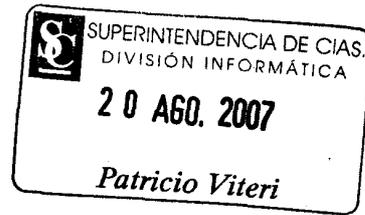


10/540



Quito, 29 de Marzo del 2.007

**INFORME DE GESTION
EJERCICIO ECONOMICO
ENERO – DICIEMBRE 2.006**

A continuación se servirán encontrar el Informe de labores por el ejercicio financiero: Enero – Diciembre del 2.006 de la Compañía BANGARA S.A.

ANTECEDENTES:

El Año 2006, Bangara inició el año con todas las actividades enfocadas a cumplir con las expectativas y objetivos de negocios planteados como de largo plazo, esto es dentro de las líneas de administración y recuperación de cartera, asesoría corporativa y apoyo a clientes dentro de programas de reestructuración de cartera y portafolios vencidos, siempre dentro del ámbito de tercerización de servicios financieros.

Como parte del programa, se inició con el reforzamiento general del equipo de trabajo en las diferentes áreas de especialización, por lo cual se realizaron contactos con diferentes ejecutivos del medio, logrando su incorporación, además de iniciar con un programa de mejoramiento de imagen corporativa, de la estructura tecnológica y cobertura geográfica, lo cual era necesaria para continuar con el programa de incorporación de clientes nuevos. Para cumplir con estos objetivos de corto plazo se diseñaron e implementaron las siguientes estrategias:

EVOLUCION DEL NEGOCIO EN GENERAL:

Dentro del proceso de evolución del negocio, Bangara a principios del año 2.006 tuvo serios inconvenientes por efectos de una reducción de producción en el programa de recuperación de cartera, tomándose medidas extraordinarias dentro de los siguientes aspectos:

CLIENTES:

Dentro de programa de incorporación o mejoramiento de relación con clientes, se incorporó a mejoró las relaciones con los siguientes clientes:

ADMINISTRACIÓN Y RECUPERACIÓN DE CARTERA

1.- **OPTAR DEL ECUADOR:** Se continuó con las relaciones, producto de lo cual se asignó se asignó se asignó un portafolio de ubicación nacional. La principal cartera se encuentra ubicada en la ciudad de Guayaquil con el 65% de participación, le sigue

Quito con el 25% de participación y la diferencia en otras plazas a nivel nacional. Esta cartera es de propiedad del Banco del Pichincha producto de la compra de portafolio a Filanbanco por tarjetas de crédito.

2.- CONECEL: En vista de que el contrato de manejo de cartera de PREPAGO no tuvo los resultados esperados, se reenfocó la relación situándonos exclusivamente con el manejo de la operación de créditos vencidos a 150 días, con lo cual se estabilizó la operación y relación con este cliente.

3.- SUKASA: Se manejaron las relaciones con esta empresa para manejar operaciones de cartera vencida, llegando a índices de recuperación superiores al histórico, con lo cual la empresa obtuvo un volumen de cartera creciente.

4.- BASF ECUATORIANA: Se manejaron las relaciones de recuperación, llegando a consolidarlas de tal manera que nos constituímos en la empresa con posibilidades de realizar gestiones adicionales a las de administración de cartera.

5.- BANCO DEL PACIFICO: Se continuaron las relaciones con el Banco, constituyéndonos en la proveedora exclusiva de este proceso en la región sierra.

6.- PLAZA DE LAS AMERICAS. Se mantuvo el programa de recuperación dentro de los estándares establecidos, es decir manteniendo las mejores relaciones con los clientes concesionarios, a la vez de tener un índice de recuperación del 99% de la tarea encargada.

ASESORIA CORPORATIVA:

1.- Se concluyó con el proceso de asesoría en la emisión de obligaciones, la misma que lamentablemente no tuvo el éxito deseado, en vista de que en el mes de abril existió cambio de administración de esta empresa, lo cual produjo que se tomen otras alternativas al interior de la misma.

2.- La empresa GRANDES, contrató los servicios de asesoría financiera para el manejo de sus operaciones financieras.

OBJETIVOS PREVISTOS Y CUMPLIDOS:

1.- Se estabilizó la operación, a través de un manejo muy estricto del costo de la operación y mejoramiento en la recuperación, lo que produjo que nos mantengamos con los clientes abiertos en el año 2004 - 2005, con soporte en los negocios incrementales del ejercicio en análisis. Con la línea Optar, desarrollamos una relación muy interesante que produjo que de manera continua nos incrementen la asignación de la cartera de mayor monto.

2.- Se cumplió con el objetivo de mejorar la imagen corporativa a través de mejoramiento de instalaciones fijas.



3.- Se mejoró el software de administración y recuperación de cartera, lo que permite una mejor atención a los clientes, y superior posición en términos de competitividad.

RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO:

En consecuencia con lo actuado, y como se observa el desempeño de crecimiento potencial del negocio en el que se encuentra Bangara, recomiendo mantener y renovar los esfuerzos que sean necesarios a fin de que la empresa no solo se mantenga en el ámbito empresario nacional.

El sector financiero se mantendrá con problemas en su recuperación de su portafolio, lo cual dará muchas oportunidades de crecimiento, sin embargo también considero que el problema de morosidad no solamente seguirá afectando a los sectores financieros, sino también comerciales e industriales lo que a no dudar multiplicará las posibilidades de la empresa.

Quiero dejar especial agradecimiento a todas las personas que han apoyado y colaborado para que el segundo año de operación de la empresa concluya con la expectativa de ser cada día mejor, y tenga las herramientas, conocimientos y experiencia necesaria como para destacarse dentro del ámbito en el que se encuentra.

Atentamente,

Pablo Arroyo Almeida
PRESIDENTE
BANGARA S.A.