INFORME DE GESTION DE LA ADMINISTRACION A LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS

2011

Presentado por:
MANUEL FRANCISCO TENORIO - Gerente

Santiago de Cali, Marzo 30 de 2012

Contenido **Pág.**

I-. INTRODUCCION **3 - 4.**

II-. INFORME DE GESTION 2011. **5 - 25.**

1-. PERSPECTIVA COMUNIDAD **5 - 6.**

2-. PERSPECTIVA PROCESOS INTERNOS **6 - 12.**

2.1-. COBERTURA DE MERCADO 6 - 7.
2.2-. DESARROLLO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS 7 - 8.
2.3-. MODERNIZACIÓN TECNOLÓGICA 8 - 9.
2.4-. SITUACIÓN JURÍDICA DE LA ENTIDAD 9 - 11.
2.5-. FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL 11.

3-. PERSPECTIVA CLIENTES **12 - 14.**

4-. PERSPECTIVA FINANCIERA **14 - 25**

4.1-. INCREMENTO DE INGRESOS 14 - 15.
4.2-. PARTICIPACION EN EL MERCADO 15 - 16.
4.3-. ESTADO DE RESULTADOS 17 - 19.
4.4-. BALANCE GENERAL 20 - 21.
4.5-. INVERSIONES 22.
4.6-. FINANCIACION 22.
4.7-. BÚSQUEDA DE UN SOCIO – OPERADOR ESTRATÉGICO. 22 - 25.

5-. ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES PRESENTADOS DESPUES DEL EJERCICIO 25.

6-. EVOLUCION PREVISIBLE DE LA SOCIEDAD 25.

III-. ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR 26.

I. INTRODUCCION

La Junta Directiva de la E.R.T, dando cumplimiento a las normas legales y estatutarias que rigen la empresa, presenta ante la Asamblea General Ordinaria de Accionistas, para su aprobación, el Informe de Gestión de la Administración que contiene sus Estados Financieros, correspondientes a la vigencia fiscal del período Enero 1º a Diciembre 31 de 2011, estos últimos, auditados y dictaminados por la Revisoría Fiscal, ejercida por la firma Cabrera y Asociados S.A.

Como aspectos relevantes a considerar durante el año 2011, podemos mencionar lo siguiente:

- **APROBACION Y DESEMBOLSO DEL CREDITO A LARGO PLAZO CON INFIVALLE:**
  De acuerdo al **"Proyecto de Saneamiento Financiero de la Operación y Reforma Administrativa de la ERT",** presentado a INFIVALLE, la entidad obtuvo la aprobación de un préstamo por $ 8.892 millones, pagaderos a 10 años, para atender las obligaciones con los Contratistas y Proveedores de la **operación**, cuyo saldo ascendía a $12.000 millones al 31 de Diciembre de 2010. Adicionalmente, se obtuvo la aprobación de un Crédito de Tesorería por $800 millones y un Anticipo de Flujo por $1.800 millones, ambos para atender pagos a los Contratistas y Proveedores de **funcionamiento** de la empresa.

- **NEGOCIACION Y ACUERDOS DE PAGO CON PROVEEDORES Y CONTRATISTAS:**
  Teniendo en cuenta el punto anterior, y por directriz de la Junta Directiva, se implementó un Plan de Acción que incluyó re-negociación de la deuda directamente con los Proveedores y Contratistas de la operación, logrando descuentos por $1.778 millones. En especial se resalta la negociación con el consorcio NOKIA – SIEMENS (Contrato Adicional No.2), en la que se obtuvo un descuento del 30%, equivalentes a $985 millones. Se precisa que la negociación incluyó el saldo pendiente de cancelar de la presente vigencia correspondiente a las cuatro cuotas de US$165.000 y al mantenimiento de redes durante los meses de Enero y Febrero de 2011, lo que le permitió a la entidad desmontar el sistema de pago por doble cupón, y permitió el ingreso del 100% del recaudo y lograr autonomía en la contratación del mantenimiento de la red, con un ahorro anual de $1.200 millones en la operación.

- **REDUCCION DE LOS COSTOS Y GASTO DE OPERACION:**
  En desarrollo del Proyecto de Saneamiento Financiero y Reforma Administrativa la ERT redujo sus Costos y Gastos de Operación en un 40%, que significa una reducción efectiva de éstos en $ 14.794 millones.

- **ACUERDO DE PAGO CON ENTIDADES PUBLICAS - DIAN**

  Teniendo en cuenta lo enunciado en el artículo 814 del Estatuto Tributario y con el fin atender el pago de las obligaciones con la DIAN, por concepto de Impuesto de IVA, Retención en la Fuente, Impuesto al Patrimonio e intereses moratorios, causados durante el periodo diciembre 31 de 2009 a diciembre 31 de 2010, la ERT gestionó ante la Dirección Seccional de la DIAN, un Acuerdo de Pago con un plazo de 12 meses, cuyo saldo por pagar a Dic. 31 de 2011 es de $1.580 millones.

- **BUSQUEDA DE SOCIO ESTRATÉGICO:**

  Se terminó el estudio y estructuración de la alternativa de Concesión de la Operación por parte de una Banca de Inversión, la cual está en el proceso de conseguir el socio estratégico para este propósito.

- **PRINCIPALES EJECUTORIAS:**

  La vigencia 2011 se resume en los siguientes puntos:

  - ✓ Reducción del Déficit Presupuestal en $9.345 millones al pasar de $11.992M (2010) a $2.647M (2011).

  - ✓ Reducción del Déficit de Tesorería en $7.514 millones al pasar de $17.251M (2010) a $9.736M (2011).

  - ✓ Superávit Operacional reflejado en EBIT y EBITDA positivos, después de dos años consecutivos de contar con cifras negativas.

  - ✓ La ERT requiere de $9.736 millones, para cubrir el Déficit de Tesorería acumulado por los ejercicios deficitarios anteriores y así recuperar su capacidad y viabilidad financiera.

II. INFORME DE GESTION 2011.

Aplicando la metodología del Tablero de Comandos (*Balanced Scorecard*), nuestra gestión se centró en alcanzar los objetivos que nos fijamos en las siguientes cuatro (4) perspectivas:

1. **PERSPECTIVA COMUNIDAD**
2. **PERSPECTIVA PROCESOS INTERNOS**
3. **PERSPECTIVA CLIENTES**
4. **PERSPECTIVA FINANCIERA**

1. PERSPECTIVA COMUNIDAD:

Los objetivos en esta perspectiva, estuvieron direccionados a crear vínculos y alianzas con Proveedores y Aliados comerciales, así como con la comunidad vallecaucana, para ejecutar proyectos que promuevan el desarrollo de la empresa y de la comunidad. Los resultados que se obtuvieron fueron los siguientes:

1.1. Actividades con Proveedores y Aliados Comerciales

En el 2011 se dá continuidad al trabajo con los aliados y entidades que nos permitieron emprender proyectos y negocios, los cuales tuvieron un gran impacto en nuestra gestión.

- ✓ Con el Ministerio de las TIC´s, se lograron obtener recursos por $924 millones, para implementar el Proyecto **VIVE DIGITAL REGIONAL**, enfocado al montaje de 30 puntos de acceso a Internet y cámaras urbanas ubicadas en sectores turísticos del Departamento.

- ✓ Con los Cable Operadores se continúa con el proyecto de expansión de servicios y crecimiento de canal de internet, lo cual busca a través de una metodología de economía de escala ofrecer tarifas competitivas para estos Operadores a nivel nacional. De igual forma en el 2011, se inicia una fase de consolidar los servicios de TPBC a través de las redes de los cables operadores.

- ✓ Con las Entidades Públicas se analizaron las necesidades en cuanto a tecnologías y se presentaron proyectos que las resolvieran. Específicamente los vínculos que se crearon fueron con la GOBERNACIÓN DEL VALLE en sus diferentes dependencias y secretarias, con la CVC, ESAP, ALCALDIAS DE ORDEN NACIONAL Y DEPARTAMENTAL entre otros. Dicho proceso de consolidación se enmarca en la política de diversificación de ingresos al margen de la Operación de Telecomunicaciones.

- ✓ Se trabajó en la búsqueda de operadores interesados en la capacidad de la red troncal, en este sentido se logra entregar capacidad sobre la DWDM a empresas como MEDIA COMMERCE, que orienta sus servicios a grandes Operadores.

1.2.Actividades con la Comunidad Vallecaucana

Continuamos con la formación del talento humano en competencias de nuevas tecnologías de la información y comunicación NTICS, para sectores económicos estratégicos. La actividad realizada fue la siguiente:

- ✓ Capacitacion en Ciudadano Digital a un total aproximado de 1.500 personas, a través de la estrategia de **VIVE DIGITAL REGIONAL** y con el apoyo de **ICDL** como Certificador Internacional.
- ✓ Se implementaron puntos de Accesos **WI-FI** en algunos municipios del Valle como Buga y Cartago, permiendo a la comunidad el acceso gratuito a servcios de Internet, enfocado al proceso de inclusion digital.

2. PERSPECTIVA PROCESOS INTERNOS:

Los objetivos en esta perspectiva, se desarrollaron a su vez en los siguientes ejes de acción:

- ➢ Cobertura de Mercado
- ➢ Desarrollo de Productos y Servicios
- ➢ Modernización Tecnológica
- ➢ Situación Jurídica y
- ➢ Fortalecimiento Institucional

2.1. Cobertura de Mercado:

En este eje nuestro propósito fue continuar el proceso de explotación de la capacidad instalada, en las localidades donde estamos presentes y en otras localidades del Valle del Cauca. Los resultados que se obtuvieron fueron los siguientes:

- ➢ **Proyecto Compartel – Entidades Públicas:** Durante el año 2011, se logró dar inicio a la conectividad y fase de Operación del proyecto COMPARTEL – VALLE, esto a partir del mes de Septiembre de 2011 con una vigencia de operación de 18 meses.

- ➢ **Proyecto Compartel – Entidades Públicas Departamento del Tolima:** Durante el año 2011, se continúo con el proceso de instalación de la Infraestructura para el Tolima, la cual permitirá llegar aproximadamente 8 municipios. Esta inicialmente enfocada al sector Gobierno y posteriormente de acuerdo a la disponibilidad al sector masivo.

- **Proyectos de Expansión Alámbricos e Inalámbricos:** Durante el año 2011, se continuó con proyectos de expansión de menor cuantía, los cuales permiten a la ERT desarrollar sostenimiento de su mercado. De igual forma a través de la implementación de alianzas tecnológicas se logró el montaje en nuevas localidades tales como Vijes, la Victoria, Obando, Candelaria, Pradera y Florida, mediante conexión por tecnologías inalámbricas.

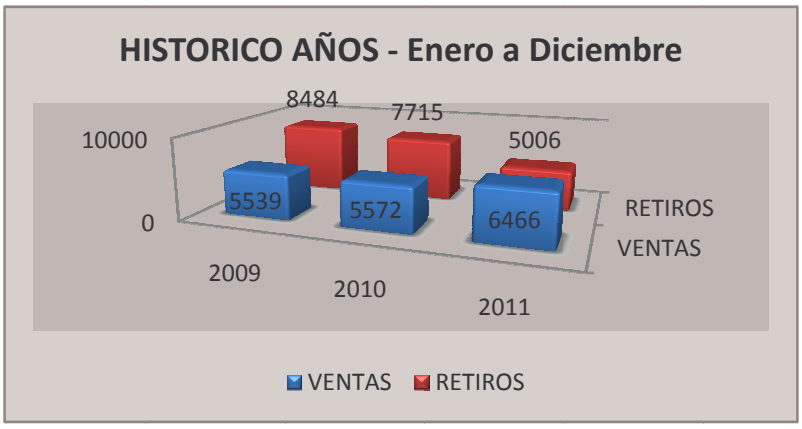
- **Proyectos de Inclusión Tecnológica en el Valle del Cauca:** Dando alcance a la política pública de TIC ´s del Gobierno Nacional, la ERT formuló el proyecto de prestación de servicios de internet de banda ancha a sus clientes de voz (denominados *monoplay*), en los estratos 1 y 2, financiado con recursos de regalías de la Gobernación del Valle del Cauca de la vigencia 2012, destinados a 11.500 clientes actuales de la ERT. El proyecto ha cumplido con todas las etapas de registro ante Planeación Departamental y está listo para ser presentado a consideración del Gobierno Nacional por parte del Departamento.

2.2. Desarrollo de Productos y Servicios

El propósito en este eje fue el de diversificar y mantener un portafolio de productos y servicios innovadores, que superaran las necesidades presentes y futuras de los clientes actuales y potenciales. Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

- **Actividades Promocionales:** En este proceso se dio continuidad a la política de tarifas por referencia de mercado, en la cual se hacen dos verificaciones anuales tarifarias y se actúa frente al mercado a través de actividades promocionales que buscan la captura del mercado. Se consolida de esta forma la promoción de $50,000 la cual Incluye Telefonía Local ilimitada, Valle ERT ilimitado, EMCALI Ilimitado y acceso a Internet de 2M, la cual gracias a su oportunidad en precio, nos permitió mejorar la participación del mercado actual de la ERT.

- **Política de Sostenimiento:** Esta política se orienta a fortalecer la fidelización de clientes, buscando mejorar el índice de permanencia de los mismos. Como resultado de éstas políticas el Índice de deserciones **se redujeron** en un 35%.



2.3. Modernización Tecnológica

El propósito en este eje fue el de ampliar la cobertura y realizar reposición de infraestructura, garantizando a nuestros clientes, productos y servicios de alta calidad.
Los resultados fueron los siguientes:

- **Montaje de 7 nuevos nodos inalámbricos:** Durante el año 2011, en ejecución del convenio **Compartel Tolima** se instalaron 13 radioenlaces en 7 nodos con equipos marca RADWIN. Los radioenlaces hacen parte de la red troncal y de acceso a los municipios beneficiados por el programa Compartel Tolima.

ITEM	RADIOENLACE	TIPO
1	MARTINICA – CERRO LA CHAPA	TRONCAL
2	CERRO LA CHAPA – CERRO SAN JUAN	TRONCAL
3	CERRO LA CHAPA – MUNICIPIO DE ROVIRA	ACCESO
4	CERRO LA CHAPA – CERRO ALTO DEL CIELO	TRONCAL
5	CERRO SAN JUAN – MUNICIPIO VALLE SAN JUAN	ACCESO
6	CERRO SAN JUAN – MUNICIPIO SAN LUIS	ACCESO
7	CERRO ALTO DEL CIELO – MUNICIPIO ORTEGA	ACCESO
8	CERRO ALTO DEL CIELO – MUNICIPIO COYAIMA	ACCESO
9	CERRO ALTO DEL CIELO – CERRO ATACO	TRONCAL
10	CERRO ATACO – MUNICIPIO ATACO	ACCESO
11	CERRO ATACO – CERRO CASA VERDE	TRONCAL
12	CERRO CASA VERDE - CERRO PLANADAS	TRONCAL
13	CERRO PLANADAS – MUNICIPIO PLANADAS	ACCESO

- **Ampliación Red de Acceso:** Durante el año 2011, en ejecución del convenio Compartel Tolima, se instaló la red de acceso que está compuesta por Access Point, Módulos Suscriptores y Radios 1000 en los municipios de Rovira, Valle de San Juan, San Luis, Ortega, Coyaima, Ataco y Planadas.

- **Reposición equipos Rectificadores:** Durante el año 2011, con el propósito de reemplazar y ampliar la capacidad de alimentación eléctrica en los nodos de Guacari, Roldanillo, Guacari, Zarzal y Cartago se realizó compra de equipos Rectificadores/Cargadores para la alimentación DC de equipos de telecomunicaciones y suministro de recarga de bancos de baterías.

- **Reposición Bancos de Baterías:** Durante el año 2011, se hizo la reposición de doce (12) bancos de baterías, que sirvieron como reemplazo de los que dan soporte de energía, a los equipos de telecomunicaciones instalados en los nodos de Guacari, Amaime, Yotoco, Caicedonia, Roldanillo, Obando y Quebrada Nueva, Zaragoza y Buenaventura. La reposición se ejecutó de la siguiente manera:

Localidad	No Bancos	Celdas por Banco
Guacari	2	4
Amaime	2	4
Yotoco	2	4
Caicedonia	2	4
Roldanillo	2	4
Obando	1	4
Q/nueva	1	4
Zaragoza	1	4
Buenaventura	8	4

- **Ampliación Capacidad Red Interna SDH Armarios Buenaventura:** Durante el año 2011, se realizó la ampliación en capacidad a STM-4 (650Mbps) de la red interna SDH de los armarios remotos ZTE, instalados en Buenaventura.

- **Desarrollo de Mantenimiento Correctivo y Preventivo en Red de Acceso Alámbrico, Fibra Óptica, Plantas Eléctricas y Aires Acondicionados:** Durante el año 2011, se dio continuidad a los planes de Mantenimiento Preventivo y Correctivo de las redes y equipos que soportan la operación de la ERT.

2.4. Situación Jurídica de la Entidad

- **Procesos Laborales**

  Fuimos notificados de cinco demandas laborales, impetradas por trabajadores oficiales de la entidad, solicitando el pago de horas extras a saber:

JUZGADO	DEMANDANTE	PRETENSIONES	ESTADO	PROBABILIDAD (Probable – Eventual – Remoto)
8º LABORAL DE DESCONGESTIÓN DE CALI	CESAR TULIO RESTREPO	Pago horas extras y sanción moratoria 20smlmv	Etapa Probatoria	Eventual
27º LABORAL DE DESCONGESTION DE CALI	DIDIER JAMES BRAVO	Pago horas extras y sanción moratoria 20smlmv	Etapa Probatoria	Eventual
9 º LABORAL DE CALI	CLARA INES ARIAS GARCIA	Pago horas extras y sanción moratoria 20smlmv	Etapa Probatoria	Eventual
6º LABORAL DE DESCONGESTIÓN CALI	MIGUEL HERNANDO BECERRA OROZCO	Pago horas extras y sanción moratoria 20smlmv	Etapa Probatoria	Eventual
3 LABORAL DE DESCONGESTIÓN DE CALI	JAIRO ARMANDO GALLO	Pago horas extras y sanción moratoria 20smlmv	Etapa Probatoria	Eventual

Se presentaron demandas laborales por parte de ex empleados de la empresa Servicios Generales EL FARO Ltda., la cual prestó sus servicios a ERT desde el abril de 2007 a febrero de 2009 y quienes pretenden que se declare solidaria a la ERT por las acreencias laborales que la empresa de servicios temporales no pagó.

La mayoría de los demandantes son actualmente funcionarios de planta de ERT:

JUZGADO	DEMANDANTE	PRETENSIONES	ESTADO	PROBABILIDAD
5 LABORAL DE CALI	NAYIBE MADROÑERO Y OTROS	Pago liquidación Laboral.	Pendiente fecha audiencia de conciliación	Eventual
2 LABORAL DE CALI	MARIA DISLEY MONTAÑO Y OTROS	Pago liquidación Laboral.	Pendiente fecha audiencia de conciliación	Eventual
6 LABORAL DE DESCONGESTION CALI	CESAR BAYONA Y OTROS	Pago liquidación Laboral.	Pendiente fecha audiencia de conciliación	Eventual
9 LABORAL DE CALI	ANA MARIA JIMENEZ Y OTROS	Pago liquidación Laboral.	Pendiente fecha audiencia de conciliación	Eventual
9 LABORAL DE CALI	ISABEL GOMEZ Y OTROS	Pago liquidación Laboral.	Pendiente fecha audiencia de conciliación	Eventual
1 LABORAL DE B/VENTURA	LUIS ENRIQUE HURTADO C.	Pago liquidación Laboral.	Audiencia de conciliación Marzo 7-2012	Eventual

En estos procesos fue llamada en garantía la Compañía Aseguradora Confianza, quien amparó el riesgo de salarios y prestaciones en los diferentes contratos de prestación de servicios que suscribió Servicios Generales EL FARO con ERT, pero de acuerdo a la cuantía de las pretensiones y el valor de las pólizas, éstas garantías resultarían insuficientes en caso de una eventual condena.

- **Procesos Ejecutivos**

  - **G&G INTEGRAL DE CONSULTORÍA**

    En el mes de noviembre de 2010 se libró mandamiento de pago a favor de G&G y en contra de ERT, por valor de $140 millones por la falta de pago en unas facturas correspondientes a un diplomado dictado en ERT sobre normas NIIF.

    Se encuentra pendiente por resolver el recurso de reposición y en subsidio, el de apelación contra el auto que resuelve incidente de nulidad, por falta de jurisdicción.

➢ **Denuncias Penales**

Se presentaron las denuncias penales que se relacionas a continuación:

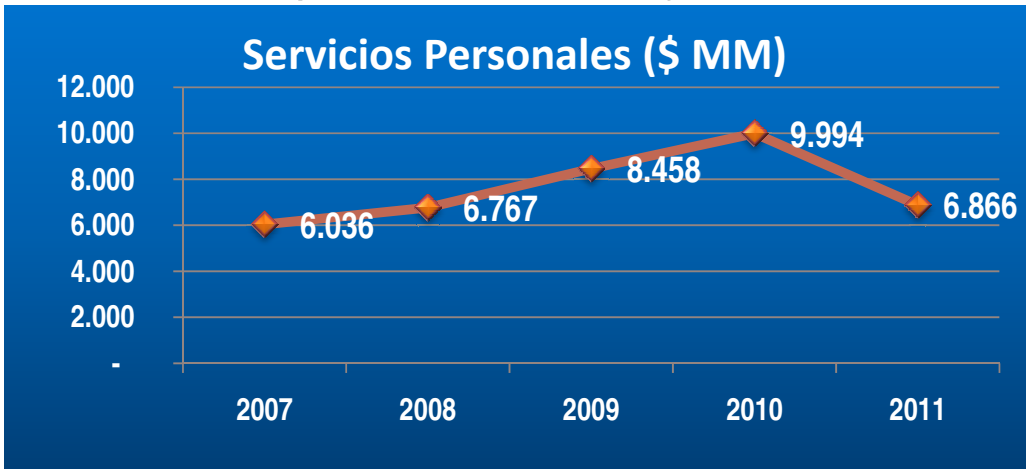
TIPO	DESPACHO	SUJETO	PRESUNTO DELITO	OBSERVACIONES
DENUNCIA PENAL	FISCALIA CALI	CARÁCTER AVERIGUATORIO	Acceso abusivo a sistema informático.	Pendiente citación ampliación denuncia.
DENUNCIA PENAL	FISCALIA BUGA	CARÁCTER AVERIGUATORIO	Hurto Calificado. Fibra óptica en Yotoco.	Pendiente citación ampliación denuncia.
DENUNCIA PENAL	FISCALIA CALI	CARÁCTER AVERIGUATORIO	Peculado por aplicación oficial diferente de acuerdo a informe de auditoría al cierre fiscal de la Contraloría Departamental del Valle. Se realizó por orden expresa de la Junta Directiva de ERT.	Pendiente citación ampliación denuncia.
DENUNCIA PENAL	FISCALIA CALI	CARÁCTER AVERIGUATORIO	Peculado por apropiación de acuerdo a informe de ejecución de los contratos interadministrativos 189, 253, 268 y 269 de 2009, presentado por Elmer Montaña a la Junta Directiva de ERT, Secretario General de la Gobernación del Valle. Se realizó por orden expresa de la Junta Directiva de ERT.	Pendiente citación ampliación denuncia.
DENUNCIA PENAL	FISCALIA CALI	LOARAN S.A.	Abuso de Confianza Calificado. Recaudador que dejó de consignar $56.000.000 desde junio de 2010.	Se realizó audiencia de conciliación fracasada el 14 de diciembre ante la Fiscalía 13 Local

2.5. Fortalecimiento Institucional

El propósito en este eje fue contar con una Estructura Organizacional ágil y dinámica, a través de la potenciación de las competencias del talento humano, de la normalización de los procesos internos y la adquisición de adecuadas herramientas de trabajo. Los resultados que se obtuvieron fueron los siguientes:

- ✓ La Reforma de Planta de Personal permitió la reducción de 127 funcionarios al pasar de 257 a 130 empleados.
- ✓ Además dentro de la Planta de Personal se suprimió una Subgerencia y una Coordinación.
- ✓ El ahorro obtenido en esta reforma es de $3.127,7 millones anuales. En la siguiente gráfica podemos ver el comportamiento de los últimos cinco años:

Gráfico No. 1 – Comportamiento de los Costos y Gastos de Personal



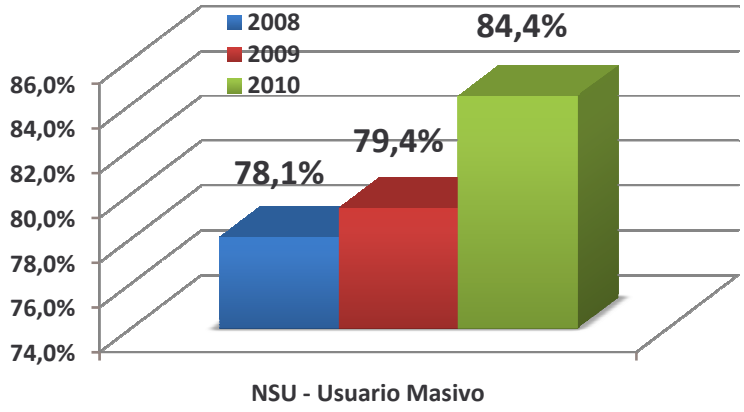
- ✓ Se sostuvo la Certificación ISO 9901 : 2008 y NTC GP 1000 : 2009.

3. PERSPECTIVA CLIENTES:

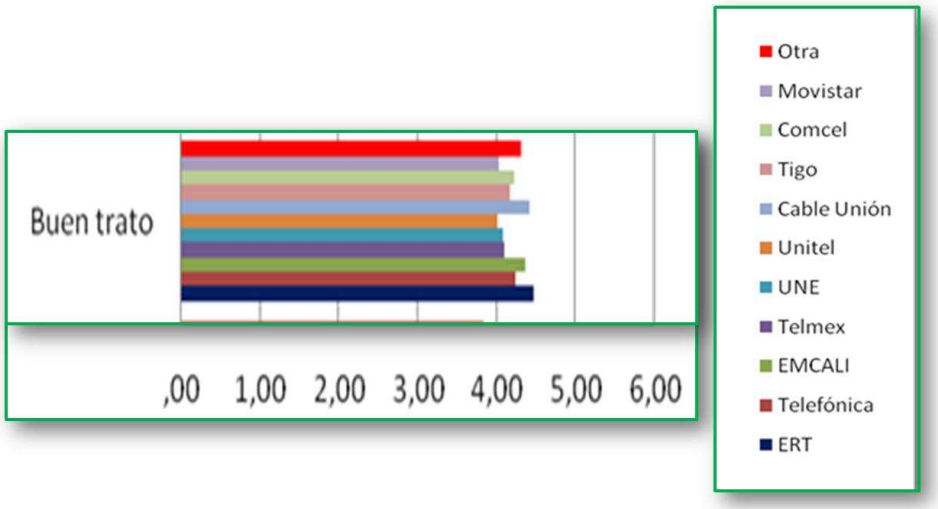
Los objetivos en esta perspectiva fue la de incrementar el Nivel de Satisfacción del Usuario (NSU), tanto en el Usuario Masivo, como en el Corporativo. Los resultados fueron los siguientes:

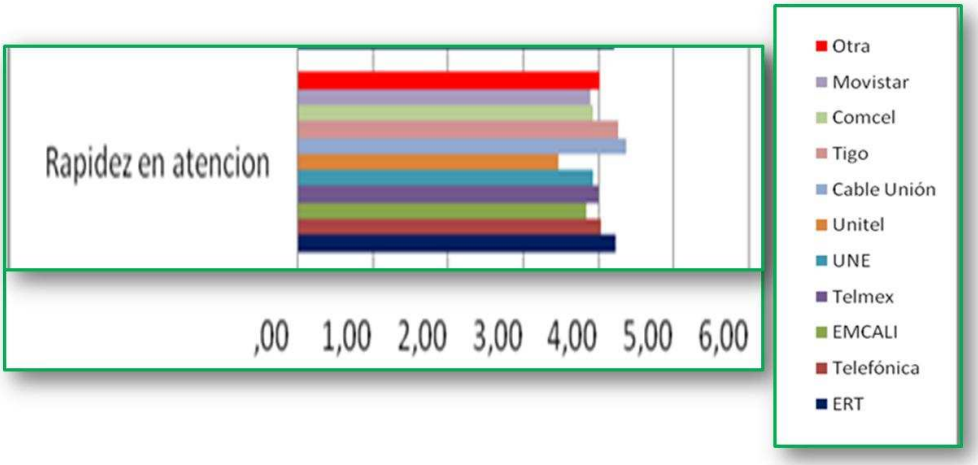
En el Gráfico No.2 se presenta la evolución del NSU durante los años 2008-2010. En el 2011 no se realizó el estudio de Nivel de Satisfacción del Usuario por disposición de la CRC, ya que ellos a partir de ese año realizaron el estudio a nivel nacional, sin embargo la ERT efectuó un Estudio de Demanda en el 2011, donde se aprovechó para medir la calidad del servicio en cuanto a Buen Trato, Rapidez en la Atención, Tarifas Adecuadas, Factura Oportuna y Servicio Permanente, arrojando los siguientes resultados:

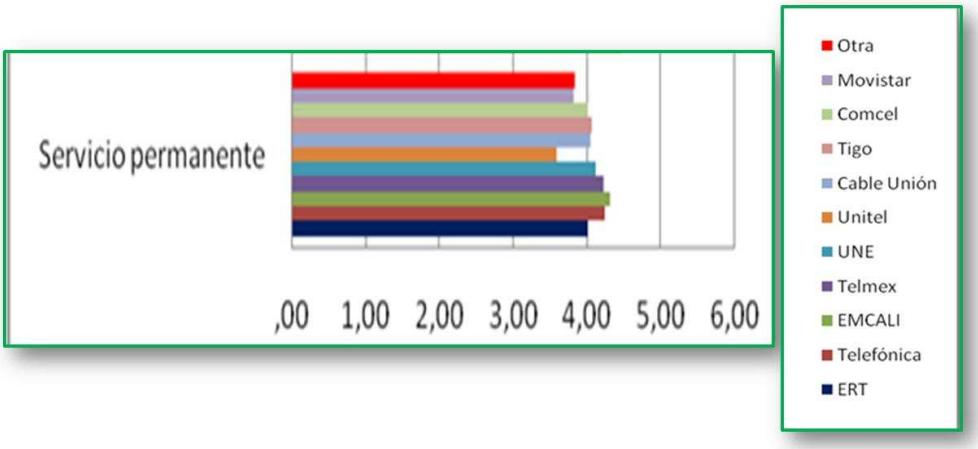
Gráfico No. 2 – Evolución del NSU 2008, 2009 y 2010

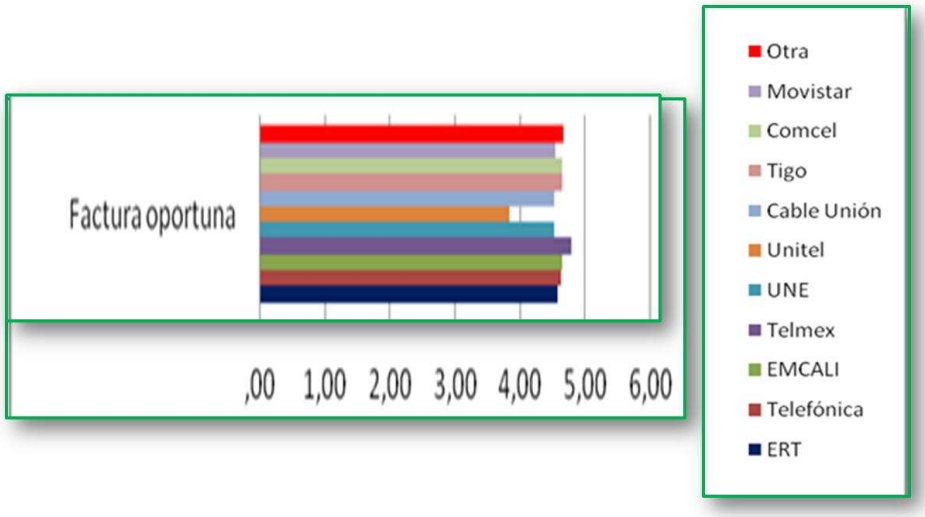


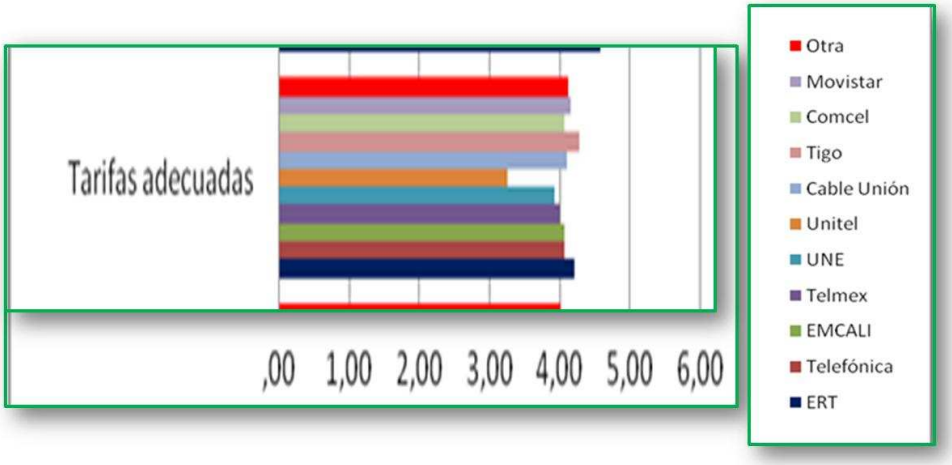
Fuente: Analizar Consultores.




Rapidez en atencion
,00
1,00
2,00
3,00
4,00
5,00
6,00
Otra
Movistar
Comcel
Tigo
Cable Unión
Unitel
UNE
Telmex
EMCALI
Telefónica
ERT


Servicio permanente
,00
1,00
2,00
3,00
4,00
5,00
6,00
Otra
Movistar
Comcel
Tigo
Cable Unión
Unitel
UNE
Telmex
EMCALI
Telefónica
ERT


Factura oportuna
,00
1,00
2,00
3,00
4,00
5,00
6,00
Otra
Movistar
Comcel
Tigo
Cable Unión
Unitel
UNE
Telmex
EMCALI
Telefónica
ERT



4. PERSPECTIVA FINANCIERA:

El propósito en este eje fue el de incrementar la participación en el mercado, incrementar los ingresos, optimizar los costos y gastos requeridos para la prestación de nuestros servicios y garantizar los recursos internos y externos para el apalancamiento de las inversiones. Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

4.1. Incremento de Ingresos

- ✓ Los Ingresos de la Unidad de Negocio Masivo, se redujeron en un 15%, equivalentes a $3.070 millones.

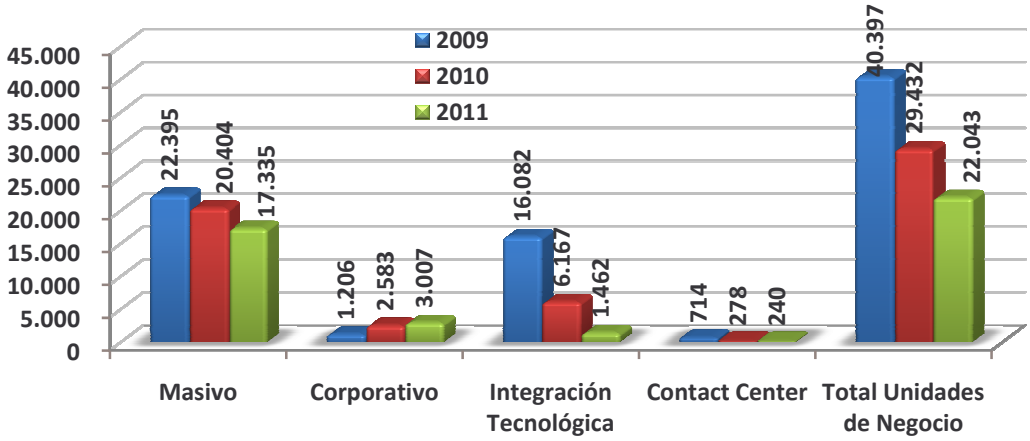
- ✓ Los Ingresos de la Unidad de Negocio Soluciones Corporativas, se incrementaron en un 16%, equivalentes a $ 424 millones.

- ✓ Los Ingresos de la Unidad de Negocio Integración Tecnológica, se redujeron en un 76%, equivalentes a $ 4.705 millones.

- ✓ Los Ingresos de la Unidad de Negocio *Contact Center*, se redujeron en un 13%, equivalentes a $ 37 millones.

- ✓ En resumen, los Ingresos del Total Unidades de Negocios, se redujeron en un 25%, equivalentes a $ 7.388 millones.

Gráfico No. 3 – Evolución de los Ingresos 2009, 2010 y 2011 ($ MM)



4.2. Participación en el Mercado

Adjuntamos la Participación en el Mercado del Servicio de Telefonía y la Participación en el Mercado del Servicio de Internet con corte a Dic.31.2011.

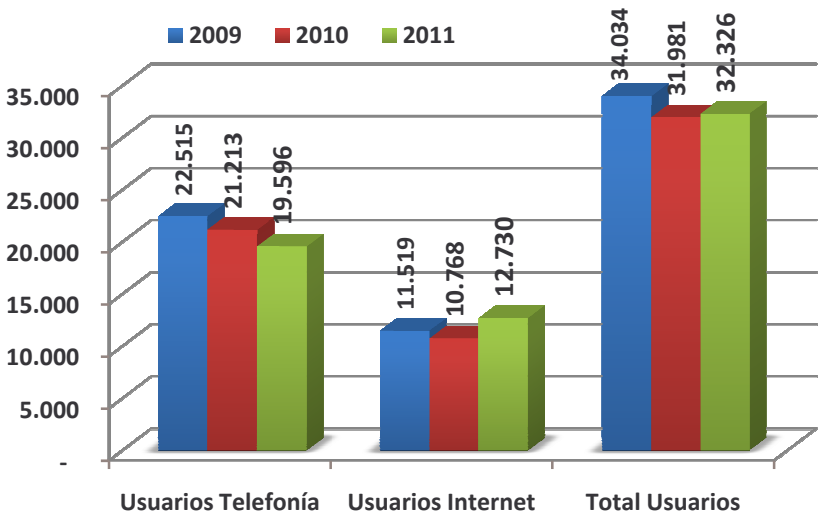
Gráfico No. 4 – Participación en el Mercado de Telefonía

Gráfico No. 5 – Participación en el Mercado de Internet

MUNICIPIO	USUARIOS INTERNET ERT	PARTICIPACION DE ERT
BUENAVENTURA	1.600	22,0%
CAICEDONIA	686	54,5%
CANDELARIA	177	23,0%
CARTAGO	3.111	27,7%
EL CERRITO	811	66,8%
FLORIDA	193	17,1%
GUACARI	554	97,9%
GUADALAJARA DE BUGA	1.821	13,2%
LA VICTORIA	93	42,1%
PALMIRA	720	2,4%
PRADERA	148	12,9%
ROLDANILLO	601	45,4%
TULUA	215	1,4%
VIJES	139	92,1%
YOTOCO	214	96,4%
ZARZAL	624	43,2%

Fuente: SUI – SIUST SSPD.

Gráfico No. 6 – Evolución de Usuarios Facturando 2009, 2010 y 2011



Fuente: SINTEL – ERT

4.3. Estados de Resultados 2011, 2010 y 2009

EMPRESA DE RECURSOS TECNOLOGICOS S.A ESP
ESTADOS DE ACTIVIDAD FINANCIERA, ECONOMICA Y SOCIAL
ACUMULADO DE ENERO 1 A DICIEMBRE 31 DE 2011, 2010 y 2009
Cifras en miles de pesos ($)

					Variaciones 2011 vs. 2010	
		2011	2010	2009	$	%
Venta de servicios	Nota 14	22.043.494	29.431.956	40.397.463	(7.388.463)	-25%
Costo de ventas de servicios	Nota 15	(16.930.082)	(27.965.729)	(37.535.856)	11.035.646	-39%
Excedente bruto		**5.113.412**	**1.466.228**	**2.861.607**	**3.647.184**	**249%**
Margen bruto		**23,2%**	**5,0%**	**7,1%**		
Gastos de Administracion	Nota 16	(5.099.837)	(8.858.480)	(5.270.212)	3.758.642	-42%
Excedente operacional		**13.574**	**(7.392.252)**	**(2.408.605)**	**7.405.826**	**-100%**
Margen operacional		**0,1%**	**-25,1%**	**-6,0%**		
EBITDA		**1.760.275**	**(5.446.333)**	**(1.304.367)**	**7.206.608**	**-132%**
Margen EBITDA		**8,0%**	**-18,5%**	**-3,2%**		
Ingresos no operacionales	Nota 17	4.917.315	13.431.860	6.684.506	(8.514.545)	-63%
Provis., deprec. y amortizac.	Nota 18	(676.801)	(2.393.508)	(1.681.149)	1.716.707	-72%
Gastos no operacionales	Nota 18	(4.962.394)	(2.656.059)	(1.161.411)	(2.306.335)	87%
Excedente no operacional		**(721.881)**	**8.382.293**	**3.841.946**	**(9.104.174)**	**-109%**
Excedente antes de impuestos		**(708.307)**	**990.041**	**1.433.341**	**(1.698.348)**	**-172%**
Impuesto de Renta	Nota 19	-	-	-		
Excedente neto del ejercicio		**(708.307)**	**990.041**	**1.433.341**	**(1.698.348)**	**-172%**
Margen neto		**-3,2%**	**3,4%**	**3,5%**		

Los aspectos relevantes del Estado de Resultados, se resumen en los siguientes puntos:

a) Los ingresos operacionales presentaron un decrecimiento de $7.388 millones, -25% con respecto al año 2010. Tal como se observa en el Gráfico No. 3 (pag.15), esta reducción obedeció especialmente a lo siguiente:

- ✓ -$ 4.705 millones de disminución en los ingresos de las Unidades de Negocio de Integración Tecnológica, fue debido especialmente a que durante el año 2011 los proyectos se desarrollaron con la intermediación de Fiducias Mercantiles – Patrimonios Autónomos, quienes fueron los encargados de facturar a nuestros clientes y de contratar y pagar a los contratistas, lo que significa que a ERT sólo ingresó la parte correspondiente a la utilidad.

- ✓ -$ 3.070 millones de disminución de los ingresos de la Unidad de Negocio Masivo, fue debido especialmente a la disminución de las Tarifas de Internet, a las

Promociones que se realizaron para sostener y capturar clientes y a la reducción de los Cargos de Acceso y de Transporte.

- ✓ $ 424 millones de incremento en los Ingresos de la Unidad de Negocio de Soluciones Corporativas, debido al incremento de clientes de Transmisión de Datos e Internet Dedicado.

- ✓ Finalmente, -$37 millones de disminución en los ingresos de la Unidad de Negocio Contact Center, debido a la cancelación de los Servicios 113 a EMCALI y a COMFENALCO.

b) Los Costos Operacionales, decrecieron en el 39%, correspondiente a un monto de -$ 11.036 millones, originado especialmente en :

- ✓ -$5.483 millones por Costos de Contratos de Integración Tecnológica, originados por menor ingreso en el 2011.
- ✓ -$1.845 millones por Costos de Bienes y Servicios para la Venta, donde a su vez -$1.137 millones corresponden a Infraestructura del Consorcio Nokia Siemens, -$471 millones a Cargos de Acceso y de Transporte, -$343 millones a Arrendamientos y +$165 millones corresponden a Costos de *CPE´s, SPLITE's* y *ATAS*.
- ✓ -$982 millones por menor Costo de Mantenimientos y Reparaciones, debido especialmente al ahorro generado por la negociación con el Consorcio Nokia Siemens
- ✓ -$524 millones por menor Costo de Propaganda y Publicidad.
- ✓ -$479 millones por menor Costo de Comercialización.
- ✓ -$454 millones por menor Costo en Honorarios.
- ✓ -$430 millones en Costos de Personal, debido a la Reforma Administrativa.
- ✓ -$202 millones por Costos de Prestación del Servicio113 Emcali.
- ✓ -$199 millones en Depreciaciones y Amortizaciones.
- ✓ -$188 millones por menor Costo de Instalación y Desinstalación.
- ✓ -$153 millones por menor Costo de Vigilancia y Seguridad.
- ✓ -$143 millones por Costos de Prestación del Servicio113 Comfenalco.
- ✓ +$173 millones por Costos de Participación de Aliado Tecnológico Wavion.

c) Los Gastos Operacionales se redujeron en un 42%, correspondiente a un monto de -$3.759 millones, originado especialmente en :

- ✓ -$2.035 millones en Gasto de Personal, por la Reforma Administrativa.
- ✓ -$974 millones en Impuestos y Contribuciones, correspondiente a la reclasificación a la cuenta de Gastos No Operacionales de Laudos Arbitrales y Conciliaciones por $112,3 millones con la firma GGGG y por $787 Millones de intereses de Mora y Sanciones con la DIAN.

- ✓ -$579 millones por menor Gasto en Honorarios.

Como resultado de los puntos anteriores, se destacan los resultados positivos del EBIT y EBITDA, después de dos años consecutivos de contar con cifras negativas.

d) Los Ingresos No Operacionales presentaron una reducción del 63%, equivalentes a -$8.515 millones, generado especialmente por:

- ✓ -$9.251 millones en Ejercicios Anteriores, debido a que el año 2010 se presentó Recuperación de Provisión Subsidios por $4.979 millones, Recuperación Provisión de las Acciones de Comcel por $3.973,4 millones, Recuperación de Provisión de Activos por $626,5 millones y Recuperación Costos Contratos Interadministrativos por $293 millones y en el año 2011 solo se presentaron Recuperaciones en descuento generado en conciliación con Nokia Siemens por $466 millones y Recuperación en Costos años anteriores por $173,8 millones.

- ✓ -$482 millones en Ingresos Extraordinarios, debido a que en el año 2010 se generaron Ingresos por $913,7 millones de Recuperación Provisión Valor Intrínseco de las Acciones de Comcel y Recuperación Provisiones Varias por $592 millones y en el año 2011 solo se presentaron ingresos por $945,4 millones correspondiente a Donación de Compartel para la compra de activos para prestación servicio banda ancha a usuarios de estrato 1 y 2 y por $58 millones en Recuperación costo Nokia Siemens.

- ✓ +$1.291 millones en Ingresos Financiero, debido especialmente en $1.224 millones por descuentos en Pagos a Proveedores, como efecto de la gestión de negociación con los mismos.

e) Los Gastos no Operacionales se incrementaron en un 87%, correspondiente a un monto de $2.306 millones, ocasionado especialmente por:

- ✓ +$1.218 millones debido a Sanciones e Intereses de Mora con la DIAN.
- ✓ +$615 millones por Gastos Ejercicios Anteriores de *Modems*.
- ✓ $576 millones por los Intereses del Crédito Corto Plazo y Largo Plazo con INFIVALLE.
- ✓ +$531 millones por Gasto de Ejercicios Anteriores del Contrato Interadministrativo con la Gobernación de Cordoba.
- ✓ +$531 millones por Gasto de Ejercicios Anteriores – Estampilla Prodeportes.

f) Las Provisiones, Depreciaciones y Amortizaciones se redujeron en un 72%, correspondiente a $1.717 millones, originado principalmente por:

- ✓ -$1.770 millones por la Provisión de los avalúos de los bienes muebles realizada en el año 2010.

4.4. Balance General 2011, 2010 y 2009

EMPRESA DE RECURSOS TECNOLOGICOS S.A ESP
BALANCE GENERAL ACUMULADO DE ENERO 1 A DICIEMBRE 31 DE 2011, 2010 y 2009
Cifras en miles de pesos ($)

		2011	2010	2009	VARIACION $	(%)
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
EFECTIVO	Nota 1	1.965.541	1.811.671	8.620.853	153.870	8%
DEUDORES CLIENTES (NETO)	Nota 3	8.838.176	11.191.890	15.992.133	(2.353.714)	-21%
SUBSIDIOS (NETO)	Nota 3	940.719	2.121.014	1.163.791	(1.180.295)	-56%
ANTICIPOS (IMPTOS, CONTRAT.)	Nota 4	2.086.430	1.408.830	3.409.774	677.599	48%
INVERSIONES DISPONIBLES PARA LA VENTA	Nota 2	11.506.375	11.506.375	6.619.224	0	100%
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	Nota 6	185.325	318.376	517.539	(133.051)	-42%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		**25.522.565**	**28.358.156**	**36.323.314**	**(2.835.591)**	**-10%**
ACTIVO NO CORRIENTE						
INVERSIONES PERMANENTES	Nota 2	62.259	62.259	62.259	0	0%
ANTICIPO CONSORCIO	Nota 4	8.194.753	6.958.120	4.327.934	1.236.633	18%
DEUDORES (NETO) NO CORRIENTE	Nota 3	8.311.936	8.112.624	4.994.954	199.312	2%
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO (NETO)	Nota 5	12.189.079	13.824.191	15.949.920	(1.635.111)	-12%
OTROS ACTIVOS	Nota 6	2.133.157	1.644.233	1.998.359	488.924	30%
VALORIZACION DE INVERSIONES	Nota 7	14.330.689	14.330.128		560	100%
VALORIZACION DE PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	Nota 7	4.441.991	4.441.991	2.162.899	0	0%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		**49.663.864**	**49.373.546**	**29.496.325**	**290.318**	**1%**
TOTAL ACTIVO		**75.186.429**	**77.731.702**	**65.819.640**	**(2.545.273)**	**-3%**
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
OBLIGACIONES FINANCIERAS	Nota 8	3.581.292	1.004.094	1.054.068	2.577.198	257%
CUENTAS POR PAGAR	Nota 10	9.265.507	16.772.907	23.934.115	(7.507.400)	-45%
IMPUESTOS POR PAGAR	Nota 10	4.356.250	6.324.213	5.002.868	(1.967.963)	-31%
OBLIGACIONES LABORALES	Nota 11	475.585	417.140	393.159	58.445	14%
OTROS PASIVOS	Nota 12	1.872.856	3.640.264	2.751.874	(1.767.408)	-49%
PASIVOS ESTIMADOS	Nota 12	690.032	378.975	2.207	311.057	82%
TOTAL PASIVO CORRIENTE		**20.241.522**	**28.537.593**	**33.138.291**	**(8.296.071)**	**-29%**
OBLIGACIONES FINANCIERAS L.P	Nota 8 y 9	8.099.588	1.276.139	2.069.493	6.823.449	**535%**
IMPUESTOS POR PAGAR LARGO PLAZO		1.094.710	0	0	1.094.710	**100%**
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		**9.194.298**	**1.276.139**	**2.069.493**	**7.918.159**	**620%**
TOTAL PASIVO		**29.435.820**	**29.813.732**	**35.207.784**	**(377.912)**	**-1%**
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS						
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO		6.990.950	6.990.950	6.990.950	0	0%
SUPERAVIT DE CAPITAL (PRIMA EN COLOCACION)		4.199.932	4.199.932	4.199.932	0	0%
RESERVAS		4.416.103	4.416.103	4.416.103	(0)	0%
REVALORIZACION DEL PATRIMONIO		15.020.432	16.480.046	16.773.193	(1.459.614)	-9%
SUPERAVIT POR VALORIZACION		18.772.680	18.772.119	2.162.899	560	0%
RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES		(3.360.558)	(4.350.598)	(5.783.940)	990.041	-23%
SUPERAVIT POR DONACION		419.378	419.378	419.378	0	0%
RESULTADOS DEL EJERCICIO		(708.307)	990.041	1.433.341	(1.698.348)	-172%
TOTAL PATRIMONIO		**45.750.609**	**47.917.970 0**	**30.611.856**	**(2.167.361)**	**-5%**
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		**75.186.429**	**77.731.702 0**	**65.819.640**	**(2.545.273)**	**-3%**
CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS	Nota 13	38.716.316	37.342.604	60.957.871	1.373.712	4%
CUENTAS DE ORDEN ACREEDORAS	Nota 13	9.996.134	10.152.220	22.009.963	(156.085)	-2%

Los aspectos relevantes del Balance General, se resumen en los siguientes puntos:

a) Los Activos decrecieron en un 3%, equivalentes a $2.545 millones, debido especialmente a:
   - -$2.354 millones en Deudores – Clientes Corrientes, debido a la Gestión en la Recuperación de la Cartera de Integración Tecnológica, Corporativa, Operadores y de Reintegro de Embargos.
   - -$1.180 millones en Subsidios – Corrientes, debido especialmente al pago correspondiente de la vigencia 2011 de la Resolución No. 02482 de 2010, expedida por el Ministerio de Tecnologías de la Información.
   - -$1.635 millones en Propiedad Planta y Equipo, debido al incremento de las Depreciaciones en $953 y a la Venta del terreno en la Unión por $25 millones, a la Baja de Activos según resolución 0523 en Bienes en bodega Comunicación Inalámbrico por $892 millones y en Equipos de Comunicación por $168 millones y Equipo de Computo $498,6 millones y al incremento de Bienes dados en Donación Proyecto Compartel Banda Ancha por $945 millones y Compra Cable Telefónico por $105 millones.
   - +$1.237 millones en Anticipos de la Infraestructura del Consorcio NOKIA – SIEMENS, correspondiente a las cuotas de Enero a Abril de 2011.
   - +$677 millones en Anticipos Corrientes, debido especialmente a los Aportes en Infraestructura del Proyecto Compartel Instituciones Públicas.

b) Los Pasivos decrecieron en un 1%, equivalentes a $378 millones, debido a:
   - -$9.475 millones en las Cuentas e Impuestos por Pagar.
   - -$1.767 millones en Otros Pasivos, ocasionado por – $1.061 Conciliaciones con los Operadores de Larga Distancia y Móviles y -$775 millones por Pago del Anticipo de Flujo con INFIVALLE.
   - +$9.401 millones por la Contratación de un Crédito Largo Plazo y de un Anticipo de Flujo con INFIVALLE.
   - +1.095 millones de Impuestos por Pagar – Largo Plazo, correspondiente a la causación del Impuesto al Patrimonio de los Años 2013 y 2014.
   - +$311 millones en Pasivos Estimados por causación de Intereses Moratorios por deuda a la DIAN, vencidas al 31 de diciembre de 2010.

Es importante mencionar que con los recursos del Anticipo de Flujo con INFIVALLE, por valor de $ 1.800 millones, recibidos en la última semana de diciembre de 2011, se canceló únicamente a un Acreedor la suma de $459 millones, lo que significa que el Pasivo en la primera semana de Enero de 2012, se había reducido adicionalmente en $1.351 millones.

c) El Patrimonio de los Accionistas decreció en un 5%, equivalente a $2.167 millones, producto del resultado del ejercicio y de la causación del Impuesto al Patrimonio 2011 – 2014.

4.5. Inversiones

Durante el año 2011 la empresa realizó inversiones por $1.379 millones, representadas en los siguientes:

- Compra de Puertos ADSL y *CPE* para la masificación de Banda Ancha.
- Suministro de Equipos de Transmisión, *Router, Switches* y Elementos Varios necesarios para el Desarrollo del Programa de Expansión de la ERT tanto en su canal Corporativo como Masivo.
- Reposición de Equipos de cómputo.
- Reposición Equipos Rectificadores.
- Reposición Bancos de Baterías.
- Compra Infraestructura Consorcio.

4.6. Financiación

De acuerdo al **"Proyecto de Saneamiento Financiero de la Operación y Reforma Administrativa de de la ERT",** presentado a INFIVALLE, la entidad obtuvo la aprobación y desembolso de un préstamo por $ 8.892 millones, pagaderos a 10 años, para atender las Cuentas por Pagar con los Contratistas y Proveedores de la **operación**, cuyo saldo ascendía a $12.000 millones al 31 de Diciembre de 2010. Adicionalmente se obtuvo la aprobación de un Crédito de Tesorería por $800 millones y un Anticipo de Flujo por $1.800 millones, ambos para atender a los Contratistas y Proveedores de Funcionamiento.

4.7. Búsqueda de un Socio – Operador Estratégico.

4.7.1. El mercado de las telecomunicaciones en Colombia y Latinoamérica:

Continua la tendencia que se observa desde el 2010 y anteriores. La prestación de servicios de telecomunicaciones en Latinoamérica se concentra aceleradamente en grandes grupos con altas capacidades de inversión e innovación. Los grandes grupos (AMERICA MOBIL, TELEFONICA y MILLICOM) se reparten el mercado regional latinoamericano, dejando mínimo espacio para pequeños operadores, que tienden a ser absorbidos. Prestan servicios de voz móviles y fijos, transmisión de datos corporativos, internet masivo y televisión. Pese a la creciente penetración de la *VoIP* (Voz sobre IP), su participación de mercado continua sin verse seriamente amenazada a mediano plazo. Sus niveles de inversión buscan aceleradamente asegurar presencia en el internet masivo en los grandes mercados, no así en las pequeñas poblaciones, que a largo plazo podría sustituir parcialmente la prestación de servicios de voz y televisión tradicionales. Continúan buscando posicionarse como "dueños" de la conectividad, con grandes inversiones en redes de fibra óptica. En

Colombia la situación es igual, como se ha venido mencionando y estos tres grandes grupos hacen fuerte presencia en el mercado nacional, con la fuerte participación de UNE, que a través de metódicas y continuas adquisiciones de pequeñas empresas, ha logrado consolidarse como el más grande operador colombiano de telecomunicaciones. Debe analizarse detenidamente el impacto futuro del ingreso de TV AZTECA como inversionista y operador de la red de fibra óptica nacional, a través de la iniciativa de MINTIC que busca reducir en nuestro país la brecha digital, esto puede generar oportunidades para operadores regionales como la ERT. Los reductos regionales y locales que se resisten a ser absorbidos gracias a tener presencia incumbente (operadores dominantes) en los mercados de Bogotá y Cali a través de ETB y EMCALI, no exhiben mayores cambios, salvo la pérdida gradual de sus mercados por mayores inversiones de sus competidores. EDATEL, TRANSTEL y ERT completan el panorama nacional como operadores regionales, acompañados de pequeños grupos de operadores de televisión por cable que buscan aceleradamente ganar presencia en la conectividad, en miras de que su futura absorción por los grandes grupos se realice de manera digna y a precios de mercado que restituyan su inversión, sus estrategias están dirigidas a conservar sus clientes actuales y a realizar pequeñas inversiones en los mercados en los cuales actúan.

4.7.2. El mercado del Valle del Cauca:

Los grandes grupos continúan con su estrategia de incrementar su participación a través de grandes inversiones, fragmentando el mercado y amenazando seriamente la participación de los incumbentes, caso EMCALI en Cali y TRANSTEL en algunas ciudades del departamento, acompañados en los esfuerzos de resistencia por algunos cable-operadores y la ERT. Los grandes esfuerzos de los operadores minoritarios siguen dirigidos a fortalecer su conectividad local y regional, incrementando valor, de tal manera que el mercado no sea de fácil adquisición. Hasta ahora han logrado posicionar su estrategia, pero han sufrido pérdidas de mercado dolorosas. Contradictoriamente, su suerte está ligada a su condición de operadores independientes. Su valor sería mucho mayor juntos, que cada uno de manera independiente. El problema de estas empresas se reitera que no está en la tecnología, la cual no exhibe mayores cambios, como equivocadamente suele decirse, sino en la capacidad de inversión y en la presencia comercial, que poco contrapeso hacen a los grandes grupos. Juntos serian de gran interés para operadores internacionales que tengan en la mira el mercado de Bogotá y la mediana participación de la ETB en el mercado nacional.

4.7.3. La situación financiera de ERT y sus PROPIETARIOS:

La condición financiera de la ERT es afectada por su baja participación en el mercado regional y por la penetración en el mercado de los grandes grupos. Aun así el reconocimiento regional es su mayor valor, pues la calidad de sus servicios es alta

y algunos mercados que atiende son despreciados por los operadores dominantes, de poca capacidad adquisitiva y marginados socialmente. La ERT atiende mercados que ningún otro operador quiere atender y da la pelea en algunas ciudades intermedias del Valle del Cauca de buena condición demográfica y capacidad económica, como Cartago, Buga y Buenaventura, así como otras ciudades intermedias que le permiten aprovecharse del hecho de que el Valle del Cauca es un departamento de ciudades, como pocos. Ha incursionado hábilmente en proyectos de fomento del gobierno nacional, que le han permitido incrementar su cobertura a prácticamente todas las ciudades del departamento. Posee un gran valor social. Desafortunadamente la condición financiera de sus propietarios no le permite gozar de un mayor apalancamiento para sus inversiones y su crecimiento es prácticamente marginal, pese a existir buenas oportunidades de mercado. La intervención de EMCALI y las decaídas finanzas departamentales, no le han permitido gozar de las oportunidades que ofrece su presencia regional, que requiere de una moderada inversión. Para compensar la reducción de ingresos en el mercado masivo por la intensa competencia, requiere aumentar su base de clientes de manera continua y acelerada, atendiendo las oportunidades que ofrecen las poblaciones del Valle del Cauca, sobre todo en aquellas donde aún no hay fuerte presencia de los competidores y la posición del dominante se ha debilitado por su mal servicio y mínima inversión. Se deben buscar los recursos de fomento del Gobierno Nacional que buscan la inclusión digital de las comunidades de menores recursos, para efectos de hacer viables los costos de inversión. En este campo y también con los recursos de las regalías a los Departamentos, se presentan buenas oportunidades que han de ser aprovechadas para fortalecer la empresa y continuar su saneamiento financiero, con la meta de hacerla viable en el mediano plazo.

4.7.4. Alternativas para la ERT:

Las alternativas para la empresa siguen siendo las mismas planteadas desde el año anterior. Estas son:

4.7.4.1. **Capitalización**:

Por parte de sus propietarios, que realmente apoyaran su presencia regional estratégica y su valor social. La estrategia de conectividad del gobierno nacional es su mayor oportunidad y podría dar lugar a un mayor valor de mercado.

4.7.4.2. Concesión de la Operación:

A un operador nacional o internacional, por un plazo fijo, en condiciones que aporte las inversiones necesarias y que le garantice el retorno de su inversión; igualmente que le responda a los propietarios de la ERT, con una retribución

económica acorde con el valor de las inversiones en la empresa y no sujeta a las variables circunstancias de la política. No es conveniente que el concesionario posea redes en el mismo mercado, puesto que este estaría más interesado en crecer sus propios clientes que los de la empresa. Podría tener la variante de hacer socio al concesionario en un porcentaje, con el riesgo de la perdida de la propiedad por capitalizaciones futuras.

4.7.4.3. Venta:

Por el valor de mercado a un operador nacional o internacional interesado. Proceso de privatización.

5. ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES PRESENTADOS DESPUES DEL EJERCICIO.

- ✓ Iniciativas del Departamento del Valle para realizar la Capitalización a la ERT. El Departamento del Valle está estudiando seriamente la posibilidad de capitalizar a empresa para cubrir el déficit de tesorería que sigue siendo un grave obstáculo para la operación normal de la misma.

- ✓ La nueva Junta Directiva ha manifestado su apoyo para continuar con el proceso de Saneamiento Financiero y Reforma Administrativa, continuar con la gestión de la venta de las Acciones de COMCEL y la consecución de Recursos del Crédito.

- ✓ El Ministerio de las TIC`s envío el borrador de la Resolución para la Aplicación de subsidios para la promoción de Internet Banda Ancha Social, Estratos 1 y 2, para operadores que incrementen sus Usuarios con una tasa de crecimiento mayor o igual al 10%. Esto le permitirá a la ERT ofrecer tarifas acordes al mercado, con la ventaja de que se recibirán los subsidios por parte del Ministerio.

6. EVOLUCION PREVISIBLE DE LA SOCIEDAD

Las directrices provenientes de la Junta Directiva proyectan a corto plazo a una empresa saneada financieramente, con el firme propósito de ser eficiente en el manejo de los recursos y eficaz en el cumplimiento de su meta de ingresos. Adicionalmente, se proyecta como una entidad administrada por un Operador Estratégico, especializado en el negocio de las telecomunicaciones, con capacidad tecnológica y financiera, que le permita a la empresa ser sostenible en el largo plazo y a sus propietarios obtener rendimientos sociales y financieros del patrimonio invertido en ella.

III. ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR

La empresa ha cumplido a cabalidad las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor, en consideración a lo señalado por la Ley 603 de 2000 y de conformidad con el marco de protección cimentado por los acuerdos internacionales y la normatividad colombiana vigente en materia de derecho de autor, en particular, dadas las características de la empresa, lo relativo a utilización de programas de computador (software), contando con las respectivas licencias de uso para el número de equipos de computador permitidos por estas.

Atentamente,

MANUEL FRANCISCO TENORIO R.
Gerente