del servicio telefónico son satisfechas en menos de 5 días. (fecha de corte: 30 de noviembre/2006).
Se incrementó con respecto al año anterior en el 53,71 %.

- Se instalaron **405** teléfonos públicos (169 monederos, 234 líneas para locutorios, y 2 líneas para cabinas). (fecha de corte: 30 de noviembre/2006).
Al momento, la Empresa cuenta con **9.215** teléfonos públicos. En el año 2.005 la Empresa contaba con 8.810 teléfonos públicos y en el año 2004 con 7.623.

- En la ejecución presupuestaria se obtuvieron los siguientes resultados:

1. Durante los 11 primeros meses del año 2006 se ha gastado el 41,25% (USD 35'305.227,48) de lo presupuestado (USD 85'579.893).
2. Se ha ejecutado el 18,58 % (USD 9'136.966,13) de lo planificado para los proyectos de mejoramiento de la red de ANDINATEL S.A.

Aproximadamente el 44 % de los proyectos de mejoramiento operacional se encuentran distribuidos en etapas, dentro del proceso de contratación, que no son responsabilidad de la Vicepresidencia de Operaciones.

- Instalación de **17.101** órdenes de trabajo para el servicio de banda ancha (RESIDENCIALES). (Fecha de corte: 30 de noviembre).
- Instalación de **2.649** órdenes de trabajo para el servicio de banda ancha (CORPORATIVOS) (canales de datos). (Fecha de corte: 30 de noviembre).
- Se obtuvo un tiempo promedio de venta e instalación para el servicio de banda ancha (RESIDENCIAL) de **8,16 días**. (Fecha de corte: 30 de noviembre).
- Se obtuvo un tiempo promedio de venta e instalación para el servicio de banda ancha (CORPORATIVO) de **23,8 días**. (Fecha de corte: 30 de noviembre).
- Se realizaron **6.033** órdenes de trabajo de reparación (efectivas) para el servicio de datos (RESIDENCIAL). (Fecha de corte: 30 de noviembre).

- Se realizaron **5.472** órdenes de trabajo de reparación (efectivas) para el servicio de datos (CORPORATIVO). (*Fecha de corte: 30 de noviembre*).
- Se obtuvo un tiempo promedio de reparación del servicio de banda ancha (RESIDENCIAL) de **40,12 horas**. (*Fecha de corte: 30 de noviembre*).
- Se obtuvo un tiempo promedio de reparación del servicio de banda ancha (CORPORATIVO) de **13,19 horas**. (*Fecha de corte: 30 de noviembre*).
- Construcción de 400 proyectos de acometidas a edificios y conjuntos residenciales, con un total de 7.270 pares primarios y 5.190 secundarios.
- El promedio de confiabilidad de los sistemas de Conmutación es del 99,93 %, en el presente año. (99,86 % en el año 2.005).
- Se realizaron ampliaciones de centrales en el período de enero – diciembre. Concluyó la puesta en servicio, de un total de 18.090 líneas. En proceso de instalación se encuentran 27.820 líneas.
- El promedio de la tasa de completación de llamadas hasta el mes de noviembre fue del 59,38 %. *Existió un decrecimiento del 0,48 % en la tasa de completación, con respecto al promedio del año anterior.*
- Se alcanzó una disponibilidad del servicio de la red de microondas del 99,89 %.
- Se alcanzó una disponibilidad del servicio de la red troncal de fibra óptica del 99,94%.
- Se alcanzó una disponibilidad del servicio de la red de anillos metropolitanos del 99,93%.
- Se alcanzó una disponibilidad del servicio de la red ATM del 99,99 %.
- Se realizó la aplicación sistemática del mantenimiento preventivo y correctivo de la red de ANDINATEL S.A., acorde al cronograma de trabajo establecido en el plan operativo y de acuerdo a las emergencias presentadas.
- Dentro del análisis de la capacidad utilizada vs. La capacidad instalada, en el año 2.006 se obtuvieron los siguientes resultados:
 - El grado de ocupación de números en central es del 86,73 %.
Aumentó el grado de ocupación, con respecto al año anterior, en el 4,52 %.
 - El grado de ocupación de pares primarios es del 76,34 %.
Aumentó el grado de ocupación, con respecto al año anterior, en el 1,79 %.
 - El grado de ocupación de pares secundarios es del 63,16 %.
Decreció el grado de ocupación, con respecto al año anterior, en el 7,82 %.
- Se han producido 33.396 retiros del servicio telefónico **hasta el mes de diciembre del año 2006**.

4. PROYECTOS

La gestión en el año 2006, se centro en las siguientes actividades:

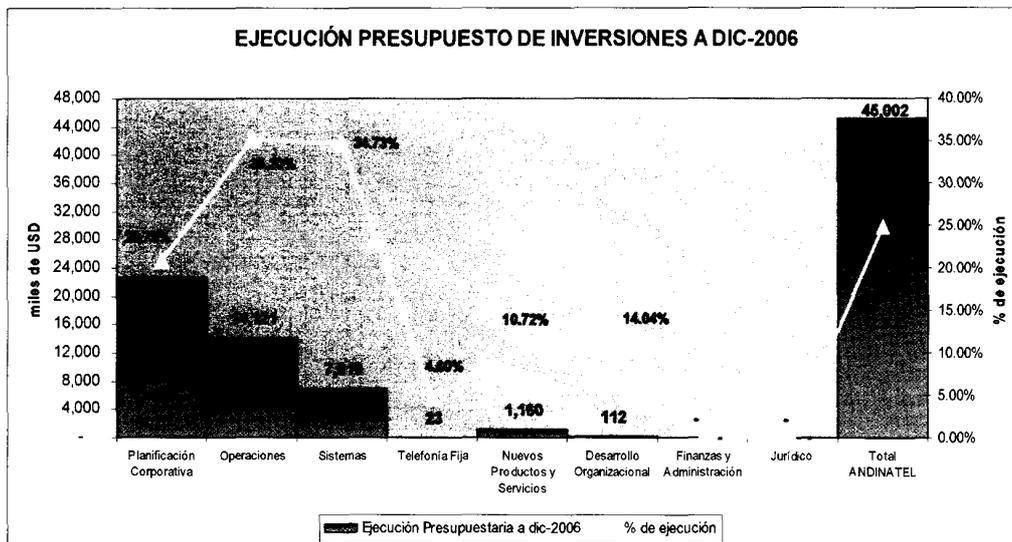
- **Presupuesto de Inversiones**

En el período 2006, el presupuesto total de ANDINATEL ascendió a **USD 180'988,003**. El siguiente cuadro muestra el presupuesto de inversiones por Vicepresidencias:

A diciembre 2006

Vicepresidencias	Presupuesto
Planificación Corporativa	108,535,700
Operaciones	40,110,503
Sistemas	20,206,000
Telefonía Fija	510,000
Nuevos Productos y Servicios	10,825,800
Desarrollo Organizacional	800,000
Finanzas y Administración	-
Jurídico	-

En cuanto a la ejecución del presupuesto de inversiones realizada a diciembre 2006, ANDINATEL S.A. ejecutó **USD 45'002,183**, de los cuales la Vicepresidencia de Planificación Corporativa aportó con una ejecución de **USD 22'566,631**, el siguiente gráfico muestra los niveles de ejecución de inversiones por Vicepresidencias:



- **Gestión de Proyectos de Inversión**

A continuación se detallan los proyectos más importantes que han sido gestionados en el año 2006:

Plan de Expansión Telefonía fija Quito - Pichincha

Objetivo: Dotar del servicio de telefonía fija, para la ciudad de Quito y la provincia de Pichincha, lo que beneficiará a sectores en la ciudad de Quito y áreas en la provincia de Pichincha con servicios de calidad.

Proyección de líneas a implementarse:

Quito: 18,800
 Pichincha: 32,750
 Total expansión aprox: 51,550

Dentro del avance del proceso de este proyecto se encuentran en las siguientes etapas:

PROYECTO	SUBPROYECTOS - PROCESOS DE CONTRATACIÓN	PREPUESTO REFERENCIAL TOTAL	PRECIO REAL ADJUDICADO	ESTADO ACTUAL	% DE AVANCE	ACCIONES A SEGUIR
PLAN DE EXPANSIÓN DE TELEFONIA FIJA EN QUITO Y PICHINCHA	AMPLIACIÓN DE LOS SISTEMAS DE TRANSMISIÓN SIEMENS	200,000.00	143,611.81	ADJUDICADO A SIEMENS	95%	ADMINISTRACIÓN DEL CONTRATO
	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE LOS ACCESS MEDIA GATEWAY NECESARIOS PARA LAS LOCALIDADES DE GUAYLLABAMBA, PIÑO Y YARUQUI	925,000.00	N/D	EN ELABORACIÓN DE BASES DE CONTRATACIÓN	44%	INGRESO A ORGANO DE CONTRATACIONES
	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE LOS NUEVOS SISTEMAS DE TRANSMISIÓN	900,000.00	N/D	EXPEDIENTE DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN DEVUELTO POR LA SECRETARIA GENERAL	52%	ACTUALIZACIÓN DE EXPEDIENTE Y REINGRESO AL COMITÉ DE ADQUISICIONES
	ADQUISICIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE LOS ACCESS MEDIA GATEWAYS PARA QUITO	1,800,000.00	N/D	INGRESO AL COMITÉ DE CONTRATACIONES	52%	PENDIENTE APROBACIÓN DE BASES DE CONTRATACIÓN
	ADQUISICIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE LOS ACCESS MEDIA GATEWAYS PARA PICHINCHA	3,000,000.00	N/D	INGRESO AL COMITÉ DE CONTRATACIONES	52%	PENDIENTE APROBACIÓN DE BASES DE CONTRATACIÓN
	AMPLIACIÓN LICENCIAS EN EL SOFT SWITCH SOFTX3000 DE MARCA HUAWEI PARA PUERTOS POT S	300,000.00	306,400.00	ADJUDICADO A HUAWEI TECHNOLOGIES C.O	63%	PENDIENTE INFORME DE LA PROCURADURÍA GENERAL DEL ESTADO

Plan de Expansión Telefonía fija en provincias

Objetivo: Satisfacer la demanda de servicio telefónico en las 12 provincias del área de cobertura de ANDINATEL S.A. con la implementación de 95.000 nuevas líneas.

Dentro del avance del proceso de este proyecto se encuentran en las siguientes etapas:

HJ

PROYECTO	SUBPROYECTOS - PROCESOS DE CONTRATACIÓN	PREPUESTO REFERENCIAL TOTAL	PRECIO REAL ADJUDICADO	ESTADO ACTUAL	% DE AVANCE	ACCIONES A SEGUIR
PLAN DE EXPANSIÓN DE TELEFONÍA FIJA EN PROVINCIAS	SISTEMAS DE TRANSMISIÓN PARA LAS NUEVAS CENTRALES (SISTEMAS VIA SATELITE)	450.000.00	377.529.00	ADJUDICADO A NETWORK ACCESS	95%	ADMINISTRACIÓN DEL CONTRATO
	ADQUISICIÓN DE AMG'S PARA RIOBAMBA	940.000.00	ND	PENDIENTE CALIFICACIÓN DE OFERTAS	58%	CONOCIMIENTO DEL INFORME TÉCNICO - ECONÓMICO - JURÍDICO
	SISTEMAS DE TRANSMISIÓN PARA LAS NUEVAS CENTRALES (SISTEMAS VIA RADIO)	4.900.000.00	ND	EN ELABORACIÓN DE ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	38%	ELABORACIÓN DE BASES DE CONTRATACIÓN E INGRESO AL COMITÉ DE CONTRATACIONES

Proyecto de implementación de una Red Multiservicios IP/MPLS

Objetivo: Implementar una Red Multiservicios, con proyección a incrementar la cantidad de clientes de Banda Ancha en toda el área de cobertura de ANDINATEL para ofrecer servicios como: Acceso rápido a Internet, VoIP, IPTV, Difusión de TV codificada, juegos en línea, interconexión de redes, etc.

Dentro del avance del proceso de este proyecto se encuentran en las siguientes etapas:

PROYECTO	SUBPROYECTOS - PROCESOS DE CONTRATACIÓN	PREPUESTO REFERENCIAL TOTAL	PRECIO REAL ADJUDICADO	ESTADO ACTUAL	% DE AVANCE	ACCIONES A SEGUIR
RED MULTISERVICIOS IP/MPLS	BACKBONE IP	6.500.000	5.084.613.29	SE RECIBIÓ INFORME DESFAVORABLE DE LA PROCURADURÍA GENERAL DEL ESTADO	68%	PENDIENTE RESOLUCIÓN DE DIRECTORIO
	DSLAM IP	11.704.250		PENDIENTE APROBACIÓN DE BASES	52%	INVITACIÓN A PROVEEDORES
	CPE'S	4.601.750		PENDIENTE APROBACIÓN DE BASES	52%	INVITACIÓN A PROVEEDORES
	PRESTACIÓN DE SERVICIOS ESPECIALIZADOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE IPTV (ASESORÍA, CONSULTORÍA ESPECIALIZADA)	400.000	360.000	SE RECIBIÓ INFORME FAVORABLE DE LA PROCURADURÍA GENERAL DEL ESTADO (06 DE ENERO 2007)	69%	ELABORACIÓN Y SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO

* El proceso de contratación del Backbone IP por tener un informe desfavorable de la Procuraduría General de la Nación, debe iniciar el proceso precedente para continuar con las actividades relacionadas para que se pueda implementar.

Proyecto Plataforma de Acceso Inalámbrico Wimax

Objetivo: Incrementar de forma urgente el número de líneas telefónicas a través de una Red de Telecomunicaciones con acceso inalámbrico para cumplir con las metas establecidas en el Contrato de Concesión.

Dentro del avance del proceso de este proyecto se encuentran en las siguientes etapas:

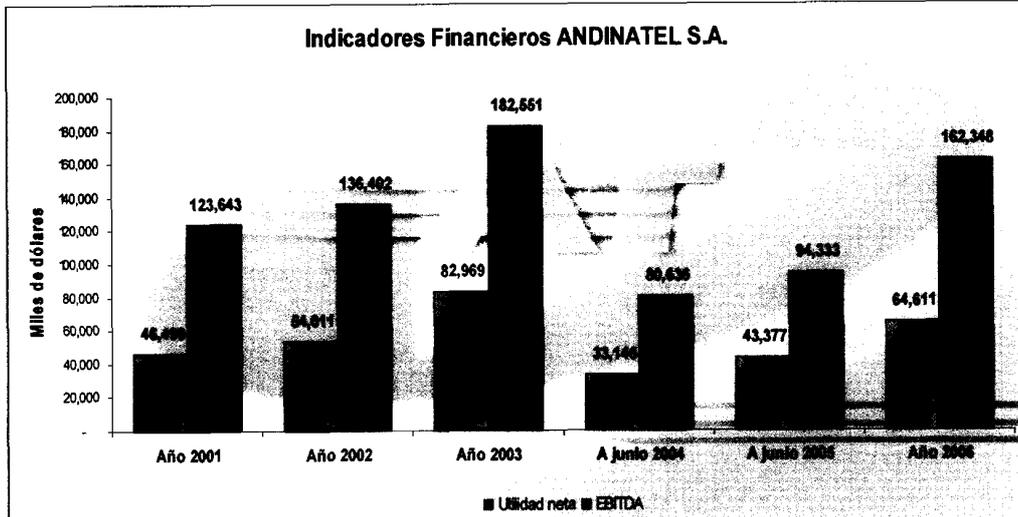


PROYECTO	SUBPROYECTOS - PROCESOS DE CONTRATACION	PRESUPUESTO REFERENCIAL TOTAL	PRECIO REAL ACUORDADO	ESTADO ACTUAL	DE AVANCE	ACCIONES A SEGUIR
PLAN EMERGENTE DE EXPANSIÓN DE SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES (WIMAX)	ADQUISICIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA RED WIMAX PARA LA CIUDAD DE GUAYAQUIL	4,850,000	N/D	PENDIENTE CONOCIMIENTO DEL INFORME TÉCNICO ECONÓMICO JURÍDICO	58%	ADJUDICACIÓN
	ADQUISICIÓN E IMPLEMENTACIÓN DEL EQUIPAMIENTO INGN PARA LA CIUDAD DE GUAYAQUIL	1,500,000	N/D	PENDIENTE CONOCIMIENTO DEL INFORME TÉCNICO ECONÓMICO JURÍDICO	58%	ADJUDICACIÓN
	ADQUISICIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE LOS RUTADORES NECESARIOS PARA LA RED WIMAX DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL	300,000	N/D	PENDIENTE CONOCIMIENTO DE BASES POR PARTE DEL ORGANO DE CONTRATACIÓN	52%	APROBACIÓN DE BASES
	ADQUISICIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE LOS ACCESS MEDIA GATEWAYS PARA LA RED WIMAX DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL	420,000	N/D	EXPEDIENTE DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN DEVUELTO POR LA SECRETARÍA GENERAL	52%	ACTUALIZACIÓN DE EXPEDIENTE Y REINGRESO AL COMITÉ DE ADQUISICIONES
	ADQUISICIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA RED WIMAX PARA LA CIUDAD DE LOJA	800,000	N/D	PENDIENTE INGRESO AL COMITÉ DE CONTRATACIONES	50%	CONFORMACIÓN DE NUEVO COMITÉ DE CONTRATACIONES
	ADQUISICIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA RED WIMAX PARA LA CIUDAD DE MACHALA	1,200,000	N/D	PENDIENTE INGRESO AL COMITÉ DE CONTRATACIONES	50%	CONFORMACIÓN DE NUEVO COMITÉ DE CONTRATACIONES
	ADQUISICIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA RED WIMAX PARA LA CIUDAD DE PORTOVEJO	1,200,000	N/D	PENDIENTE INGRESO AL COMITÉ DE CONTRATACIONES	50%	CONFORMACIÓN DE NUEVO COMITÉ DE CONTRATACIONES
	ADQUISICIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA RED WIMAX PARA LA CIUDAD DE MANTA	1,200,000	N/D	PENDIENTE INGRESO AL COMITÉ DE CONTRATACIONES	50%	CONFORMACIÓN DE NUEVO COMITÉ DE CONTRATACIONES
	ADQUISICIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA RED WIMAX PARA LA CIUDAD DE CUENCA	1,200,000	N/D	PENDIENTE INGRESO AL COMITÉ DE CONTRATACIONES	50%	CONFORMACIÓN DE NUEVO COMITÉ DE CONTRATACIONES
	ADQUISICIÓN DE LOS ACCESS MEDIA GATEWAYS AMG 3 NECESARIOS PARA LA RED WIMAX DE LAS CIUDADES DE LOJA MACHALA PORTOVEJO, MANTA Y CUENCA	525,000	N/D	EXPEDIENTE DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN DEVUELTO POR LA SECRETARÍA GENERAL	52%	ACTUALIZACIÓN DE EXPEDIENTE Y REINGRESO AL COMITÉ DE ADQUISICIONES



5. PRINCIPALES INDICADORES

5.1. FINANCIEROS

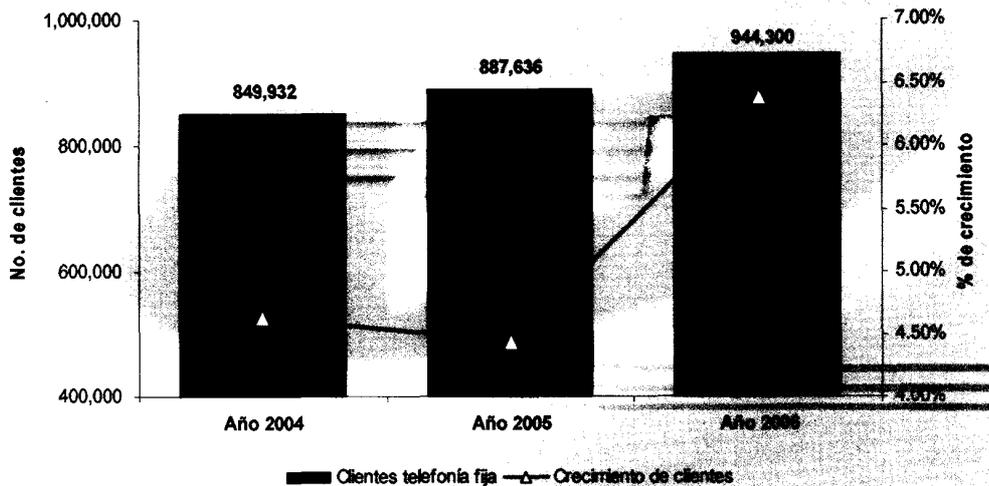


Año 2006 datos provisionales

5.2. CLIENTES/PRODUCTOS Y SERVICIOS

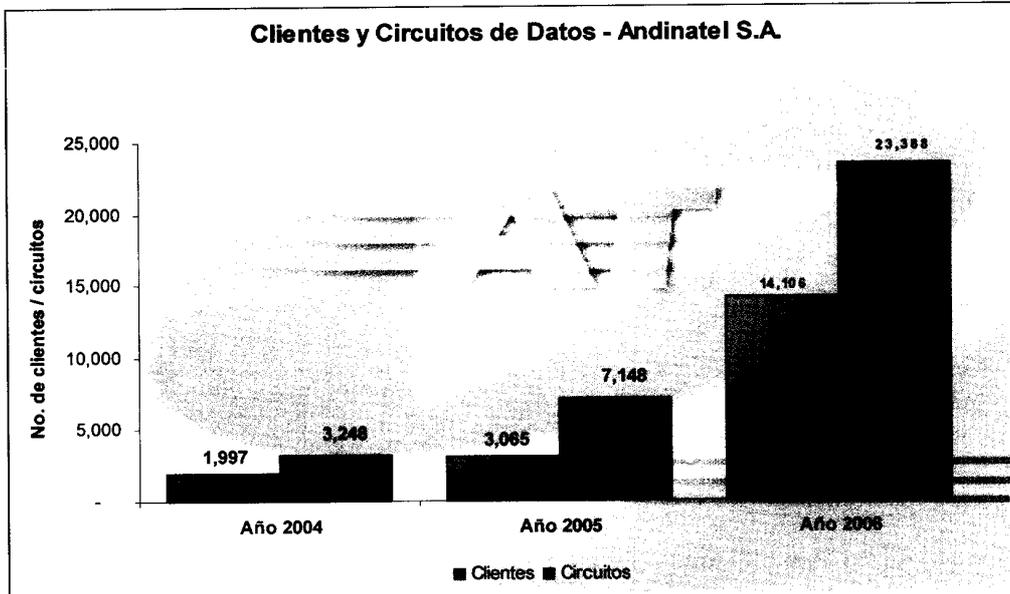
Telefonía Fija

Clientes Telefonía Fija - Andinatel S.A.

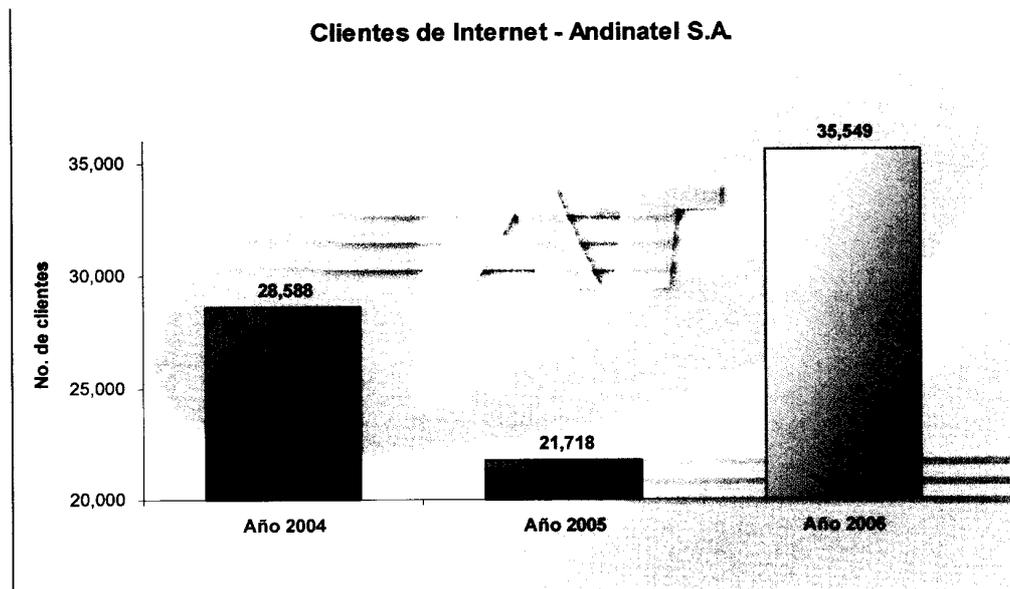


Handwritten signature

Transmisión de Datos



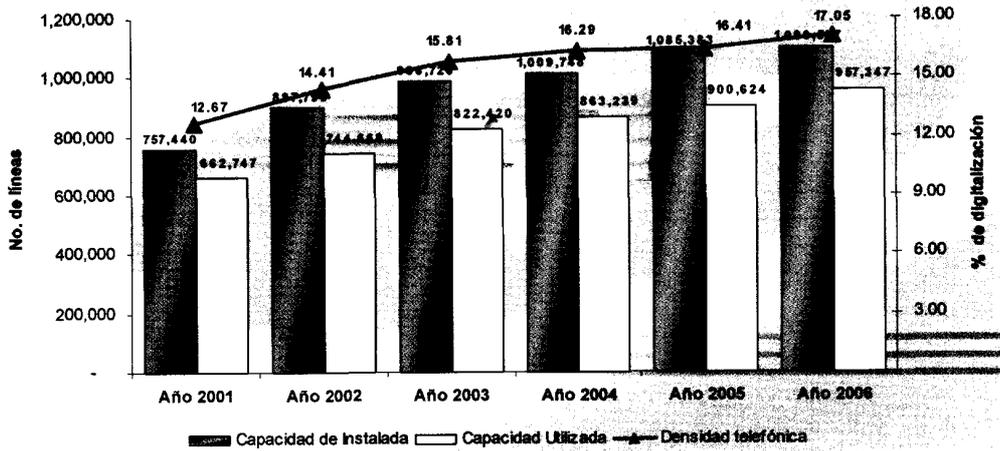
Internet



[Handwritten signature]

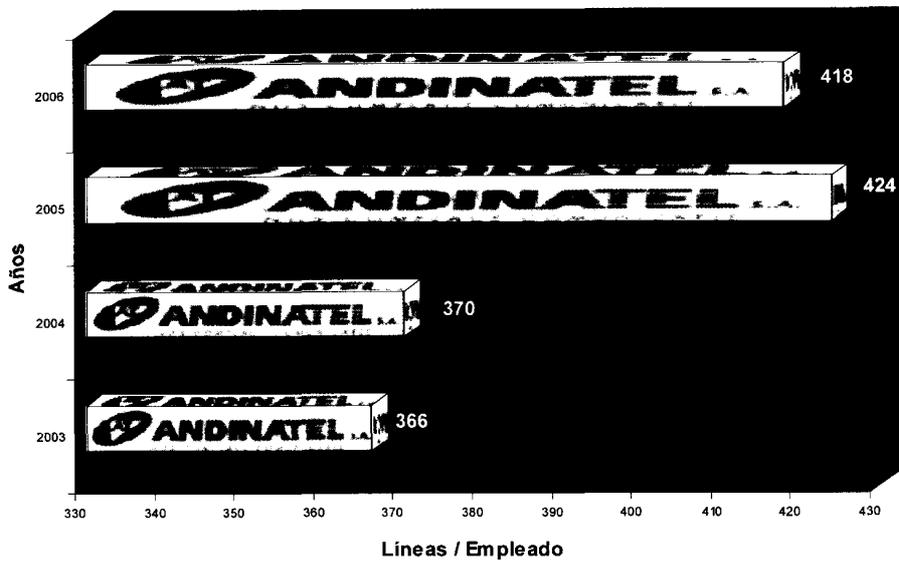
5.3. OPERACIONES

Capacidad Instalada, Utilizada y Densidad telefónica - Andinatel S.A.



Eficiencia Administrativa

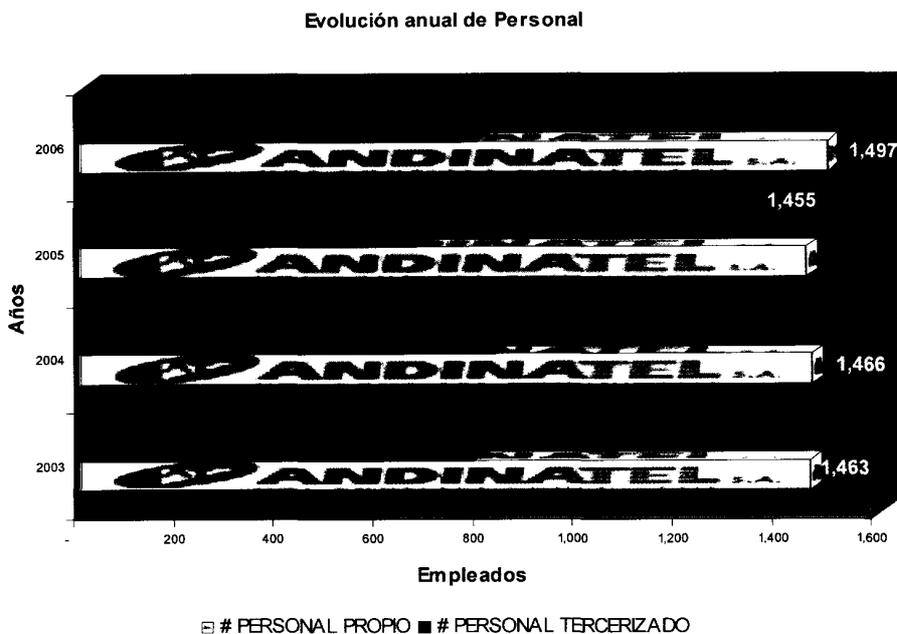
Evolución Eficiencia Administrativa



Handwritten signature

5.4. RECURSO HUMANO/APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO

Evolución anual de Personal



Handwritten initials

Atentamente,

Dr. Fabián Palacios Poveda
PRESIDENTE EJECUTIVO
ANDINATEL S.A.