

INFORME DE GERENCIA
PERIODO MAYO 19 – DICIEMBRE 31 DEL 2003

**PARA: SEÑORES (AS) ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA
ASOPROCATEL S.A.**

DE: Raúl Iturralde Blacio GERENTE GENERAL

**ASUNTO: INFORME DE GERENCIA EJERCICIO
MAYO19-DICIEMBRE 31 DEL 2003**

Al finalizar el Ejercicio Económico del año 2003, y en mi calidad de GERENTE GENERAL de la compañía ASOPROCATEL S.A. tengo a bien poner a vuestra consideración el siguiente informe de las labores que se han desarrollado en la empresa durante el período 2003; así como los Estados Financieros que son el resultado de la gestión administrativa, financiera y de los esfuerzos administrativos realizados conjuntamente con el Presidente de la empresa; y contando siempre con el aporte y la participación de Uds. los accionistas.

Es pertinente igualmente valorar la colaboración y compromiso del conjunto del personal y empleados de la compañía; así como de la colaboración de otras personas que de una u otra manera han participado directa o indirectamente en el desenvolvimiento de las diversas actividades que la empresa realiza. Para todos mi agradecimiento personal por su compromiso con el crecimiento de la empresa.

El informe que suscribo contiene los siguientes ítems:

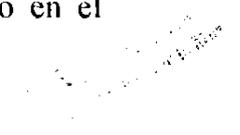
- 1.- Antecedentes
- 2.- Acciones Operativas
- 3.- Acciones Administrativas
- 4.- Rendimiento Financiero

1.- Antecedentes: es preciso anotar como antecedente que mi elección como Gerente General de la Compañía Asoprocatel S.A. se produce el 19 de Mayo del año 2003, asumiendo mi cargo como tal el día 20 de mayo del año antes mencionado.

De igual manera debo establecer que al asumir la Gerencia de la Compañía, lo hago en el marco de una coyuntura muy difícil, caracterizada por:

- a) La empresa se encontraba en una situación de grave crisis financiera debido a las pérdidas acumuladas por sobre facturación y el incumplimiento del margen de utilidad del 35% establecido en el contrato.





- b) El cierre de los locutorios de los socios debido a la deuda del accionista Miguel Romero Jarre a Pacifictel S.A., por concepto de líneas telefónicas;
- c) La paralización dispuesta en contra de la empresa por Pacifictel S.A., que le impedía la aprobación y funcionamiento de nuevos locutorios, debido al tema de la deuda y a las presiones ejercidas por la empresa Removisa para que se desconozca el contrato Master firmado entre Asoprocatel y Pacifictel.
- d) Las fisuras y contradicciones internas generadas por pugnas y conflictos debido a situación de crisis institucional de Asoprocatel.

En otras palabras recibía el mandato de "administrar" una empresa en grave crisis financiera debido a la falta de liquidez, paralizada en sus actividades comerciales, fuertemente endeudada y además con ciertos conflictos internos. El gran desafío consistía por tanto en sortear la tormenta y conducir el navío a puerto seguro; espero haber estado a la altura de las circunstancias.

2.- Acciones Operativas:

La tarea prioritaria definida por el Presidente del Directorio y la Administración de la empresa, fue la de recuperar la cartera vencida del accionista Miguel Romero, cumplir con los pagos de planillas atrasadas a Pacifictel S.A. y renegociar favorablemente nuevos convenios de pago.

Para el cumplimiento de las prioridades, fue necesario establecernos conjuntamente con el Sr. Ignacio Jara Presidente de la empresa, aproximadamente por mes y medio en la ciudad de Loja. A la par que el Sr. Presidente del Directorio, tomaba contacto con varios actores políticos de la provincia, como los diputados Sánchez y Falquéz y realizábamos gestiones a nivel del Congreso Nacional y del Fondo de Solidaridad.

La gestión de recuperación de la cartera vencida, del accionista Miguel Romero en la ciudad de Loja, dio frutos, al asumir de forma responsable la gestión para la consecución de los recursos necesarios para realizar una parte de los pagos pendientes, lo que permitió posteriormente negociar nuevos convenios de pago.

Por otro lado, la intervención decidida del Diputado Carlos Falquéz, quien se apersonó para mediar en la solución del conflicto tanto en el Fondo de Solidaridad como ante el Presidente Ejecutivo de Pacifictel S.A., permitió la solución definitiva del problema y la apertura de los locutorios.

El acuerdo logrado a finales del mes de junio con Pacifictel S.A. establecía:

- La separación de las líneas telefónicas de los locutorios del accionista Miguel Romero, de Asoprocatel S.A.
- La firma de un nuevo convenio de pago para la deuda del accionista M. Romero.



- La ampliación de las fechas de pago de los convenios de los demás accionistas.
- La conformación de una comisión técnica para analizar el reclamo presentado por la empresa sobre el margen del 35% de utilidad
- Y la apertura para la aprobación de nuevos locutorios de la empresa.

Debo anotar que, en el marco de la situación de paralización de las actividades de los locutorios, y como un elemento que contribuyo a dispersar la cohesión interna de la empresa, el que algunos de los accionistas intentaron retirar sus locutorios de Asoprocatel para pasar a ser parte de otra master.

Durante los meses de Julio y Agosto se retoma la presentación de direcciones para la apertura de nuevos locutorios, siendo aprobadas 18 nuevas direcciones, con lo cual se retoma la comercialización de franquicias.

Se Inician las gestiones tendientes a formalizar y sustentar documentadamente el reclamo sobre el 35% del margen de utilidad establecido en el contrato Master, a través de la Gerencia de Facturación de Pacifictel S.A., el departamento contable de la empresa inicia la sistematización y elaboración de cuadros de información financiera que demuestren la validez del reclamo. Es necesario en este punto reconocer, la labor que sin horario realizó la Sra. Silvia Collahuazo Contadora de la empresa a lo largo de tres meses, elaborando y sistematizando la documentación que se tomó como base para la gestión del reclamo.

Se toma contacto con funcionarios de la empresa Discar de Argentina, fabricante de facturadores para telefonía pública, así como con la empresa Disol de Colombia, dando inicio a la negociación de los sistemas de facturación para la operación de los nuevos locutorios.

En los meses de Septiembre y Octubre se concretan la venta de ocho franquicias para nuevos locutorios: 2 en Piñas, 1 en Pasaje, 1 en Naranjal y 4 4n Machala. Se inicia su montaje a la par que se gestiona la asignación e instalación de líneas y tonos. Se continúa con la presentación de nuevas direcciones en El Oro y Guayas. Se inician los ingresos de liquidez vía venta de franquicias.

Conjuntamente con el Presidente Sr. Ignacio Jara, se establecen los contactos necesarios y se inicia la articulación de las master, para plantear colectivamente la revisión del contrato suscrito y la elaboración de un adendum modificadorio que permitiera elevar el margen de comisión al 40% en todas las llamadas (incluido IVA) , además de mejorar algunas de las cláusulas contractuales en lo que tiene que ver con temas como las garantías y reclamos por diferencias en los sistemas de facturación.



Se concreta la negociación con Discar para la provisión de sistemas de facturación, Discar nacionalizara el producto y lo expenderá localmente a través de la empresa High Solutions.

Se da un fuerte impulso a la gestión del reclamo del 35% y conjuntamente con el Presidente de la empresa Sr. Ignacio Jara, se viabiliza la aceptación del reclamo del 35 % en Pacifictel S.A.; se trabaja conjuntamente con la comisión nombrada por la Presidencia Ejecutiva de Pacifictel para clarificar y establecer montos y procedimientos de la liquidación de valores a favor de Asoprocatel.

En Noviembre se procesan con el conjunto de Master, los contenidos del adendum y se da forma al modelo definitivo, se incluye el incremento del margen por comisión al 40% en todas las llamadas, cuestión fundamental para darle sostenibilidad financiera al negocio.

Se concluye éxito la negociación del reclamo del 35% con la comisión designada por Pacifictel y se realiza la respectiva reliquidación de valores a favor de Asoprocatel S.A. por un monto de \$ US 281.498,89 (doscientos ochenta un mil cuatrocientos noventa y ocho dólares con ochenta y nueve ctvos.) y se envía para la firma del Vicepresidente Comercial.

Se expande la presencia comercial de la empresa en la provincia del Guayas, se aprueban varias direcciones en Guayaquil y se fortalece la imagen institucional de la empresa en el entorno.

Para Diciembre, se procede a la firma del adendum modificatorio al contrato master de telefonía pública, en donde se eleva el porcentaje de comisión en ventas al 40% en todas las llamadas (incluido IVA), hecho fundamental ya que esto permite superar el desfase económico de los accionistas y le da sostenibilidad económica necesaria al negocio de telefonía pública.

Se concluye con el montaje e instalación de los 8 locutorios con contrato; High Solutions firma representante de DISCAR en el Ecuador realiza la capacitación sobre montaje y operación de los tarifadotes Discar, se implementa y se fortalece el área técnica.

3.- Acciones Administrativas:

En el marco administrativo, la gerencia diseño, consensuó y aplico un plan basado en la reducción de costos administrativos, para lo cual se dispuso:

- La reducción de personal administrativo.
- Austeridad en los gastos operativos y de gestión
- Elaboración de un presupuesto ajustado a la situación financiera de la empresa.

A la par se realizó una reingeniería administrativa para mejorar la eficiencia y producción de la empresa. Como parte de este rubro la administración ha trabajado también en mejorar las capacidades de planificación y operatividad del personal



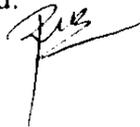
4. Rendimiento Financiero :

Señores accionistas a pesar de todas las dificultades que la administración a tenido que enfrentar, la empresa demuestra resultados favorables en sus actividades comerciales, presentando los siguientes resultados económicos:

- Por venta de servicios con tarifa 12% \$ 604.571,95; otros ingresos \$ 903,77 , lo que da un total de ingresos en el periodo por un valor de \$ US 605.475,72 se han realizado pagos por concepto de costos de venta por el valor de \$ 501.554,10; los gastos administrativos y de ventas nos dan un total de \$ 105.776,36 lo que da un valor total de gastos y costos de \$ 607330,46 que restado de los ingresos nos arrojan un resultado negativo de \$ 1.854,74.
- El Activo Corriente es de \$ 292.064,85; el activo fijo asciende al valor de \$ 1.124,37 ; Otros activos corrientes \$ 58.632,70 y el de activos diferido es de \$ 14.562,42 lo que suma un total de del activo por el valor de \$ 366.384,37. El Pasivo Corriente es de \$ 202.335,69; Otros pasivos corrientes por la suma de \$ 77.503,42; la compañía cuenta con un capital de \$ 86.545,26.

Cabe informar que a los balances se les realizó la respectiva auditoria interna por parte de la consultora NUGRACONAB, NUGRA & CIA. Cuyo dictamen esta a disposición de los accionistas, señalando a su vez que la gerencia a mi cargo tomará muy en cuenta las notas explicativas señaladas en el dictamen para mejorar aspectos contables y administrativos de la compañía.

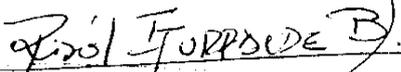
No hemos tenido problemas de tipo legal ni laboral, debido a que nuestras acciones se han desarrollado estrictamente dentro del marco legal establecido. Se ha puesto especial interés en cumplir todas las disposiciones emitidas por la Junta General de Accionistas, por lo que no hemos tenido problemas en el manejo de la empresa. Mi administración a buscado siempre que nuestras actividades con las accionistas, empleados, y clientes se realicen el un marco de respeto y cordialidad.



27/03/2008

Finalmente mi agradecimiento a todos quienes hacen la compañía ASOPROCATEL S.A. quienes han tenido la gentileza de colaborar, confiar y apoyar mi gestión.

Muy atentamente,



Raúl Iturralde B.
GERENTE GENERAL.