

INFORME DE GERENCIA GENERAL SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2011

Señores socios:

En cumplimiento con la obligación estatutaria de informar a la Asamblea Anual de Socios de BAGANT ECUATORIANA CIA. LTDA. sobre el funcionamiento de la Empresa durante el ejercicio del año 2011, y en base a la Resolución # 92.1.4.3.0013 que reglamenta la presentación de los informes anuales de los Administradores, cumulo con poner a su consideración un breve resumen de éstos:

ANTECEDENTES:

En el año 2011 aunque las inversiones siguen limitadas por la inseguridad jurídica y las remesas de los migrantes disminuyeron, los proyectos tanto privados como públicos se incrementaron, adicionalmente los créditos tanto de bancos privados como del IESS crecieron y permitieron que los metros cuadrados de construcción crezcan en alrededor del 9% anual; el primer trimestre del año se registró un crecimiento del sector de la construcción del 17.45% el mayor registrado desde el año 2002 en este período de tiempo.

OBJETIVOS PREVISTOS para el ejercicio económico 2011:

En Quito habíamos presupuestado un incremento en ventas del 22.6% y logramos alcanzar el 39.2%, en Guayaquil proyectamos crecer 17.8% y alcanzamos un crecimiento del 28%, la sucursal de Santo Domingo creció aproximadamente un 73.4% aunque presupuestamos crecer 43%. Cabe destacar que hubo en Quito una venta puntual de alrededor de US\$ 700000.00 al Fideicomiso Paseo San Francisco lo que significó aproximadamente un 5.7% de las ventas a nivel nacional.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL:

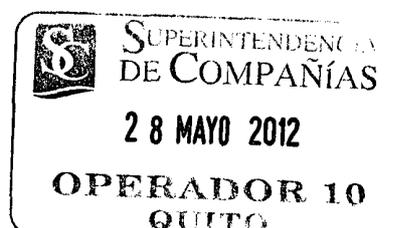
Se cumplieron con todas las disposiciones fijadas en la Junta General de Socios, destacándose las buenas relaciones laborales, por lo que expreso mi agradecimiento a todo el personal de Bagant.

HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS EN LOS AMBITOS ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL:

No podemos decir se han dado, en estos aspectos, acontecimientos especiales.

SITUACION FINANCIERA, DE RESULTADOS, COMPARADOS CON EL AÑO 2010:

Las ventas se incrementan en US\$ 3366000 (37.5%), la utilidad en US\$318000 (15%), Las utilidades no suben en igual porcentaje de las ventas, porque entre otras cosas, para cubrir el incremento de la demanda, nos vimos obligados a subcontratar equipo el mismo que nos deja márgenes pequeños de utilidad, que en el conjunto de todas las ventas, afecta al margen bruto de utilidad. La cartera por cobrar de la compañía, se incrementa en



42%, que comparado con el incremento del 37.5% en ventas representa un deterioro con relación al 2010 del 4.5%, sin embargo existe la preocupación de que la cartera de Guayaquil se ha deteriorado mas allá de nuestras expectativas (72%), por lo que estamos trabajando fuertemente para corregir este inconveniente, aunque hasta la fecha de este informe, sin mayores resultados.

Los Estados de Situación y Financieros del año 2011, presentados para su estudio y consideración, registran la realidad de la actividad y situación de la Empresa, por lo que propongo a los señores Socios aprueben el balance y todos sus anexos en la forma presentada.

PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES:

Del total de utilidades de libre disposición, es decir la suma de US\$ 1673931.89, propongo a los señores Socios reinvertir la suma de US\$ 800000 para incrementar los activos de alquiler y repartir la diferencia, es decir la suma de US\$ 873931.89 de la siguiente manera:

US\$ 100000 mensuales a partir del mes de Mayo del 2012.

RECOMENDACIONES RESPECTO A POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL AÑO 2012:

1. Seguir con la implementación de los reportes en el software administrativo (Win Fénix) para facilitar la gestión de cada proceso, la implementación de los procesos pendientes y la mejora de los ya implantados.
2. Implementar un nuevo software para dar seguimiento a los procesos, principalmente el comercial.
3. Desarrollar e implantar un nuevo modelo comercial.
4. Mantener nuestra política de capacitación permanente al personal.
5. implantar los procesos que impulsan el sistema de mejoramiento continuo.
6. Seguir con la recuperación de la documentación del sistema de calidad y velar por mantener dicha documentación en el tiempo.
7. Retomar el trabajo de los círculos de calidad.
8. Implementar un tablero de control tipo Balance Score Card, que permita medir el estado y el mejoramiento de los procesos.
9. Insistir y controlar que se trabaje cumpliendo objetivos, planes y responsabilidades.
10. Desarrollar un proceso efectivo de posventa para mejorar la satisfacción de nuestros clientes y obtener su fidelización.
11. Mejorar y ampliar la red de puntos de venta.
12. Analizar e implementar un nuevo punto de venta propio en el Valle de los Chillos.
13. Incrementar stocks de vibroapisonadores, planchas y vibradores para ofrecer en consignación a los puntos de venta.
14. Terminar el desarrollo del sistema VERSAT para Incrementar nuestra flota de alquiler.
15. Seguir impulsando AMUD y VERSAT.
16. Analizar e implementar nuevos sistemas de limpieza de los equipos de encofrado
17. Fortalecer el turno de la noche para incrementar la producción.
18. Apoyar la administración de producción para mejorar la planificación y control de



las Ordenes de Producción.

19. Analizar e implementar equipos de seguridad para las obras
20. Analizar la conveniencia de importar equipos de elevación (montacargas de obra, plataformas elevadoras)

CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR:

Bagant Ecuatoriana cumple con las normas vigentes de propiedad intelectual y derechos de autor.

Finalmente, quiero agradecer por la confianza depositada en mí para la administración de ésta Compañía.

Atentamente,



Fernando De Sucre C.
GERENTE GENERAL

