

EASYPAGOS
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
28 de marzo de 2013

EASYPAGOS S.A.
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
28 de marzo de 2013

1. BALANCES EASYPAGOS A DICIEMBRE 31-2012

a. ACTIVOS	\$ 1'208,224
b. PASIVOS	\$ 1'000,701
c. PATRIMONIO	\$ 207,523
d. INGRESOS	\$ 1'164,321
e. GASTOS	\$ 1'009,357
f. BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS	\$ 131,719

g. DISTRIBUCION DE BENEFICIOS

i. Impuesto a la Renta	\$ 31,409
ii. Participación Trabajadores	\$ 23,245
iii. Accionistas	\$
1. Anastasio del Toro: 52.50%	\$ 52,662
2. Teofilo Cambronero: 17.50%	\$ 15,554
3. Silvia Subía 30.00%	\$ 30,093

2. CAPITAL DE TRABAJO A DICIEMBRE-31-2012

a. Aportado por los accionistas: \$117,000 (Aportes para Futuras Capitalizaciones):

1. Anastasio del Toro: 52.50%	\$ 61,425
2. Teofilo Cambronero: 17.50%	\$ 20,475
3. Silvia Subía 30.00%	\$ 35,100

b. Pre-fondo entregado por MoneyGram:	\$200,000
c. Pre-fondo entregado por Coinstar	\$ 25,000
d. Pre-fondo entregado por Transnetwork	\$ 50,000

Silvia Subía

3. CIFRAS DEL NEGOCIO AÑO 2012

La Meta para el año 2012 fue +6%, es decir 485,199 Transacciones

Lo REALIZADO en el 2012 fue +11%, es decir 509,658 Transacciones

a. # Transacciones Totales	509,658	+ 11%
b. Monto Total Manejado:	\$ 167'021,650	+ 2%
c. Comisiones Totales:	\$ 1'157,620	+ 5%
d. # Recibos MG:	309,847	+ 11%
e. # Recibos otras remesadoras:	34,468	- 17%
f. # Envíos MG:	165,343	+ 20%
g. # Oficinas:	691	+ 31%

Adjunto cuadros estadísticos.

4. ACTIVIDADES AÑO 2012

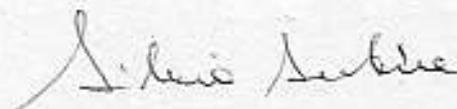
- a. En el año 2012 el mercado total de Recibos en Ecuador fue de \$2,404'000,000, de los cuales Easypagos manejó el 5%; calculamos que MoneyGram tiene sólo un 12% del mercado total:

INFORMACION AÑO 2012	
Recibos Totales Ecuador 2012	\$ 2.404.000.000
Valor Promedio x Trx	\$ 364
Trx Ecuador / Año	6.604.396
Recibos MoneyGram 2012	288.061
Recibos otras Remesadoras 2012	31.074
Recibos Totales Easypagos	319.135
Participacion Easypagos	5%
Trx Totales MoneyGram (aprox.)	759.845
Participacion Total MoneyGram (aprox.)	12%

El 45% de los Recibos provinieron de USA, el 29% de España y el 12% de Italia.

- b. El mercado total de Envios fue de aproximadamente \$170'000,00, de los cuales Easypagos manejó el 24%. Los principales destinos son Colombia, Perú, USA, España y Haití. También tuvimos una buena participación en Envios Locales ya que llegamos a pequeñas poblaciones donde no hay bancos.
- c. Además de MoneyGram somos pagadores de:

- i. I-Transfer
 - ii. Coinstar (Sigue)
 - iii. Omnex (Small World)
 - iv. Austrogiros
 - v. Valutrans (Italia)
 - vi. Titanes
 - vii. Money Exchange
 - viii. Mondial Bony Service (Italia)
 - ix. Fx Master (Reino Unido) iniciamos operaciones en Octubre-2012
 - x. Transnetwork (mayorista) firmamos convenio e iniciamos operaciones en Enero-2013
 - xi. RIA: llegamos a un acuerdo para manejar 12,000 transacciones/mes, ya fueron aprobados los términos y condiciones y en los próximos días nos enviarán el convenio para mi firma. El sistema ya está listo, por lo que podríamos iniciar operaciones inmediatamente.
 - xii. TRANS FAST, llegamos a un pre-acuerdo con esta remesadora con importante presencia en USA, estamos en proceso de revisión del convenio.
- d. Si bien en el año 2012 crecimos 11% en Recibos MoneyGram, perdimos el 17% con las otras remesadoras, lo cual podría deberse a la crisis que afecta a España e Italia donde se encuentra la mayoría de esas remesadoras. Es por eso que con TRANSNETWORK, RIA y TRANS FAST esperamos recuperar el espacio perdido.
- e. Para el año 2012 junto con MoneyGram aprobamos un plan de Marketing conjunto, con una inversión total de \$180,000, con la meta de crecer el 20% en Envios. Easypagos alcanzó la Meta propuesta. El presupuesto de publicidad en medios fue manejado directamente por MoneyGram. Easypagos manejó lo correspondiente a mercadeo directo en las áreas de influencia de cada una de nuestras oficinas, para lo cual tenemos contratados a dos impulsores externos. La campaña se inició el 2 de enero de 2012 y la mantuvimos durante todo el año, obteniendo muy buenos resultados.
- f. Continuamos con acercamientos con los Consulados de Colombia y Perú en varias ciudades del Ecuador, con lo cual tenemos el apoyo de las autoridades diplomáticas acreditadas en nuestro país, lo que nos permite llegar con mayor facilidad a nuestro público objetivo.
- g. Continuamos con el crecimiento de nuestra red apoyándonos en el sector de cooperativas de ahorro y crédito que ha tenido un importante crecimiento en el Ecuador, lo cual nos ha permitido también expandir nuestra red a poblados y sectores donde no llegan los bancos ni las cadenas de almacenes.
- h. Cobertura geográfica: iniciamos el 2012 con 526 agencias y cerramos con 691, lo cual significa un crecimiento del 31%.



La mayoría de nuestras agencias pertenece a instituciones del sector financiero (cooperativas de ahorro y crédito y mutualistas). Cada agente trabaja con capital de trabajo propio, y nosotros les reembolsamos los valores netos el siguiente día hábil.

- i. Durante el año 2012 tampoco pudimos facturar a MoneyGram valores por concepto de señalización, rubro que en el año 2010 significó ingresos por **\$82,883**, ya que desde el año 2011 MoneyGram maneja directamente su señalización en Ecuador a través de la empresa Advertia de España.
- j. En el mes de Abril-2012 volvimos a visitar a los principales agentes de MoneyGram en New York, New Jersey y Connecticut, con muy buena acogida. Tampoco fue posible hacer la gira en España e Italia.
- k. Al liberarnos de la exclusividad en el año 2010 la comisión en Recibos bajó de 25% a 23%, pero nunca aplicaron la nueva comisión. En octubre-2012 recibimos la visita de Pedro Saro y Agustin Perez, y entre otras cosas tocamos este tema demostrándoles que sería imposible soportar esa reducción ya que nos quedaríamos sin presupuesto para Marketing.

MoneyGram propuso entregarnos un Bono para que contratemos personal para Ventas siempre y cuando consigamos una variación del +24% en Envios, lo cual fue aceptado por nosotros siempre y cuando nos suban la comisión de Recibos del 25% al 27% si llegamos a la Meta de Envios.

Es por eso que desde fines del 2012 y durante todo el 2013 nos enfocaremos especialmente a conseguir la meta propuesta en Envios.

- l. Continuamos con la alianza con Rapipagos, empresa ecuatoriana especializada en servicios de recaudación y pago de servicios públicos y privados, venta de seguros, minutos aire telefonía celular, etc. A través de esta alianza nuestros clientes tienen a su disposición a una gama de servicios adicionales, y nuestros agentes tienen acceso directo a la franquicia Rapipagos. Esta empresa ha crecido muy bien en los últimos tiempos, y ahora tienen más de 100 franquiciados.
- m. En el aspecto operativo iniciamos la implementación del Agent Connect para las transacciones de MoneyGram, faltando muy pocos Agentes de ser migrados al nuevo sistema. Este cambio fue muy importante para la empresa ya que ahora nuestros agentes manejan un solo sistema (en lugar de tres), y además se nos facilitan las actividades de Cumplimiento Legal, actividades operativas, etc.

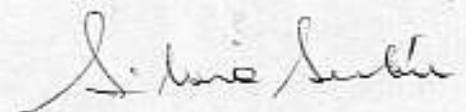
Rafitamos nuestro agradecimiento especial a Ernesto Lopez y Santiago de Miguel por su gran apoyo en todo este proceso.

- n. A fines de año aprobamos el cambio de Servidor a uno Virtual, ya que el anterior colapsó, y en momentos pico teníamos muchas demoras lo cual a su vez hacía que ciertas transacciones se cancelen en el sistema (por la demora en la respuesta del Servidor), con los consiguientes reclamos de los clientes.

La migración al nuevo servidor se realizó a inicios de febrero-2013, con algunos inconvenientes más bien por falta de coordinación que por fallas técnicas.

- o. En cuanto al personal de EasyPagos, trabajando 19 personas, de las cuales 10 son cajeras de nuestras oficinas propias. Los servicios de seguridad, contables, legales, y de mercadeo directo, se contratan con proveedores externos.
- p. La empresa se encuentra al día en toda clase de obligaciones patronales, fiscales, reportes de cumplimiento legal, etc.
- q. Se introdujeron varios cambios en la legislación ecuatoriana, sobre todo en lo referente a temas tributarios y de Cumplimiento Legal. Ahora Easypagos debe contar con un Auditor Externo que debe revisar los estados financieros y el cumplimiento de las normas para evitar lavado de dinero, por lo menos una vez al año.
- r. Se introdujeron también las Normas NIC/NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera), proceso de reforma contable iniciado desde hace varios años en la Unión Europea para que las empresas se rijan por un único cuerpo normativo. Entendemos que España, como miembro de la Unión Europea, requiere una reforma mercantil en materia contable para su armonización internacional con base a la normativa europea.
- s. El año 2012 fue un año conflictivo desde el punto de vista político ya que las elecciones para elegir Presidente de la República y Asambleístas se realizó a inicios del 2013, con un clima poco amigable para el sector empresarial y para la inversión privada.
- t. Considerando que hemos iniciado operaciones con Transnetwork y que próximamente empezaremos a pagar giros de RIA, Trans Fast, etc., necesitamos mudar la parte administrativa de la empresa a una oficina más cómoda y que nos permita trabajar en horarios extendidos. En la actualidad la empresa funciona en el mismo local donde opera también una oficina de atención al público y que maneja dinero en efectivo, por lo cual tenemos que cerrarla a las 18:00 por seguridad. Planificamos hacer la mudanza para mediados del año 2013.

5. PLAN DE TRABAJO - AÑO 2013



- a. **META: +8% es decir llegar a 550,431 transacciones**
- b. Junto con MoneyGram aprobamos un Plan de Marketing con una inversión total de \$200,000. Al igual que el año 2012, la campaña será SOLO de MoneyGram-Easypagos, y pautaremos en radio, tv, internet, en medios de gran penetración.

El 30% de ese presupuesto estará destinado a actividades de mercadeo directo vía volanteo, actividad que ha sido continua desde junio de 2011. Con esta campaña esperamos crecer 24% en Envios y 10% en Recibos MoneyGram durante el año 2013.

- c. Terminar la implementación del Agent Connect y la migración al nuevo servidor de todas las agencias de nuestra red, y por otro lado
- d. Realizar la facturación automática en el sistema, con lo cual recuperaremos poco a poco casi \$90,000 de Crédito Tributario por IVA.
- e. En cuanto a los Recibos MONEYGRAM continuaremos con el contacto directo con los comerciales y principales agentes de MG en USA, España e Italia, y también visitas a los principales agentes de NY, NJ y Connecticut.

En este punto solicitamos a los accionistas que nos ayuden a canalizar hacia Easypagos las transferencias que sus empresas envían a Ecuador, ya que la mayoría se está yendo a los bancos. Esto es sumamente importante para Easypagos.

- f. Al igual que años anteriores no abriremos nuevas oficinas propias, sino que mantendremos el crecimiento a través de agentes, de preferencia cooperativas de ahorro y crédito, mutualistas, etc.

Silvia Subía
Gerente General - Representante Legal
Easypagos S.A.