

INFORME DE LABORES QUE PRESENTA EL PRESIDENTE POR EL EJERCICIO FISCAL ENERO 2013 – DICIEMBRE 2013 A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS/ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA BANGARA S.A.

Quito, 30 de Marzo del 2014.

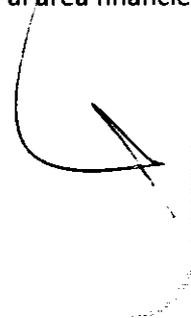
Señores Accionistas/Socios
Ciudad.-

De mi consideración:

Cumpliendo con lo dispuesto en la Ley, en los estatutos de la compañía y en el Art. 2 de la Resolución No. 13 de la Superintendencia de Compañías, publicada en el Registro Oficial No. 44 de 13 de octubre de 1992, sobre la presentación de informes anuales de administración, pongo a disposición de los señores socios, el informe sobre las actividades administrativas de la compañía, correspondientes al ejercicio económico Enero 2013 – Diciembre 2013:

1. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO MATERIA DEL INFORME. Para el año 2013, se determinaron como principales objetivos los siguientes, cuya explicación se encuentra a continuación de cada uno de ellos:

- a. **Revisión de estructura orgánico funcional de la empresa:**
Se reestructuro a partir del mes de Enero del 2013 la estructura del área administrativo financiera con el traslado del Eco. Daniel Arroyo, con mayor énfasis en el área financiera, de tal manera que se mejoren los sistemas de control del gasto, ya que esta era la principal falencia en que incurrió en el ejercicio fiscal 2012. Además se otorgo del poder suficiente al área financiera a



Quito: Amazonas N°2817 y Alemania. Edif. Skorprios, 2do piso. Telfs.: 02 -399 - 4000 / 02 227 2991 Fax: 02 246 6442

Guayaquil: García Avilés 408 y Luque, Edificio FINEC 8vo. Piso Telf.: 04 232 2646

Email: bangara@bagara.com.ec

Página Web/ www.bangara.com.ec

fin de que se administren todos los procesos internos bajo una visión de eficientización del gasto.

A partir del mes de Abril se reincorporo a la Ing. Maria Elena Cruz, a la área de RRHH reportando a la Gerencia Administrativo Financiero

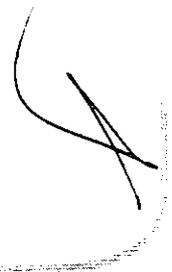
A partir del mes de abril 2013 se definió una nueva estructura en la Gerencia de Produccion, promoviendo a la Sra. Tania Armas de la Subgerencia de Produccion al rango superior. Esto en razón de que se requería incorporar un proceso de manejo más cercano con el personal que nos permita mejorar el ambiente interno y promover estructura de equipo.

A partir del mes de Abril el área comercial se encargo al Sr, David Pozo, anterior Gerente de Produccion de Bangara, cuyo objetivo fue en primera instancia eliminar las líneas no rentables en el año 2012 y ejercer un proceso de comercialización de servicios de Bangara dirigido a clientes antiguos y nuevos mercados.

Esta gerencia fue removida para el mes de Septiembre del 2013, incorporándose a partir de ese mes el Eco. Juan Pablo Arroyo, en calidad de coordinador de políticas y estrategias en las áreas Comercial y Produccion

- b. Incorporación de políticas, procesos o practicas internas que permitan la disminución de la rotación de personal:

El primer resultado producto de las reestructuraciones de las Gerencias de Produccion, Administrativo Financiero y Jefatura de RRHH, se generaron políticas y normas que permitieron generar un mejor ambiente de trabajo en las diferentes áreas de producción, con el primer resultado que fue la estabilidad del personal.



Quito: Amazonas N°2817 y Alemania, Edif. Skorprios, 2do piso. **Telfs.:** 02 -399 - 4000 / 02 227 2991 **Fax:** 02 246 6442

Guayaquil: García Avilés 408 y Luque, Edificio FINEC 8vo. Piso **Telf.:** 04 232 2646

Email: bangara@bagara.com.ec

Página Web/ www.bangara.com.ec

c. Revisión de sistemas de control del costo.

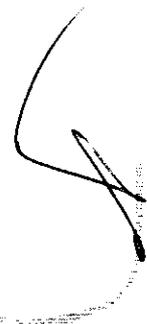
A Partir del mes de Enero 2013, se incorporaron políticas de control de costo, que permitió realizar la operación bajo conceptos de eficiencia financiera, sobre todo en las áreas de RRHH como principal rubro del costo fijo y telefónica como principal rubro del costo variable.

En el primer rubro, se racionalizo el cálculo de este valor en cada una de las líneas, buscando sobre todo que la operación genere rentabilidad para la empresa.

En el rubro de telefonía se estructuraron nuevos planes de negociación principalmente con las empresas de telefonía móvil, lo cual impacto en una reducción del 70% del costo promedio vs. el año 2012, sobre todo porque el costo por minuto de las llamadas a celular que es el principal canal de contacto con el cliente en los diferentes de negocio bajo en un 90%, haciendo mas eficiente este recurso, disminuyendo la necesidad de uso de telefónica convencional, reduciendo el promedio de costo en un 65%.

Además de estas dos fundamentales medidas, se completaron con un sistema de control y conocimiento del costo de manera mensual, de tal manera que a partir de ese año, la empresa conoce con este mismo periodo el resultado financiero del ejercicio de la empresa.

d. Inmediata revisión de los negocios más importantes generados en el año 2012 a fin de determinar su continuidad.



Quito: Amazonas N°2817 y Alemania, Edif. Skorprios, 2do piso. Telfs.: 02 -399 - 4000 / 02 227 2991 Fax: 02 246 6442

Guayaquil: García Avilés 408 y Luque, Edificio FINEC 8vo. Piso Telf.: 04 232 2646

Email: bangara@bagara.com.ec

Página Web/ www.bangara.com.ec

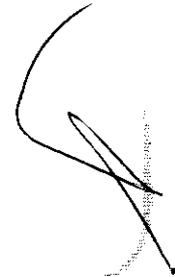
Se revisaron los negocios tanto de Otecel como de ventas de tarjetas de crédito, decidiendo la empresa en no renovar los contratos de prestación de servicios, salvo que se sometían a precios determinados por el área financiera y que promovían utilidades para Bangara. En vista de que ninguno de los dos negocios estuvieron dispuestos a flexibilizar las condiciones a favor de un sistema de beneficios que incorpore a Bangara, se ratificó la decisión de excluir de producción a estas dos operaciones.

Por otra parte se revisó la operación de Actualización de Bases de Datos de Diners Club del Ecuador logrando una renegociación de la tasa por servicio, logrando un incremento del 40% de la tarifa inicial. Esto permitió genera una altísima facturación y rentabilidad marginal aceptable.

- e. Buscar nuevos negocios con clientes actuales o potenciales que permitan mantener o mejorar el nivel de facturación del año 2012.

En el mes de Enero del 2013 se inició la operación del negocio de DIGITALIZACION DE DOCUMENTOS del archivo pasivo para la empresa SUKASA, empresa a la que Bangara ya le entrega el servicio de Cobranzas e Informes de Crédito.

Aquí también se debe destacar que se realizó un adecuado estudio técnico de costos que permitió negociar con el cliente una tasa de operación lo suficientemente importante que permitió cubrir todo el costo de la operación y amortizar la inversión del software y hardware dentro de los plazos estipulados, además de atar un negocio de carácter permanente que fue la digitalización de documentos del archivo normal. Esto permitió también que en el mes de Junio del 2013 se realice una operación importante de digitalización de documentos para la empresa DANEC, soportados en una



Quito: Amazonas N°2817 y Alemania, Edif. Skorpios, 2do piso. Telfs.: 02 -399 - 4000 / 02 227 2991 Fax: 02 246 6442

Guayaquil: García Avilés 408 y Luque, Edificio FINEC 8vo. Piso Telf.: 04 232 2646

Email: bangara@bangara.com.ec

Página Web/ www.bangara.com.ec

alianza estratégica acordada con la empresa Lockers, contrato que genere una facturación cercana a los 90.000 dólares en el año.

f. Realizar inversiones estratégicas que requiera la operación

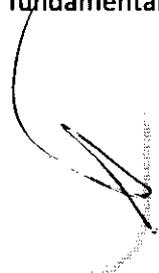
Como se ha destacado en los párrafos anteriores, el año 2013 significó la incorporación más importante de software que fue DOCUWARE requerido para operar el sistema de digitalización de documentos.

Adicionalmente se realizaron las inversiones necesarias indispensables que permitieron afrontar la operación con solvencia.

g. Resultados financieros.

Como resultado de todas estas medidas, se logró obtener:

- i. Incremento de volumen de ventas en un 21% con respecto al año 2012, representado sobre todo por el negocio de Digitalización de archivos físicos, y por Actualización de Bases de Datos, porcentaje inferior al 36% en el ejercicio 2012
- ii. Sin embargo de tener un incremento porcentual menor en el rubro de ingresos por ventas de servicios, se obtuvo una mejor rentabilidad para el año 2013, pasando del 0.1% en el año 2012 al 13% en el 2013.
- iii. Con respecto a Personal se disminuyó el número de rotación de 170 personas del año 2012 a 100 en el año 2013, lo que evidentemente genera un mejor ambiente de trabajo, disminución del costo de capacitación, y optimización del rendimiento de las personas.
- iv. El resto de índices financieros de la empresa mejoraron de manera sustancial, en especial el referente a Rotación de Cuentas por Cobrar, capital de trabajo e índices de liquidez, lo que nos permitió generar procesos de regularización en los pagos puntuales fundamentales



Quito: Amazonas N°2817 y Alemania, Edif. Skorpion, 2do piso. Telfs.: 02 -399 - 4000 / 02 227 2991 Fax: 02 246 6442

Guayaquil: García Avilés 408 y Luque, Edificio FINEC 8vo. Piso Telf.: 04 232 2646

Email: bangara@bagara.com.ec

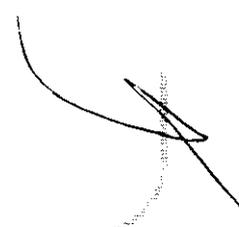
Página Web/ www.bangara.com.ec

como impuesto, aportes al IESS y mantener la política de pago puntual de los roles de pago.

2. SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO U DE LOS RESULTADOS ANUALES, COMPARADOS CON LOS DE EJERCICIO PRECEDENTE.

A CONTINUACION EL RESULTMEN DE RESULTADOS DEL EJERCICIO 2013 Y COMPARATIVO CON LOS EJERCICIO 2012, 2011, Y 2012.

Ventas Netas	627,357	674,126	913,861	1,104,112
Utilidad Neta	8,607	4,490	1,744	103,270
Utilidad Neta / Ventas Netas %	1.37%	0.67%	0.19%	9.35%
Crecimiento Nominal de Ventas %		7.45%	35.56%	20.82%
Capital de Trabajo	19,541	50,071	56,632	127,571
Índice de Liquidez Corriente	1.15	1.55	1.28	1.44
Índice de Cobro en Días	47	14	65	80
Índice de Pagos en Días	36	17	22	62
Días de Financiamiento Comercial	(11)	4	(43)	(17)
Capital Neto Tangible	68,399	36,058	53,871	175,761



Quito: Amazonas N°2817 y Alemania. Edif. Skorprios, 2do piso. Telfs.: 02 -399 - 4000 / 02 227 2991 Fax: 02 246 6442

Guayaquil: García Avilés 408 y Luque, Edificio FINEC 8vo. Piso Telf.: 04 232 2646

Email: bangara@bagara.com.ec

Página Web/ www.bangara.com.ec

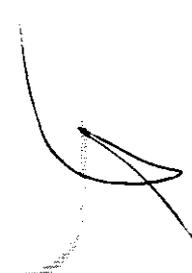
Índice de Endeudamiento Total	2.08	3.22	5.10	1.83
Índice de Endeudamiento a Corto Plazo	1.88	2.53	3.70	1.64
Índice de Endeudamiento a Largo Plazo	0.20	0.69	1.40	0.20
Apalancamiento	66.83%	58.17%	83.51%	64.69%
Rentabilidad del Patrimonio (Financiera)	13.84%	5.65%	3.32%	142.46%
Utilidad Neta/Activos Totales (Económica)	4.05%	2.25%	0.53%	20.75%
Ventas Netas / Activos Totales	2.95	3.38	2.78	2.22
Ventas Netas / Activos Fijos	10.26	12.50	13.26	13.91

3. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONÓMICO.

El ejercicio fiscal del año 2013 reporto utilidades por una cantidad de USD. 121.000,00 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.

En base a la política determinada por la mayoría accionaria, las utilidades no deberán ser distribuidas hasta que el patrimonio de la empresa iguale o exceda un millón de dólares, por lo que con el resultado obtenido por el ejercicio anterior se procederá a:

- a. Capitalizar a la empresa en la cantidad de USD. 100.000,00 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, con lo que el capital social asciende a USD. 100.800,00 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica. Esta capitalización estará originada por:



b.

- i. USD. 61.221,76 resultados de ejercicios anteriores
- ii. USD. 38.778,24 resultados del ejercicio
- iii. La diferencia del ejercicio del 2013 se contabilizara como utilidades no distribuidas, y registrara de acuerdo a recomendación del comisario.

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

Estructura organizacional:

PRESIDENTE: ECO. PABLO ARROYO A.

GERENTE GENERAL / COMERCIAL: ECO. JUAN PABLO ARROYO TILLERIA

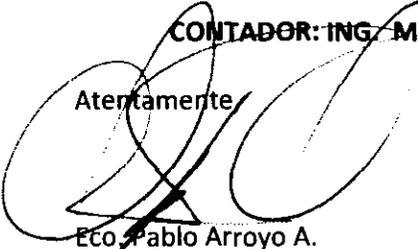
GERENTE FINANCIERO / ADMINISTRATIVO: ECO. DANIEL ARROYO TILLERIA.

GERENTE DE PRODUCCION: ING. TANIA ARMAS

COORDINADOR GENERAL: ELIZABETH TILLERIA S.

CONTADOR: ING. MONSERRATH CHINGA

Atentamente


Eco. Pablo Arroyo A.

PRESIDENTE