DOSSIER FIDELITAS

Fidelitas

BGH TECH PARTNER S.A.

Informe realizado a pedido de PAN AMERICAN ENERGY LLC SUC. ARGENTINA

ARGENTINA

Mayo 2019

Esta información es confidencial y de uso exclusivo de quien la solicita. Su finalidad es meramente orientativa en decisiones crediticias. No implica juicio de valor ni de solvencia de los informados. Su evaluación y las decisiones que el cliente tome son ajenas a Fidelitas.

1- Resumen Ejecutivo

1.1 CALIFICACIÓN Y EVALUACIÓN

			No Aplica	No cumple / No posee / No cedio información (0)	Con irregularidades / sin planes de regularización / cedió información parcial (1)	No aplica por que contrata monotributistas. (2)	Están inscriptos en moratorias, planes de pagos, etc. y paga (3)	Se detectan caso de atraso puntuales (4)	No se detectan desvíos (5)
1. Cumplimiento de Obligaciones Previsionales e Impositivas									
1.1	**Como es su situación salarial y social respecto de:**								
1.1.1	Pago de sueldos y remuneraciones.			x					
1.1.2	Presentación y pago de aportes y contribuciones F-931						x		
1.1.3	Presentación y pago de ART.								x
1.1.4	Presentación y pago de otras cargas sociales								x
1.2	**Como es su situación fiscal respecto de:**								
1.2.1	Presentación y pago del impuesto a las ganancias (DDJJ y anticipos)								x
1.2.2	Presentación y pago del impuesto al valor agregado (I.V.A. F-731)								x
1.2.3	Presentación y pago del impuesto a los ingresos brutos								x
1.3	**Como es su situación bancaria**								x
Total Cumplimiento Previsional e Impositivo		**83%**	**33**						

Tipo de Empresa	**3**	**Servicios**	**No Aplica**	**No cedió información**	**Malo**	**Regular**		**Bueno**		**Muy Bueno**		**Excelente**
2. Situación Económico-Financiera					1	2		3		4		5
2.1.1	**Solvencia**				0,490	0,490	0,727	0,727	0,963	0,963	1,200	1,200
												X
2.1.2	**Endeudamiento**				2,000	2,000	1,500	1,500	1,000	1,000	0,500	0,500
						X						
2.2.1	**Índice de liquidez**				0,900	0,900	1,200	1,200	1,500	1,500	1,800	1,800
												X
2.3.1	**Rentabilidad Bruta:**				0,200	0,200	0,267	0,267	0,333	0,333	0,400	0,400
						X						
2.3.2	**Rentabilidad Operativa**				0,020	0,020	0,073	0,073	0,127	0,127	0,180	0,180
					X							
2.3.3	**Rentabilidad Neta**				0,030	0,030	0,087	0,087	0,143	0,143	0,200	0,200
						X						
Total Situación Económico-Financiero		**57%**	**17**									

Calificación y Ponderación de la Reevaluación / Ampliación de Alcance

CONDICIÓN		**CALIFICACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA**				
		Puntaje Obtenido		% respecto al total	Ponderación (%)	Resultado
1	**Cumplimiento Previsional y Fiscal**	33	**40**	**83%**	**10,0%**	**0,8**
2	**Situación Económico-Financiera**	17	**30**	**57%**	**90,0%**	**5,1**
Resultado Final		**5,9**				

Según políticas de calificación de PAN AMERICAN ENERGY LLC SUC. ARGENTINA

1.2. CONCLUSIÓN FINAL

BGH Tech Partner es parte del Grupo BGH. Desde el año 2009, brinda servicios de consultoría informática con un equipo local de 121 empleados, y declara tener 5 oficinas comerciales y un universo de alrededor de 300 clientes. La controlante mayoritaria de la sociedad es una empresa norteamericana (LATINWARE LLC, EEUU, Delaware, 99.88%). Opera en forma normal con los Bancos. No registra juicios comerciales, reclamos impositivos, ni atrasos en sus aportes previsionales. El Balance cerrado a junio de 2018 corresponde a un parcial de 6 meses, puesto que la empresa decidió cambiar la fecha de cierre de sus ejercicios económicos. Es importante aclarar que el Balance mencionado, no cuenta con informe del Auditor, con lo cual las conclusiones vertidas a continuación dependen estrictamente de la veracidad de los datos compartidos por la propia empresa. Económicamente la firma habría sufrido una merma en su nivel de actividad (crecimiento inferior a la inflación del período). No obstante ello, el costo directo se redujo y la empresa obtuvo Otros Ingresos derivados de diferencias de tipo de cambio a su favor. Esto le permitió obtener una Rentabilidad Final Sobre Ventas ajustada pero positiva (2.9%) y un exiguo Resultado Final positivo de $ 1.5 millones. Financieramente mantuvo buena Liquidez y Capital de Trabajo ($ 38 millones), sin registros de deudas financieras vigentes. Desde el punto de vista Patrimonial, recibió aportes de capital que le permitieron un status satisfactorio, con elevada Solvencia, escaso Endeudamiento y sólida conformación del Patrimonio Neto. Las ventas post Balance indicadas por la empresa, proyectan un crecimiento realmente notorio ($ 687 millones en los 8 meses posteriores al cierre del ejercicio). Más allá de este último punto y su veracidad o no, la situación general de la empresa al momento del análisis, no indica riesgos visibles para PAE. Existen eventos de Compliance, comunicarse con Gestión de Proveedores.

Límite de Compra 30% sobre ventas	Ventas Balance	Ventas post balance
Ventas	**$52.089.252**	**$687.097.940**
Límite de compra	**$15.626.775**	**$206.129.382**

Contenidos

1- RESUMEN 2

1.1 CALIFICACIÓN Y EVALUACIÓN 2
1.2. CONCLUSIÓN FINAL 3

2- DATOS ORGANIZACIONALES 6

2.1 CONSTITUCIÓN / ESTATUS JURÍDICO / DOMICILIOS / TELÉFONOS / ESTATUTO 6
2.2 RESEÑA HISTÓRICA / GENERALIDADES 7
2.3 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES 9
2.4 INFORMACIÓN ADICIONAL / DATOS DE INTERÉS 9
2.4.1 Certificado Fiscal para Contrataciones de la Administración Nacional 9
2.4.2 Constancia de inscripción AFIP/IIBB / Ganancias etc. 10
2.5 MARCAS / PATENTES / LICENCIAS 13
2.6 ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA 13
2.7 ESTRUCTURA SOCIETARIA Y VINCULACIONES 13
2.7.1 Socios / Accionistas 13
2.7.2 Vinculaciones / Empresas Relacionadas 13
2.7.3 Directivos 13
2.7.4 Antecedentes de Principales Directivos 14
2.8 ACTIVOS 15
2.8.1 Inmuebles 15
2.8.2 Rodados 15
2.9 PUBLICACIONES OFICIALES 15
2.10 CERTIFICACIONES 17
2.10.1 Certificaciones de Calidad 17
2.10.2 Distinciones Obtenidas 17
2.10.3 Programas de Responsabilidad Social Empresaria 17
2.11 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL CONTRATADO 17
2.12 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL SUB- CONTRATADO 18

3- SITUACIÓN COMERCIAL 19

3.1 PRODUCTOS/SERVICIOS Y ANTIGÚEDAD EN EL MERCADO 19
3.2 DETALLES Y EVOLUCIÓN DE COMPRAS Y VENTAS 27
3.3 VENTAS A PAN AMERICAN ENERGY LLC SUC. ARGENTINA 27
3.4 COMPRAS ANUALES 27
3.5 PROVEEDORES 27
3.6 CLIENTES 28
3.7 SEGUROS 28
3.7.1 Registro de contratos con las ART 28
3.7.2 Contratos extinguidos por falta de pago 28
3.7.3 Otros Seguros contratados 28

4- COMERCIO EXTERIOR 29

4.1 IMPORTACIONES 29
4.2 IMPORTACIONES POR PAÍS (ÚLTIMOS 12 MESES) 29
4.3 IMPORTACIONES POR RUBRO (ÚLTIMOS 12 MESES) 30

4.4 EXPORTACIONES 30

5- SITUACIÓN BANCARIA 31

5.1 CHEQUES RECHAZADOS 31
5.2 CENTRAL DE DEUDORES 31
5.3 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO INFORMADO 32

6- SITUACIÓN JUDICIAL 34

6.1 CARÁTULAS DE JUICIOS COMO DEMANDADO (*) 34
6.2 CARÁTULAS DE JUICIOS COMO DEMANDANTE (*) 34
6.3 FISCALES Y PREVISIONALES 34
6.3.1 Detalle de Inscripciones Fiscales 34
6.3.2 Informe Estado de Deudas por Provincia 35
6.3.3 Embargos 35
6.3.4 Otra información Fiscal o Previsional de Interés 35

7- COMPLIANCE 37

7.1 ANÁLISIS DE COMPLIANCE 37
7.2 INFORMACIÓN DE PRENSA 39

8- ESTADOS CONTABLES 43

8.1 DATOS CONTABLES 43
SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA Y PATRIMONIAL 47
8.2 ANÁLISIS VERTICAL 49
8.3 ANÁLISIS PATRIMONIAL 50
8.4 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD 51
8.5 ANÁLISIS FINANCIERO 52
8.6 ANÁLISIS DE FLUJO DE FONDOS 53
8.7 CÁLCULO DE CAPACIDAD DE CONTRATACIÓN 54
8.8 SCORE DE BALANCE 55

2- Datos Organizacionales

2.1 CONSTITUCIÓN / ESTATUS JURÍDICO / DOMICILIOS / TELÉFONOS / ESTATUTO

Razón Social	BGH Tech Partner S.A.
Cuit	30711291969.
Domicilio	Brasil 731 – Ciudad de Buenos Aires.
Teléfonos	5080 7400.
CODIGO C.L.A.E.	620100/465100.
Fecha de inicio de actividad	01/11/2009.
Actividad	Servicios de consultores en informática y suministros de programas de informática. Venta al por mayor de equipos, periféricos, accesorios y programas informáticos.
Forma Jurídica	Sociedad anónima.
Fecha De Constitución O Inicio De Act.	16/11/2009.
Fecha Ins. R.P.C.	06/01/2010.
Duración	Hasta el 06/01/2109.
Capital	$ 6 800 000 (Fuente: Estados contables de la compañía al 30/06/2018).
Cantidad Empleados	121 (Fuente: Empresa).
Domicilio Legal	Brasil 731 – Ciudad de Buenos Aires.

2.2 RESEÑA HISTÓRICA / GENERALIDADES

Brindamos soluciones tecnológicas innovadoras y servicios profesionales, orientados a resolver las necesidades de infraestructura y procesos de negocios a distintos segmentos de mercado. Formamos parte del Grupo BGH.







Fuente: Empresa.

2.3 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES



Fuente: Empresa.

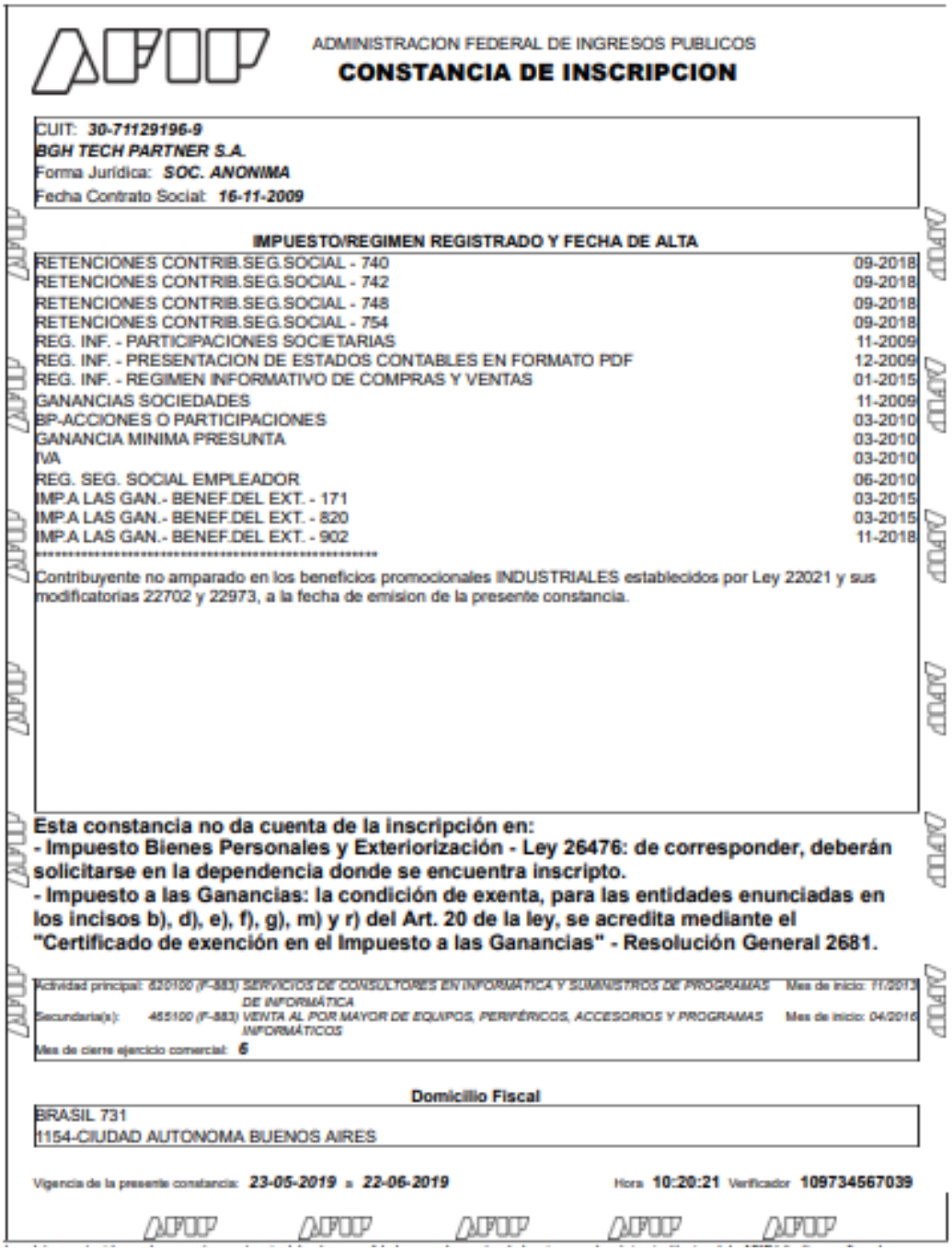
2.4 INFORMACIÓN ADICIONAL / DATOS DE INTERÉS

2.4.1 Certificado Fiscal para Contrataciones de la Administración Nacional

NRO_CERTIFICADO	CUIT	RAZON	FECHA_CREACION	FECHA_HASTA	CER_NRO
16/2015/24025/1	30711291969	BGH TECH PARTNER S.A.	08/09/2015	06/01/2016	24025
5/2016/28759/1	30711291969	BGH TECH PARTNER S.A.	21/10/2016	20/02/2017	28759
5/2017/18899/1	30711291969	BGH TECH PARTNER S.A.	28/06/2017	26/10/2017	18899
5/2017/32653/1	30711291969	BGH TECH PARTNER S.A.	26/10/2017	23/02/2018	32653
5/2017/5177/1	30711291969	BGH TECH PARTNER S.A.	17/02/2017	19/06/2017	5177

2.4.2 Constancia de inscripción AFIP/IIBB / Ganancias etc.

AFIP



ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS

CONSTANCIA DE INSCRIPCION

CUIT: ***30-71129196-9***
BGH TECH PARTNER S.A.
Forma Jurídica: ***SOC. ANONIMA***
Fecha Contrato Social: ***16-11-2009***

IMPUESTO/REGIMEN REGISTRADO Y FECHA DE ALTA

RETENCIONES CONTRIB.SEG.SOCIAL - 740	09-2018
RETENCIONES CONTRIB.SEG.SOCIAL - 742	09-2018
RETENCIONES CONTRIB.SEG.SOCIAL - 748	09-2018
RETENCIONES CONTRIB.SEG.SOCIAL - 754	09-2018
REG. INF. - PARTICIPACIONES SOCIETARIAS	11-2009
REG. INF. - PRESENTACION DE ESTADOS CONTABLES EN FORMATO PDF	12-2009
REG. INF. - REGIMEN INFORMATIVO DE COMPRAS Y VENTAS	01-2015
GANANCIAS SOCIEDADES	11-2009
BP-ACCIONES O PARTICIPACIONES	03-2010
GANANCIA MINIMA PRESUNTA	03-2010
IVA	03-2010
REG. SEG. SOCIAL EMPLEADOR	06-2010
IMP.A LAS GAN.- BENEF.DEL EXT. - 171	03-2015
IMP.A LAS GAN.- BENEF.DEL EXT. - 820	03-2015
IMP.A LAS GAN.- BENEF.DEL EXT. - 902	11-2018

****

Contribuyente no amparado en los beneficios promocionales INDUSTRIALES establecidos por Ley 22021 y sus modificatorias 22702 y 22973, a la fecha de emision de la presente constancia.

Esta constancia no da cuenta de la inscripción en:
- Impuesto Bienes Personales y Exteriorización - Ley 26476: de corresponder, deberán solicitarse en la dependencia donde se encuentra inscripto.
- Impuesto a las Ganancias: la condición de exenta, para las entidades enunciadas en los incisos b), d), e), f), g), m) y r) del Art. 20 de la ley, se acredita mediante el "Certificado de exención en el Impuesto a las Ganancias" - Resolución General 2681.

Actividad principal: 620100 (F-883) *SERVICIOS DE CONSULTORES EN INFORMATICA Y SUMINISTROS DE PROGRAMAS DE INFORMÁTICA* Mes de inicio: 11/2013
Secundaria(s): 465100 (F-883) *VENTA AL POR MAYOR DE EQUIPOS, PERIFÉRICOS, ACCESORIOS Y PROGRAMAS INFORMÁTICOS* Mes de inicio: 04/2016
Mes de cierre ejercicio comercial: ***6***

Domicilio Fiscal

BRASIL 731
1154-CIUDAD AUTONOMA BUENOS AIRES

Vigencia de la presente constancia: ***23-05-2019*** a ***22-06-2019*** Hora **10:20:21** Verificador **109734567039**

IIBB

Si.Fe.Re. Sistema Federal de Recaudación	Impuesto sobre los Ingresos Brutos Convenio Multilateral	OSIRIS N° de VEP 511776095
CM 03	Solo Pago	N° Verificador 792762

CUIT: 30-71129196-9	Contribuyente: BGH TECH PARTNER S.A.	Sede: 901
Anticipo: 201812	Secuencia: Original	Tipo: Resto

Datos VEP: VEP Presentado y ACEPTADO por AFIP. Fecha y Hora de presentación: 18/01/2019 13:52:33 Red:

Jurisdicciones a pagar

Jurisdicción	Intereses / Recargos	A favor Fisco	A Pagar
901	0.00	487,283.23	487,283.23
904	0.00	2,495.77	2,495.77
905	0.00	447.73	447.73
908	0.00	4,511.09	4,511.09
913	0.00	1,153.96	1,153.96
915	0.00	2,009.60	2,009.60
916	0.00	3,966.94	3,966.94
917	0.00	8,016.15	8,016.15
918	0.00	6,066,929.04	6,066,929.04
919	0.00	2,685.40	2,685.40
920	0.00	26,023.79	26,023.79

Total a Pagar: $6.605.522,70

GANANCIAS

AFIP

IMPUESTO A LAS GANANCIAS

F. 713
Declaración Jurada

Firma

Carácter

Mes de Cierre	Período	C.U.I.T.
6	2018	30-71129196-9
0 Original 1-9 Rect.	**Cod. Activ.**	**Nro verificador**
Original	722000	364826
Ejercicio Fiscal	Irregular	

Apellido y Nombre o Razón Social

BGH TECH PARTNER S.A.

Cantidad proyectos promovidos 0 **C.U.I.T./C.U.I.L. contador** 20-14326643-6 **Entidad Exenta** NO

Versión 1500001

R1 - Balance Contable

a Total Activo	163.790.795,00	b Total Pasivo	15.833.956,00	c Total Patr. Neto	147.956.839,00

R2 - Quebrantos Trasladables

a Por venta de acciones (F.A.	0,00	b Por derivados (F.A	0,00	c Resto (F.A.)	0,00
d Por venta de acciones (F.E	0,00	e Resto (F.E.)	0,00		

R3 - Determinación del Resultado Neto

	F. Argentina	F. Extranjera		F. Argentina	F. Extranjera
a Result. del Ejercicio (contable)	748.505,00	0,00	g Quebrantos computables	0,00	0,00
b Ajustes	-1.695.630,86	0,00	h Régimen de promoción	0,00	
c Donaciones	0,00		i Resultado Neto	-947.125,86	0,00
d Resultado impositivo	-947.125,86	0,00	j Resultado atrib. a los socios	0,00	0,00
e Queb. por Vta. de Acc. (Ejerc.)	0,00	0,00	k Queb. de Fuente Argentina		0,00
f Queb. por Contr. Deriv. (Ejerc.)	0,00		l Resultado Neto Final	-947.125,86	0,00

R4 - Determinación del Impuesto

a Alícuota %	35,00	b Imp.Determinado	0,00	c Imp.Liberado (F.A.)	0,00
d Imp.no Liberado (F.A.)	0,00	e Total imp. liberado (F.E.)	0,00	f Imp determ. no liber. (F.E	0,00

R5 - Determinación del Saldo del Impuesto

	A favor Contrib	A favor AFIP		A favor Contrib	A favor AFIP
a Imp. determinado F. Extranjera		0,00	s Pago a cta. Imp.Comb.Líq.Dec.802	0,00	
b Imp. Análogos Pagados en el Ext.	0,00		an Pago a cuenta Art. 23 Ley N° 27264	0,00	
c Subtotal Fuente Extranjera		0,00	t Otros pagos a Cuenta	0,00	
d Imp. determinado F. Argentina		0,00	u Saldo previo al Cómputo Credeb		0,00
e Pago a cuenta realizado en el exterior			v Anticipos Cancelados Credeb	28.581,42	
Art. 11.3.b) Acuerdo con Uruguay	0,00		w Sdo.x Ant.cancelados Credeb	28.581,42	
f Saldo a Favor per. ant. en Bonos	0,00		x Saldo a Cancelar		0,00
g Anticipos canc. mediante F.515	0,00		y Cómputo Credeb para canc. DJ	0,00	
h Total Bonos F.515	0,00		aa Saldo a Ingresar		0,00
i Saldo a favor del resp. en Bonos	0,00		Ant.canc.c/Cómp.de Bonos y Cr.Fisc.	0,00	
j Sdo.Favor per.ant.Bonos CF Dto 135/06	0,00		ai Cómputo de Bonos y Créditos		
k Anticipos canc. BCF DTO. 135/06	0,00		Fiscales para cancelación de DDJJ	0,00	
l Total Bonos CF Dto. 135/06	0,00		ab Sdo.a Fav.Contrib.x Ant.canc.		
m Sdo.favor resp.ant.bonos CF Dto.135/06	0,00		c/Bonos o Cert.Fisc.	0,00	
n Subtotal Fuente Argentina		0,00	ac Retenciones y/o Percepciones	576.934,10	
ñ Diferimiento F.518	0,00		ad Total antic.ingresados en efectivo		
o Subtotal General		0,00	o mediante débitos bancarios -excepto		
p Pago a cta. Imp.Gan.Mín.Presunta	0,00		F. 515 y bonos CF Dto. 135/06-	0,00	
q Pago a cta. Ley Prom.a la Inv.	0,00		ag Percepciones aduaneras RG 3577	0,00	
r Pago a cta. Imp.Comb.Líquidos	0,00		amP. a cuenta "Rég Art. 4 RG 38	0,00	
ae Pago a Cuenta - Compraventa			aj Saldo a Favor Periodo Anterior	0,00	
de Moneda Extranjera	0,00		ah Saldo a favor por fusión o absorción	0,00	
			af Saldo a favor	576.934,10	0,00

R6 - Forma de Ingreso

a Saldo a Ingresar	0,00	b Imp. ing. en DD.JJ. orig. o ult	0,00	c Suma ing. en forma no bancar	0,00
d **Total a pagar**	**0,00**				

07133071129196962018364826

b10d76b83d1ad4bd2189c91b66503283

Declaro que los datos consignados en este formulario son correctos y completos y que he confeccionado la presente Declaración Jurada utilizando el programa aplicativo (software) aprobado por la AFIP, sin omitir ni falsear dato alguno que deba contener, siendo fiel expresión de la verdad.

Fuente: Empresa.

2.5 MARCAS / PATENTES / LICENCIAS



2.6 ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA

Información no proporcionada por la empresa.

2.7 ESTRUCTURA SOCIETARIA Y VINCULACIONES

2.7.1 Socios / Accionistas

Nombre y Apellido / Razón Social	Nacionalidad o País de Origen	Tax ID	%
LATINWARE LLC	EEUU 16192 Coastal Highway Lewes, Delaware 19958,	N/I	99.88
BGH URUGUAY SA	N/I	N/I	0.12

Fuente: Empresa.

2.7.2 Vinculaciones / Empresas Relacionadas

No se detectó información.

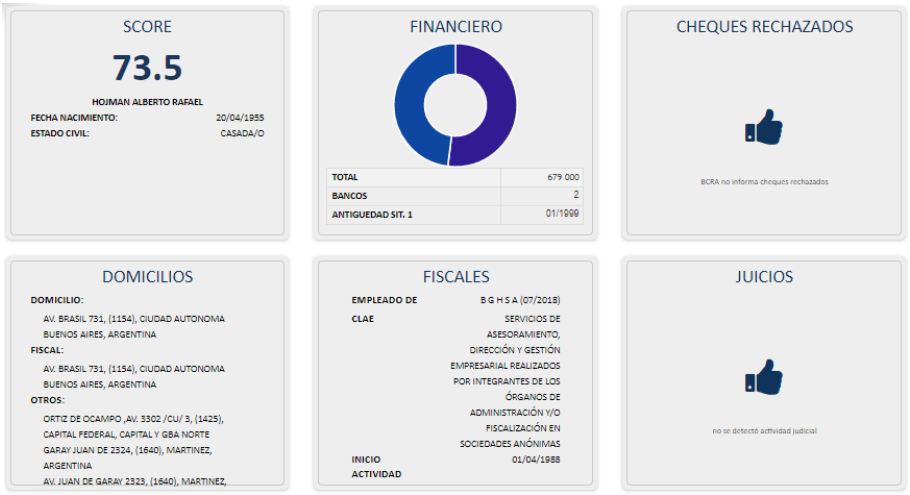
2.7.3 Directivos

Nombre y Apellido	Nacionalidad o País de Origen	Tax ID	Cargo
ALBERTO HOJMAN	Argentino- Brasil 731, CABA	20116198992	Presidente
MARCELO GIROTTI	Argentino- Brasil 731, CABA	20171521212	Director Titular
DIEGO TEUBAL	Argentino- Brasil 731, CABA	20140131122	Director Titular
MARTIN TEUBAL	Argentino- Brasil 731, CABA	23165807529	Director Suplente

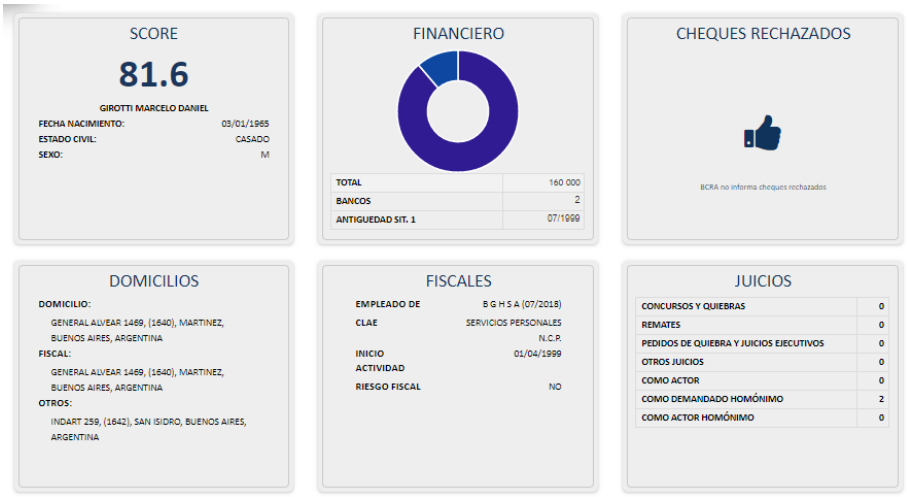
Fuente: Empresa.

2.7.4 Antecedentes de Principales Directivos

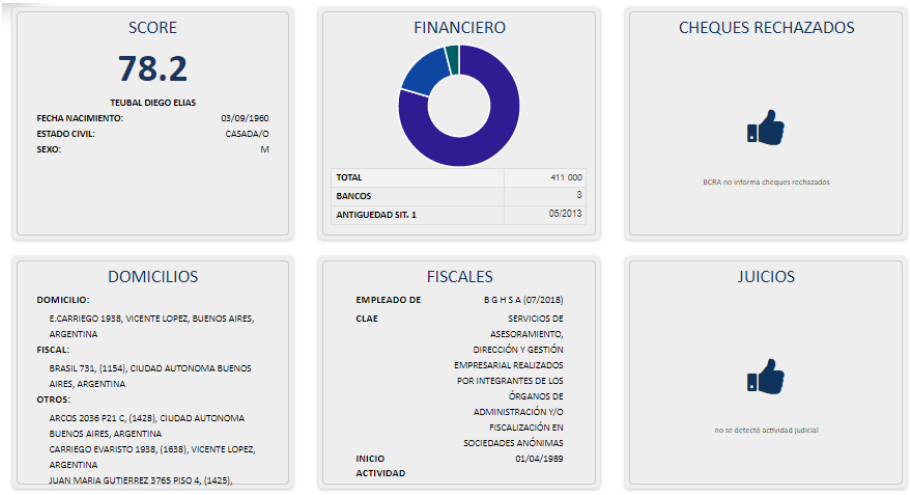
ALBERTO HOJMAN



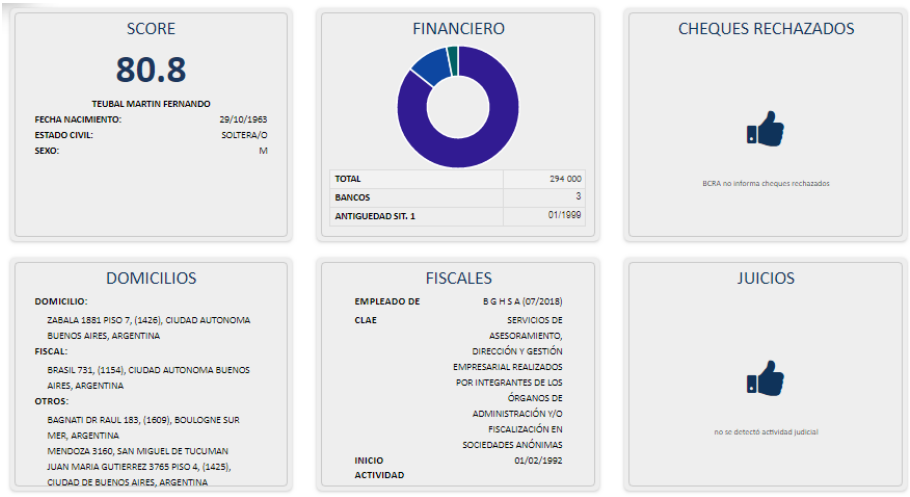
MARCELO GIROTTI



DIEGO TEUBAL



MARTIN TEUBAL



2.8 activos

2.8.1 Inmuebles

No se detectó información.

2.8.2 Rodados

No se detectó información.

2.9 PUBLICACIONES OFICIALES

Provincia: CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRESFecha: 19/07/2018Razón Social: BGH TECH PARTNER S.A.BGH TECH PARTNER S.A. Por asamblea general extraordinaria de accionistas N° 20 de fecha 28/06/2018, se resolvio reformar el art. 4 del estatuto social, el cual quedo redactado de la siguiente forma: “ARTICULO CUARTO: El Capital Social se fija en la suma de SEIS MILLONES OCHOCIENTOS MIL PESOS representado por SEIS MILLONES OCHOCIENTAS MIL ACCIONES, ordinarias, nominativas no endosables, de UN PESO valor nominal cada accion con derecho a un voto cada una. El Capital puede aumentarse hasta el quintuplo mediante resolucion de la Asamblea General Ordinaria, de conformidad con el articulo 188 de la Ley 19.550 pudiendo delegar la Asamblea en el Directorio la epoca de emision, la forma y condicion de pago.”. Autorizado segun instrumento privado 20 de fecha 28/06/2018 Mariela Carla Serantes - T°: 113 F°: 942 C.P.A.C.F. e. 19/07/2018 N° 52047/18 v. 19/07/2018

Provincia: CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRESFecha: 20/03/2018Razón Social: BGH TECH PARTNER S.A.LATINWARE S.A. Por Acta de Asamblea General Extraordinaria N° 14 y Acta de Directorio N° 46 de fecha 28 de noviembre de 2016 y 7 de noviembre de 2016 respectivamente, se resolvio modificar la fecha de cierre de ejercicio quedando establecida para el 30 de junio de cada ano y reformar en consecuencia el articulo 12 del estatuto social. Por Acta de Asamblea General Extraordinaria N° 17 y Acta de Directorio N° 56 de fecha 15 de diciembre de 2017 y 22 de diciembre de 2017 respectivamente, se resolvio modificar la denominacion social de la sociedad de “Latinware S.A.” a “BGH TECH PARTNER S.A.” y reformar en consecuencia el articulo 1 del estatuto social. Autorizada por Acta de Asamblea General Extraordinaria del 28 de noviembre de 2016 y por Acta de Asamblea General Extraordinaria del 22 de diciembre de 2017. Autorizado segun instrumento privado Actas de Asamblea General Extraordinaria de fecha 22/12/2017 Agustina Tassara - T°: 99 F°: 347 C.P.A.C.F. e. 20/03/2018 N° 17666/18 v. 20/03/2018

Provincia: CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRESFecha: 12/10/2016LATINWARE S.A. Comunica que por reunion de directorio de fecha 30/03/16, se resolvio trasladar la sede social de Latinware S.A. de San Martin 969, 6° piso "B", CABA a la calle Brasil 731, CABA, donde se desarrolla el efectivo funcionamiento del centro principal de direccion y administracion de los negocios sociales. Autorizado segun instrumento privado Acta de Directorio de fecha 30/03/2016 Agustina Tassara - T°: 99 F°: 347 C.P.A.C.F. e. 12/10/2016 N° 75815/16 v. 12/10/2016

Provincia: CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRESFecha: 03/08/2016LATINWARE S.A. Informa: Por Acta de Asamblea numero 13 del 30-03-2016, por renuncia a su cargos del Directorio de los Sres. Marcelo Daniel Girotti, Juan Carlos Martinez y Martin Abraham Youssefianse designan para integrar el directorio: Presidente: Alberto Rafael Hojman; Vicepresidente y Director titular: Diego Elias Teubal; Director titular: Marcelo Daniel Girotti y Director suplente: Gustavo Luis Castelli; quienes duraran en sus cargos por lo que resta del mandato, es decir, hasta la asamblea que considere el ejercicio a cerrarse el 31-12-2017. Los Directores fijan domicilio especial en Av. Brasil 731 Ciudad de Buenos Aires. Demian Podolsky T° 90, F° 986, Autorizado por Acta de Asamblea del 30 de marzo de 2016. Autorizado segun instrumento privado Acta de Asamblea de fecha 30/03/2016 Demian Podolsky - T°: 90 F°: 986 C.P.A.C.F. e. 03/08/2016 N° 54552/16 v. 03/08/2016

Provincia: CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRESFecha: 19/01/2015LATINWARE S.A. Se hace saber que por Asamblea General Extraordinaria de accionistas unanime de fecha 20/12/2012 se resolvio reducir el capital social de $ 1.400.000 a $ 800.000, reformandose el Articulo Cuarto del Estatuto Social, siendo su nuevo texto el siguiente: "ARTICULO CUARTO: El capital social se fija en la suma de ochocientos mil pesos ($ 800.000) representado por ochocientas mil (800.000) acciones ordinarias, nominativas, no endosables, con derecho a un voto cada una y de valor Pesos uno ($ 1) por accion. El capital puede aumentarse hasta el quintuplo mediante resolucion de la Asamblea ordinaria de accionistas, de conformidad con el articulo 188 de la ley 19.550 (texto ordenado Decreto Nº 841/84), pudiendo delegar la Asamblea en el Directorio la epoca de emision, la forma y condicion de pago". Autorizado segun instrumento privado Asamblea Extraordinaria de fecha 20/12/2012.VERONICA ODILA RAMOS Tº: 89 Fº: 980 C.P.A.C.F. e. 19/01/2015 Nº 3054/15 v. 19/01/2015

Provincia: CIUDAD DE BUENOS AIRESFecha: 30/05/2014LATINWARE S.A. Se hace saber que por Asamblea General Ordinaria de Accionistas del 12/4/2013 se amplio el numero de directores a tres y se designo para cubrir la vacante al siguiente Director Titular hasta el fin del mandato vigente el 31/12/2014: Gabriel Rodrigo Leone, DNI 22.175.110, argentino, casado, ingeniero, con domicilio especial constituido: San Martin 969, piso 6, Oficina B, Ciudad Autonoma de Buenos Aires, manteniendose sin cambios el resto del directorio vigente. Se hace saber que por Asamblea General Ordinaria de Accionistas del 3/2/2014 se acepto la renuncia del Director Titular Gabriel Rodrigo Leone, DNI 22.175.110 y se designo en su reemplazo hasta el fin del mandato vigente el 31/12/2014 a Pablo Liberini, argentino, casado, ingeniero electronico, DNI 17.397.007 con domicilio especial constituido: San Martin 969, piso 6, Oficina B, Ciudad Autonoma de Buenos Aires, manteniendose sin cambios el resto del directorio vigente. Se hace saber que por Asamblea General Ordinaria de Accionistas del 22/5/2014 se aceptaron las renuncias de los Directores Titulares Pablo Liberini, DNI. 17.397.007 y Juan Carlos Martinez, DNI 11.451.192 y se resolvio reducir el numero de directores a un director titular y a un suplente, manteniendose en tales cargos hasta el fin del mandato el 31/12/2014 el actual Director Titular y Presidente Marcelo Daniel Girotti, DNI 17.152.121 y el actual Director Suplente, Martin Abraham Youssefian, DNI 20.912.400. Autorizado segun instrumento publico Esc. Nº 1462 de fecha 19/03/2014 Reg. Nº 501 Autorizado segun instrumento publico Esc. Nº 1462 de fecha 19/03/2014 Reg. Nº 501. Veronica Odila Ramos Tº: 89 Fº: 980 C.P.A.C.F. e. 30/05/2014 Nº 37245/14 v. 30/05/2014

Provincia: CIUDAD DE BUENOS AIRESFecha: 02/02/2011LATINWARE SOCIEDAD ANONIMA Se hace saber que por Asamblea General Extraordinaria de accionistas unanime de fecha 23/11/10 se resolvio aumentar el capital social de $ 200.000 a $ 1.400.000, reformandose el Articulo Cuarto del Estatuto Social, siendo su nuevo texto el siguiente: Articulo Cuarto: El capital social se fija en la suma de un millon cuatrocientos mil pesos ($ 1.400.000) representado por un millon cuatrocientas mil (1.400.000) acciones ordinarias, nominativas, no endosables, con derecho a un voto cada una y de valor Pesos uno ($ 1) por accion. El capital puede aumentarse hasta el quintuplo mediante resolucion de la Asamblea ordinaria de accionistas, de conformidad con el articulo 188 de la ley 19.550 (texto ordenado Decreto Nº 841/84), pudiendo delegar la Asamblea en el Directorio la epoca de emision, la forma y condicion de pago . Autorizado: Martin Abraham Youssefian segun Acta de Asamblea General Extraordinaria Nº 2 del 23 de noviembre de 2010. Autorizado – Martin A. Youssefian Certificacion emitida por: Gabriela S. Barssamian. Nº Registro: 952. Nº Matricula: 4840. Fecha: 27/01/2011. Nº Acta: 001. Nº Libro: 163. e. 02/02/2011 Nº 11574/11 v. 02/02/2011

2.10 CERTIFICACIONES

2.10.1 Certificaciones de Calidad

N°	Certificado	Expedido por	Fecha Emisión	Fecha Vencimiento
1	IRAM ISO 9001:2008	IRAM	22/03/2016	15/09/2018
2	IQNET ISO 9001:2008	IQNET	22/03/2016	15/09/2018

Fuente: Empresa.



2.10.2 Distinciones Obtenidas

No se detectó información.

2.10.3 Programas de Responsabilidad Social Empresaria

Se adjunta programa de seguridad

2.11 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL CONTRATADO

Año	Personal Producción	Personal Comercial	Personal Administración	Total del Personal
2019	27	24	70	121

Fuente: Empresa.

2.12 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL SUB- CONTRATADO

La empresa no informó personal subcontratado para los últimos tres años.

931

Declaración Jurada en Pesos con centavos S.U.S.S.

Declaro que los datos consignados en este formulario son correctos y completos y que no se ha omitido ni falseado información que deba contener esta declaración, siendo fiel expresión de la verdad.

C.U.I.T.	30-71129196-9
Mes - Año	Orig. (0) - Rect. (1/9): 0
12/2018	Servicios Eventuales: No
Empleados en nómina:	117
Suma de Rem. 1:	11.071.496,95
Suma de Rem. 2:	12.547.095,05
Suma de Rem. 3:	12.547.095,05
Suma de Rem. 4:	11.071.496,95
Suma de Rem. 5:	11.071.496,95
Suma de Rem. 6:	0,00
Suma de Rem. 7:	0,00
Suma de Rem. 8:	12.552.598,45
Suma de Rem. 9:	12.547.095,05
Suma de Rem. 10:	12.127.603,06

Apellido y Nombre o Razón Social: BGH TECH PARTNER S.A.

Nro. Verificador: 874241

Domicilio Fiscal: BRASIL 731 CAPITAL FEDERAL V 4100

I - REGIMEN NACIONAL DE SEGURIDAD SOCIAL

a1 - Total de aportes	1.606.516,93
a2 - Aportes a favor	0,00
a3 - Aportes S.S. a pagar	**1.606.516,93**
b - Asignaciones familiares pagadas	0,00
b1 - Total de contribuciones	2.251.631,34
b2 - Asignaciones compensadas	0,00
b3 - Excedentes de contribuciones a favor	0,00
Subtotal contribuciones S.S.	2.251.631,34
Retenciones	43.463,24
Contribuciones S.S. a pagar	**2.208.168,10**

II - REGIMEN NACIONAL DE OBRAS SOCIALES

a1 - Total de aportes	260.271,51
a2 - Aportes a favor	0,00
a3 - Aportes O.S. a pagar	**260.271,51**
b1 - Total de contribuciones	590.491,59
b2 - Excedentes de contribuciones a favor	0,00
Subtotal contribuciones O.S.	590.491,59
Retenciones	11.396,98
Contribuciones O.S. a pagar	**579.094,61**

III - RETENCIONES

Saldo retenciones período anterior	0,00
Retenciones del período	54.860,22
Total retenciones	54.860,22
Retenciones aplicadas a Seguridad Social	43.463,24
Retenciones aplicadas a Obra Social	11.396,98
Saldo de retenciones a período futuro	0,00

IV - VALES ALIMENTARIOS / CAJAS DE ALIMENTOS

Monto base de cálculo	0,00
Contribuciones, Vales Alimentarios y/o Cajas de Alimentos a pagar	0,00
Percepciones de Vales Aliment.	0,00

V - RENATRE

Total Contribuciones RENATRE	**0,00**
Total Seg. Sepelio UATRE	**0,00**

VI - LEY DE RIESGOS DE TRABAJO

Cantidad de CUILES con ART	117	70,20
Remun. con ART	12.547.095,05	87.829,67
L.R.T. total a pagar		**87.899,87**

VII - SEGURO DE VIDA

Cuiles c/S.C.V.O. - Prima	117 - 1.319,76
Costo Emisión:	0,00
S.C.V.O. a Pagar:	**1.319,76**

Ley 25.922 Encuadre: No Corresponde — Porcentaje: 0,00 — Resultado: 0,00

Ley 27.430 - Monto Total Detraído: 408.579,99

VIII - MONTOS QUE SE INGRESAN

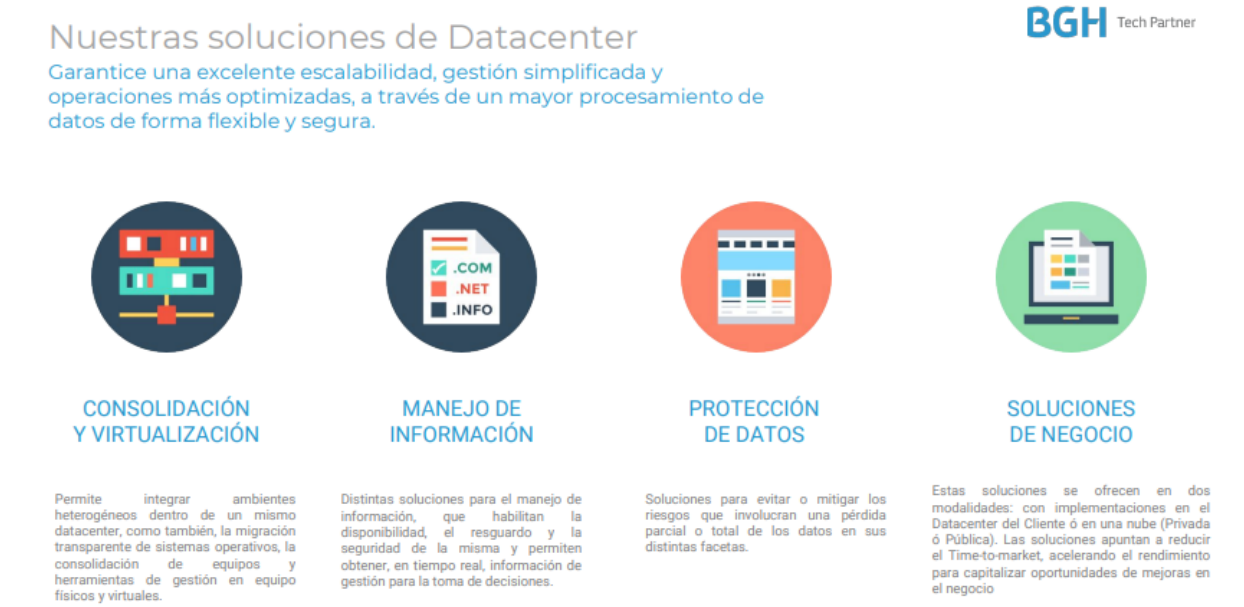
351 - Contribuciones de Seguridad Social	**2.208.168,10**	302 - Aportes de Obra Social	**260.271,51**
301 - Aportes de Seguridad Social	**1.606.516,93**	270 - Vales Alimentarios/Cajas de alimentos	**0,00**
360 - Contribuciones RENATRE	**0,00**	312 - L.R.T.	**87.899,87**
352 - Contribuciones de Obra Social	**579.094,61**	028 - Seguro Colectivo de Vida Obligatorio	**1.319,76**
935 - Seg. Sepelio UATRE	**0,00**		

Forma de Pago: **Efectivo**

3- Situación Comercial

3.1 PRODUCTOS/SERVICIOS Y ANTIGÜEDAD EN EL MERCADO





BGH Tech Partner

Nuestras soluciones de Conectividad

Reduzca tiempos en procesos de negocio, mejorando la productividad a través de la implementación de herramientas de conectividad:; recopilación de datos, plataformas de TI y arquitectura de red



SD WAN

Solución pensada para empresas u organismos que posean varios sitios. Permite centralizar la administración de todos los enlace y las políticas de seguridad; rápido despliegue de un sitio nuevo; reducción de TCO; mejor aprovechamiento de los enlaces MPLS, alta disponibilidad, priorizar y balancer las aplicaciones de negocios, , asi como reducción de costos en los mismos utilizando menos ancho de banda o enlaces más económicos.



SMART GRID

La solución de comunicaciones de Smart grid permite a la compañía eléctrica tener una mejor y mayor comunicación con sus subestaciones Podrán tomar datos en tiempo real de los sensores, cámaras de seguridad, controles de acceso, etc y realizar tele gestión de los componentes que así lo requieran. También se puede extender la conectividad a los usuarios permitiendo la toma de datos de medidores inteligentes (SM) y la posibilidad de ofrecer datos como servicio de valor agregado.



ESPACIOS INTELIGENTES

Solución de administración centralizada que recaba información de los usuarios a través del acceso a la red inalámbrica, integrandola a los sistemas de la empresa y permitiendo realizar acciones dirigidas. - push de publicidades, guias de ubicacion, fidelizacion del cliente, integración a la red social de la compañía, etc.



SOLUCIÓN DPI

El DPI es una plataforma de identificación, administración, análisis y control escalable del tráfico IP en redes de Operadores-Carriers, grande empresas o instituciones educativas.

BGH Tech Partner

Nuestras soluciones de Comunicaciones

Están destinadas a brindar, en el ámbito urbano o privado un sistema comunicaciones integrado que permita un nivel de colaboración sin límite entre dispositivos y redes diferentes,



SISTEMA DE COMUNICACIONES CRÍTICAS

Implementación de un sistema que permite dar una respuesta efectiva a la emergencia. Cuenta con sistemas exclusivos para los cuerpos implicados en el rescate, interoperabilidad entre distintos organismos, coordinación permanente, robustez de las redes y autonomía ante fallas del sistema eléctrico.



SISTEMA INTEGRADO MONITOREO Y CONTROL

Una solución integral y modular destinada a brindar, en el ámbito urbano, un sistema de monitoreo y control. Respuesta inmediata ante accidentes y emergencias, alerta temprana para la intervención policial, entre otras características.



UNIDAD DE COMANDO MÓVIL

Unidades de Comunicaciones de rápido despliegue que conforman un sistema móvil, ágil, flexible, de rápida implementación para dar una zona de cobertura a comunicaciones y establecer un centro de comando y control, con la posibilidad de interoperar con distintas tecnologías en comunicaciones



PATRULLERO INTELIGENTE

Implementación de tecnología en los vehículos de las Fuerzas de Seguridad, mejorando el control, la seguridad y las operaciones de las mismas.



REDES WIRELESS LTE

Esta solución está compuesta por: Enlaces punto a punto para vincular oficinas entre sí. Enlaces punto multipunto para vincular varios puntos remotos con un punto central. LTE Privada

Nuestras soluciones de Seguridad

BGH Tech Partner

Soluciones de Seguridad innovadoras para proteger de manera efectiva los activos de la información de nuestros clientes.

ONBOARDING DIGITAL

Son soluciones que permiten gestionar el proceso de transformación digital durante todo el ciclo de vida de un usuario. Son personalizables, modulares, y se adaptan a cada modelo de negocio.

PREVENCIÓN FRAUDE

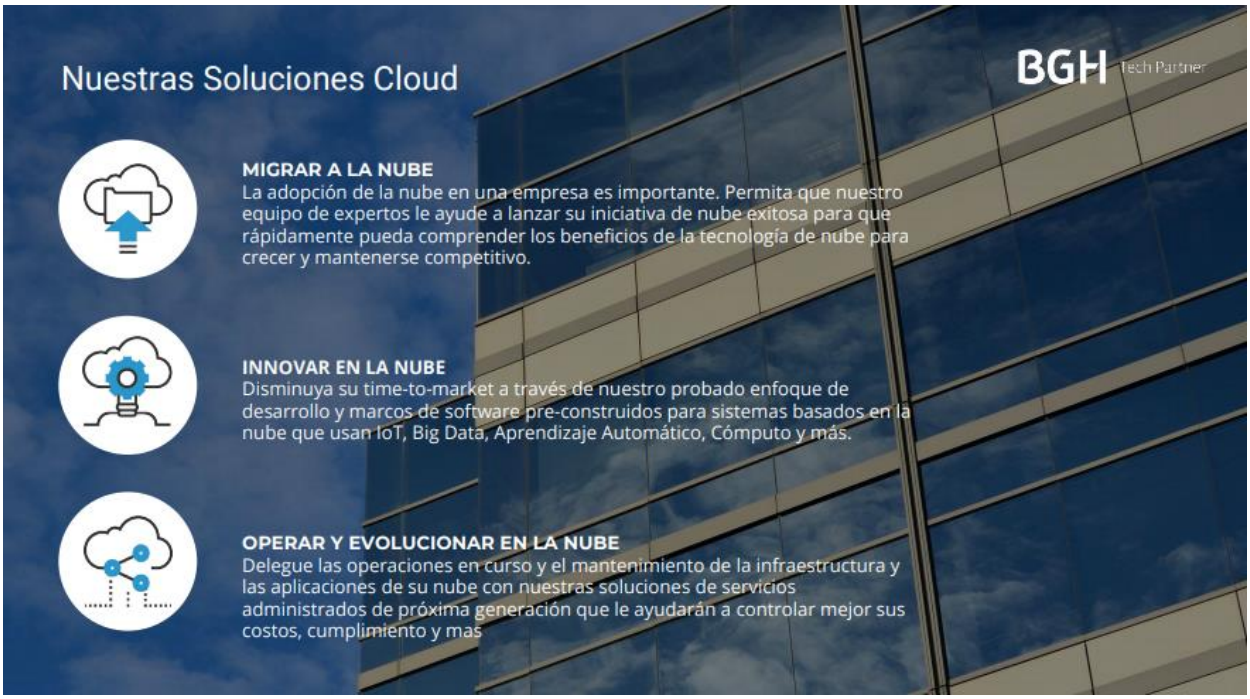
Las soluciones de detección y análisis de fraude permiten mediante el uso de tecnologías como machine learning, detectar comportamientos inusuales, prevenir distintos tipos de fraude y disminuir el riesgo para el negocio.

INFRAESTRUCTURA CRÍTICA & DATACENTER

Las soluciones de seguridad orientadas a infraestructura crítica otorgan visibilidad y control sobre la infraestructura crítica para el negocio de manera eficiente ahorrando costos operativos.

SEGURIDAD EN LA NUBE

Son soluciones que permiten llevar la política de seguridad a distintos entornos de nube de manera consistente, otorgando además visibilidad y control sobre el comportamiento del usuario y las aplicaciones.





BGH Tech Partner

NUESTRA PLATAFORMA DE INNOVACIÓN
EN CONSTANTE EVOLUCIÓN.

MAXSON | BGH Tech Partner

Es una solución integral que combina Automatización, Orquestación y Monitoreo de Infraestructura de IT, Servicios y Aplicaciones, estén estos On premise, Cloud o Híbrido.

MaxSon es una herramienta de evolución continua desarrollada por BGH TechPartner.

BGH Tech Partner

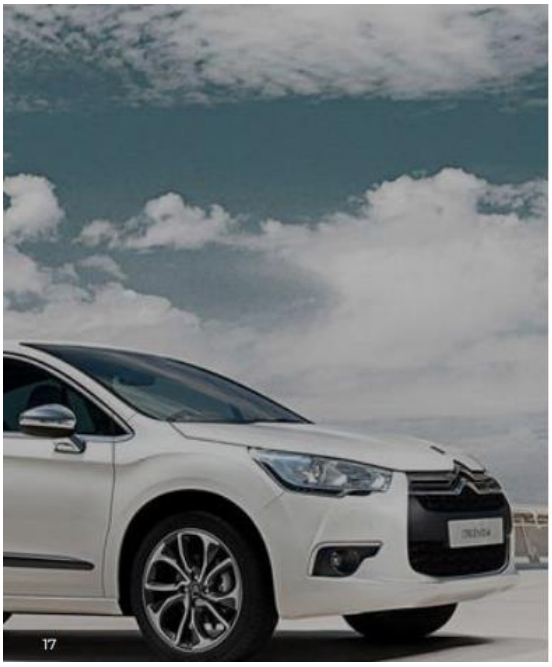
TRABAJAMOS CON DIFERENTES INDUSTRIAS.



CASOS DE ÉXITO

BGH Tech Partner

www.bghtechpartner.com



BGH Tech Partner

SCORING AUTOMATION.

Desafíos.
Permitir que las compañías de seguros conozcan la calidad de conducción de sus asegurados, identifiquen el nivel de riesgo en su cartera y tomen medidas que contribuyan a su lealtad.

Solución.
La solución consiste en un dispositivo OBDII que se instala en el vehículo y recopila la ubicación, información sobre el comportamiento de conducción del asegurado, los tiempos de uso del vehículo, entre otros. Los datos recopilados se analizan en la nube.

Beneficios.
- Generación de un servicio diferencial, de acuerdo con el perfil de gestión del asegurado
- Fidelización de clientes, para una mayor permanencia en las empresas
- Posibilidad de ofrecer promociones o beneficios, en caso de que el asegurado cumpla con las expectativas
- Reducción del fraude relacionado con accidentes



BGH Tech Partner

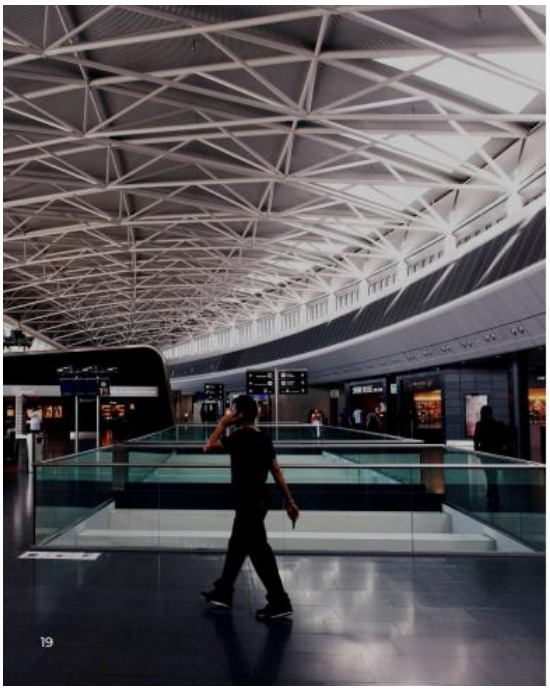
CLIENTE: MIMO & CO.

SAP EN LA NUBE.

Desafíos.
Apoyar el fuerte crecimiento de un negocio familiar, con una arquitectura de implementación escalable y rápida, que permite la ejecución de SAP 4Hana. En términos de tecnología, el desafío radica en poner a disposición la infraestructura en la nube necesaria para implementar SAP S / 4 HANA, en tiempos cortos y bajos costos.

Solución.
Consultoría, infraestructura, análisis de la infraestructura necesaria en la nube, implementación y operación y soporte de segundo nivel.

Beneficios.
- Despliegue rápido de la infraestructura, acelerando el tiempo de salida del proyecto al mercado
- Acceso a tecnología de clase mundial (y sus actualizaciones)
- Reducción drástica de los costos
- Variabilidad de Infra y costos, basada en el consumo real (Opex)
- Reducción de los riesgos operacionales y minimización del mantenimiento debido a la externalización de la plataforma en la nube



BGH Tech Partner

CLIENTE: AEROPUERTOS ARGENTINA 2000

VIDEO SEGURIDAD.

Desafíos.
Sistema de videovigilancia para los nuevos edificios del Aeroparque Jorge Newbery (uno de los aeropuertos más importante de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires).

Solución.
Sistema de videovigilancia integrado.

Beneficios Obtenidos.
- Interconectividad en todos los edificios del Aeroparque con cámaras de seguridad.
- Reporte de video a dos centros de comando y control creados especialmente para el monitoreo de las mismas.
- Personal capacitado en el uso de la plataforma por nosotros.
- Posibilidad de trabajar coordinadamente con las fuerzas de seguridad que tienen a cargo la custodia del lugar.



BGH Tech Partner

CLIENTE: TERMINALES RÍO DE LA PLATA

CONTROL DE ACCESOS.

Desafíos.
Implementación de una solución world class que integre los distintos sistemas de la compañía.

Solución.
Seguridad Privada de Control de Acceso. (nombramiento; alcoholemia, control de acceso; Interfaces; diseño de ingeniería; diseño relevamiento y reglas de negocio; instalación física; implementación y configuración lógica; capacitación; puesta en marcha y soporte de post venta).

Beneficios Obtenidos.
- Control de acceso para visitantes, empleados, contratistas y proveedores.
- Metodología de gestión única para el tratamiento integral de la seguridad portuaria.
- Adaptación a las futuras mejoras y cambios de seguridad a nivel nacional e internacional.



BGH Tech Partner

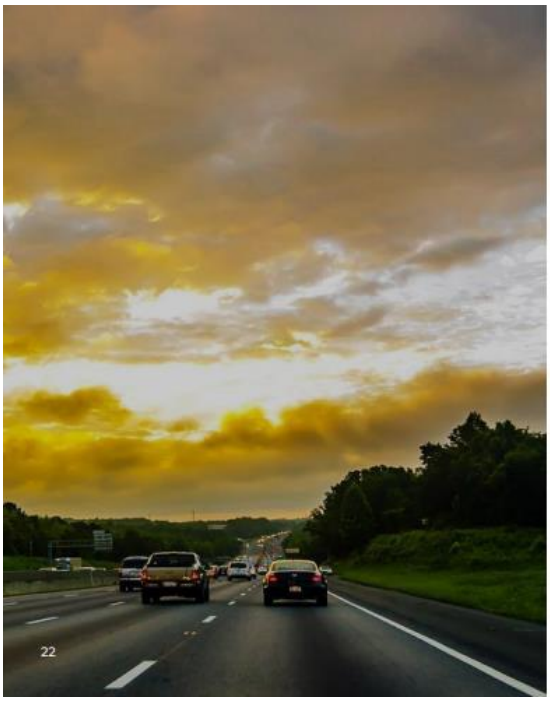
CLIENTE: GOBIERNO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

HIDROMETRÍA.

Desafíos.
Contar con información en tiempo y forma que permita disparar tempranamente acciones ad hoc.

Solución.
Sistema integrado de captura, administración y gestión de datos meteorológicos y del estado de la Red Pluvial.

Beneficios Obtenidos.
- Recopilación de información en forma local y remota para la mejora de la situación de la red de desagües de la Ciudad de Buenos Aires.
- Permite anticipar información al Sistema de Atención de Emergencias, así como generar y mantener una base de información estadística que alimente un sistema de análisis inteligente para la gestión operativa y de la infraestructura.



BGH Tech Partner

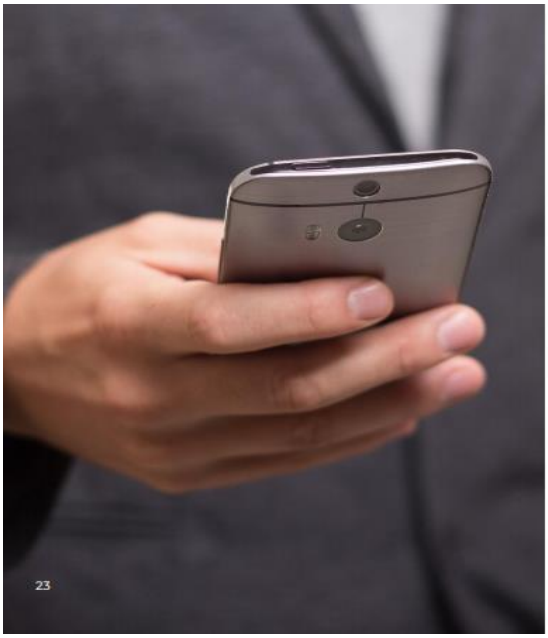
CLIENTE: GENDARMERÍA NACIONAL / RUTA PROVINCIAL Nro 14

SISTEMA DE COMUNICACIÓN.

Desafíos.
Monitoreo de comunicaciones de voz y localización por GPS a lo largo de la totalidad de la Ruta 14 desde la Ciudad de Buenos Aires hasta Posadas.

Solución.
Sistema de comunicaciones de tecnología P25 que cubre íntegramente la Ruta No 14.

Beneficios Obtenidos.
- Instalación de 22 sitios de repetición, 5 sitios de consola y 3 sitios adicionales de enlaces de microondas para permitir la comunicación de todos los efectivos de la fuerza operando sobre la traza.
- Sistema de telemetría cuya consola principal permite la visualización del estado de la mayoría de las variables de energía y ambientales de todo el sistema.
- Instalación de consolas de despacho, consolas de visualización de posicionamiento por GPS, tanto de vehículos como de personas.



BGH Tech Partner

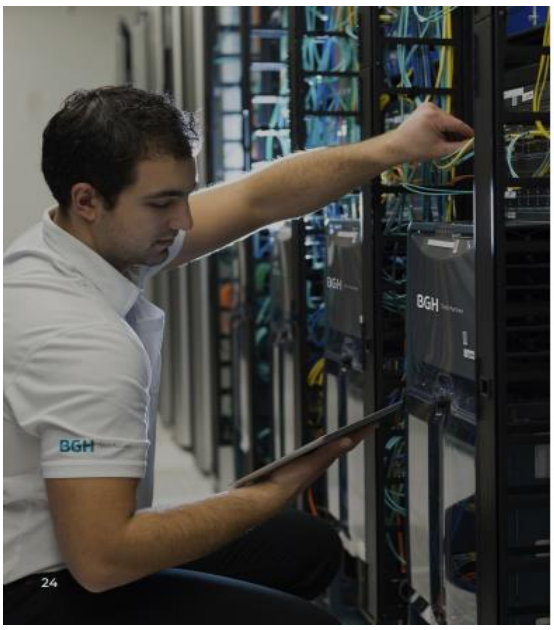
CLIENTE: GRUPO ASEGURADOR LA SEGUNDA

PRODUCTIVIDAD EN LA NUBE.

Desafíos.
El Grupo Asegurador La Segunda tenía toda su plataforma de correo y aplicaciones para interactuar con sus agencias basada en Lotus.

Solución.
Google for Work ofreció movilidad sin restricciones, un correo electrónico con gran capacidad de almacenamiento y una interfaz intuitiva y familiar junto con la tranquilidad de contar con herramientas seguras y una plataforma tecnológica que permite evolucionar permanentemente sin tener que migrar nuevamente a otra solución superadora.

Beneficios Obtenidos.
Alto Impacto en ahorro, tanto de costos de licenciamientos como operativos que se redujeron considerablemente. Permitiendo: Conexión con las más de 1.000 agencias en todo el país. Eliminación de costos de almacenamiento en casillas de correo y optimización de procesos de backup. Reducción del tiempo de búsqueda de información. Disminuyó en un 20% los costos de viajes. Se mejoró la comunicación interna. Integración de Google Maps para mejorar la atención del cliente.



BGH Tech Partner

INFRAESTRUCTURA CENTRADA EN APLICACIONES (ACI).

Desafíos.
Simplificar, optimizar y acelerar los tiempos de respuesta que se necesitan para aprovisionar la red del centro de datos al momento de desplegar aplicaciones.

Solución.
Se arma una solución de SDN (Software Defined Network) para ser implementada en el data center actual del cliente, la cual una vez puesta en marcha debe soportar la infraestructura de servidores y la virtualizada. Empleamos una infraestructura centrada en aplicaciones (ACI) la cual se integra con el esquema actual del data center y permite una migración progresiva de las aplicaciones actuales hacia el nuevo diseño.

Beneficios Obtenidos.
- Aprovisionamiento de aplicaciones en menor tiempo, acelerando el Time to Market de aplicaciones o servicios.
- Simplicidad de la operación, implementación rápida y administración centralizada de la red del DC.
- Programabilidad para nuevos despliegues de aplicaciones.
- Reducción de costos operacionales.
- Encamina a los clientes hacia DevOps.

TGI
GRUPO ENERGÍA DE BOGOTÁ



BGH Tech Partner

CLIENTE: ARTESANÍAS DE COLOMBIA

COLABORACIÓN Y REDES.

Desafíos.
Artesanías de Colombia, institución adscrita al Ministerio de Cultura, requería modernizar su gestión de comunicación interna y cubrir al 100% las necesidades de conectividad de su equipo de trabajo.

Solución.
Soluciones de colaboración e implementación de redes con capacidad de cobertura wireless para todo el edificio de la institución.

Beneficios Obtenidos.
- Mejorar la integración entre las diferentes sedes de TGI.
- Reducir los gastos de desplazamiento por reunión hacia la Capital de Colombia
- Modernización con tecnología de punta para la Empresa

3.2 DETALLES Y EVOLUCIÓN DE COMPRAS Y VENTAS

Mes	Ventas (montos sin impuestos)	Compras (montos sin impuestos)	Moneda
Julio 2018	$ 11 402 008,03	$ 4 877 394,49	Pesos Argentinos (ARS)
Agosto 2018	$ 38 341 119,19	$ 39 863 737,95	Pesos Argentinos (ARS)
Sep 2018	$ 107 978 896,73	$ 39 486 171,18	Pesos Argentinos (ARS)
Octubre 2018	$ 47 564 150,77	$78 720 298,54	Pesos Argentinos (ARS)
Nov 2018	$ 75 108 526,07	$ 78 720 298,54	Pesos Argentinos (ARS)
Dic 2018	$ 241 028 734,49	$ 21 441 560,76	Pesos Argentinos (ARS)
Enero 2019	$ 100 234 760,88	$ 41 413 884,66	Pesos Argentinos (ARS)
Febrero 2019	$ 65 439 744,01	$ 102 608 525,20	Pesos Argentinos (ARS)
TOTAL	**$ 687 097 940,20**	**$ 407 131 871,30**	**Pesos Argentinos (ARS)**

Fuente: Empresa.

3.3 VENTAS A PAN AMERICAN ENERGY LLC SUC. ARGENTINA

Mes	Ventas	Moneda
12/2018	184 498	Dólares U.S.A. (USD)
12/2018	187 150	Dólares U.S.A. (USD)
01/2019	81 548	Dólares U.S.A. (USD)

Fuente: Empresa.

3.4 COMPRAS ANUALES

No se informaron.

3.5 PROVEEDORES

N°	Razón Social	Nacionalidad o País de Origen	Monto Anual de Compras	Moneda
1	MOTOROLA	USA 500 West Monroe; Chicago IL 60661	-	Dólares U.S.A. (USD)
2	Cambium Networks	Unit B2, Linhay Business Park Eastern Road Ashburt	-	Dólares U.S.A. (USD)

Fuente: Empresa.

3.6 CLIENTES

N°	Razón Social	Nacionalidad	Tax ID	Monto Anual Ventas	Moneda
1	YPF	Argentina - Macacha Güemes 515	30-54668997-9	2 300 000	USD
2	Shell CAPSA	Argentina - SAENZ PEÑA 209	30-50672680-4	1 600 000	USD
3	OROYPLATA	Argentina - CAMPOS LUIS MARIA AV 1175	30-57520449-6	390 000	USD
4	SINOPEC	Argentina -	30-71145505-8	160 000	USD
5	Gobierno de la Ciudad de BA	Argentina - RIVADAVIA AV. 524	34-99903208-9	900 000	USD
6	OSDE	Argentina - AVENIDA PERU 832	33-71505693-9	920 000	USD
7	Cablevisión	Argentina -	30-63270136-1	7 400 000	USD
8	DirecTV	Argentina - CAPITAN JUSTO G. BERMUDEZ 4547	30-68588939-7	500 000	USD
9	Volkswagen Argentina	Argentina - DELCASSE Y AV HENRY FORD 0	30-50401884-5	440 000	USD
10	Banco Galicia	Argentina - Pres. Tte. Gral. Juan Domingo Perón 40	20-01123444-6	3 000 000	USD

Fuente: Empresa.

3.7 SEGUROS

3.7.1 Registro de contratos con las ART

Aseguradora:	BERKLEY
N° de contrato:	76844
Desde:	01/06/2010 - Alta de afiliación
Hasta:	31/05/2014 - Cambio de Aseguradora
Aseguradora:	**LA SEGUNDA**
N° de contrato:	168454
Desde:	01/06/2014 - Cambio de Aseguradora
Hasta:	31/01/2018 - Cambio de Aseguradora
Aseguradora:	**PREVENCION**
N° de contrato:	654616
Desde:	01/02/2018 - Cambio de Aseguradora
Hasta:	Afiliación vigente

3.7.2 Contratos extinguidos por falta de pago

No se registran contratos extinguidos por falta de pago.

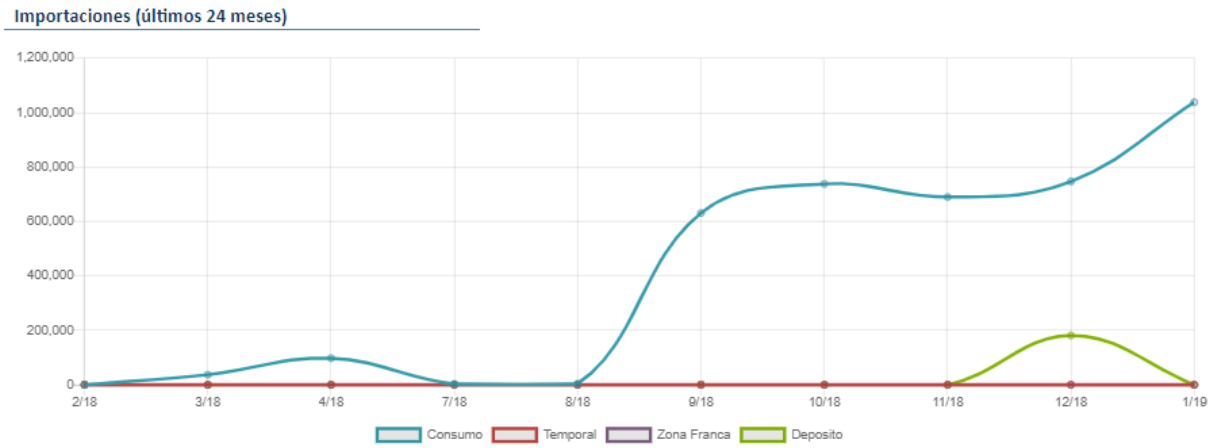
3.7.3 Otros Seguros contratados

N°	Tipo de Seguro	Compañía Aseguradora	Nº Póliza	Suma Asegurada	Moneda
1	ART	Prevención	654616	-	Pesos Argentinos (ARS)
2	Seguro de Vida	Allianz	180180795717	-	Pesos Argentinos (ARS)
3	Responsabilidad Civil	Meridional Seguros	20001483	-	Pesos Argentinos (ARS)

4- Comercio Exterior

4.1 IMPORTACIONES

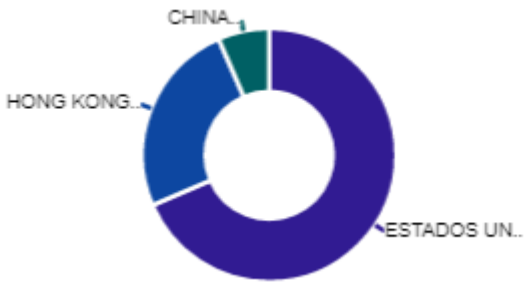
Período	Consumo	(F.O.B. U$S) Temporal	(F.O.B. U$S) Depósito	(F.O.B. U$S) Zona Franca	(F.O.B. U$S) Total
01/2019	1 038 480	0	0	0	1 038 480
12/2018	747 444	0	181 295	0	928 739
11/2018	690 121	0	0	0	690 121
10/2018	738 167	0	0	0	738 167
09/2018	631 085	0	0	0	631 085
08/2018	3 594	0	0	0	3 594
07/2018	3 147	0	0	0	3 147
04/2018	97 694	0	0	0	97 694
03/2018	37 040	0	0	0	37 040



4.2 IMPORTACIONES POR PAÍS (ÚLTIMOS 12 MESES)

País	%	Fob Total
ESTADOS UNIDOS	68.55	2 020 923
HONG KONG	24.94	735 443
CHINA	6.51	191 929
Totales		**2 948 295**

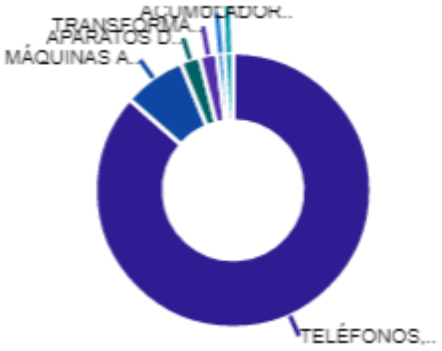
Valores estadísticos aproximados



4.3 IMPORTACIONES POR RUBRO (ÚLTIMOS 12 MESES)

Nombre	Posición	%	Fob Total
TELÉFONOS, INCLUIDOS LOS TELÉFONOS CELULARES (MÓVILES)* Y LOS DE OTRAS REDES INALÁMBRICAS; LOS DEMÁS APARATOS DE TRANSMISIÓN O RECEPCIÓN DE VOZ, IMAGEN U OTROS DATOS, INCLUIDOS LOS DE COMUNICACIÓN EN RED CON O SIN CABLE (TALES COMO REDES LOCALES (LAN) O	8517	86.49	2 549 960
MÁQUINAS AUTOMÁTICAS PARA TRATAMIENTO O PROCESAMIENTO DE DATOS Y SUS UNIDADES; LECTORES MAGNETICOS U ÓPTICOS, MÁQUINAS PARA REGISTRO DE DATOS SOBRE SOPORTE EN FORMA CODIFICADA Y MÁQUINAS PARA TRA TAMIENTO O PROCESAMIENTO DE ESTOS DATOS, NO EXPRESADOS NI	8471	7.32	215 951
APARATOS DE RADAR, RADIONAVEGACIÓN O RADIOTELEMANDO.	8526	2.27	66 855
TRANSFORMADORES ELÉCTRICOS, CONVERTIDORES ELÉCTRICOS ESTÁTI COS (POR EJEMPLO:RECTIFICADORES) Y BOBINAS DE REACTANCIA (A UTOINDUCCIÓN).	8504	2.03	59 977
ACUMULADORES ELECTRICOS, INCLUIDOS SUS SEPARADORES, AUNQUE SEAN CUADRADOS O RECTANGULARES.	8507	0.88	25 936
Otros		1.00	29 616
Totales			**2 948 295**

Valores estadísticos aproximados



4.4 EXPORTACIONES

No se detectaron antecedentes de actividad comercial Exportadora realizados por parte de la sociedad para los cuatro últimos periodos.

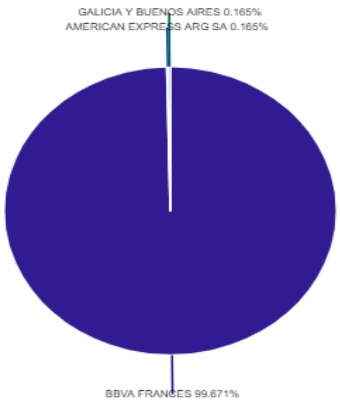
5- Situación Bancaria

5.1 CHEQUES RECHAZADOS

Resumen Pendientes							
Rechazados		Rechazos Def. Formales		Rechazo Sin Fondos		Cheques Abonados	
Cantidad	Monto	Cantidad	Monto	Cantidad	Monto	Cantidad	Monto
0	0	0	0	0	0	0	0

5.2 CENTRAL DE DEUDORES

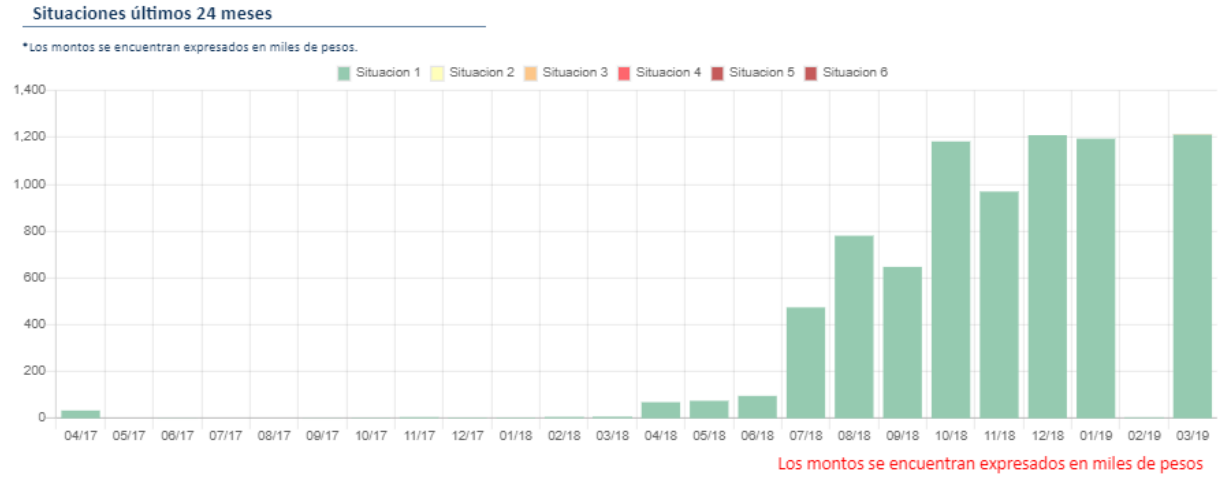
Denominación del deudor	Entidad	Periodo	Situación	Monto	Días de atraso	Observaciones
BGH TECH PARTNER S.A.	BBVA BANCO FRANCES S.A.	03/19	1	1 210 000	N/A	-
BGH TECH PARTNER S.A.	AMERICAN EXPRESS ARGENTINA S.A.	04/19	1	100 000	N/A	-
BGH TECH PARTNER S.A.	BANCO DE GALICIA Y BUENOS AIRES S.A.U.	04/19	1	2 000	N/A	-



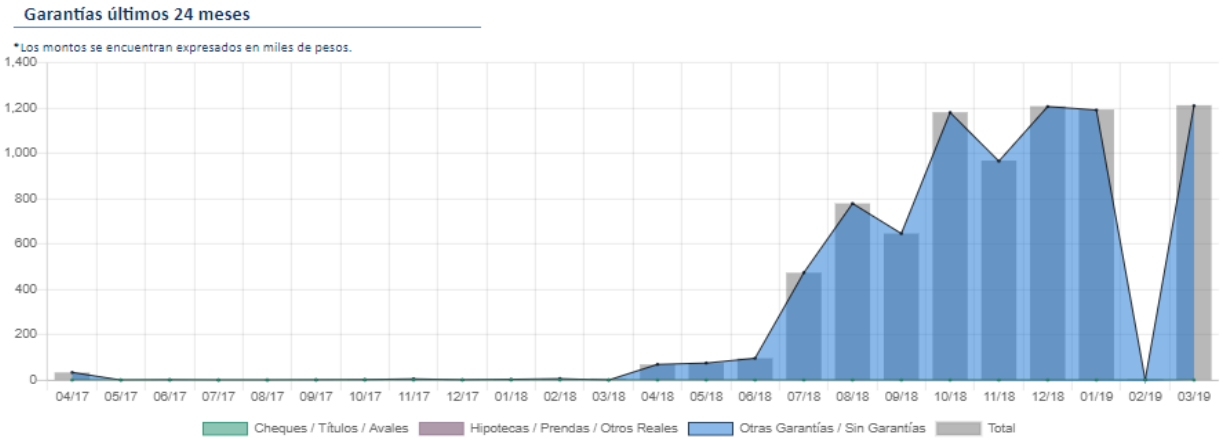
Banco	04/2017	05/2017	06/2017	07/2017	08/2017	09/2017	10/2017	11/2017
ICBC								
AMERICAN EXPRESS ARG SA								
GALICIA Y BUENOS AIRES								
BBVA FRANCES								
SANTANDER RIO S.A.	33,50		1,10			1,00	2,00	5,00
TOTAL PERIODO	33,50		1,10			1,00	2,00	5,00

Banco	12/2017	01/2018	02/2018	03/2018	04/2018	05/2018	06/2018	07/2018
ICBC								
AMERICAN EXPRESS ARG SA								
GALICIA Y BUENOS AIRES								
BBVA FRANCES	1,00				6,00			345,00
SANTANDER RIO S.A.	2,00	3,00	6,00	7,00	63,00	75,00	96,00	129,00
TOTAL PERIODO	3,00	3,00	6,00	7,00	69,00	75,00	96,00	474,00

Banco	08/2018	09/2018	10/2018	11/2018	12/2018	01/2019	02/2019	03/2019
ICBC			1,00					
AMERICAN EXPRESS ARG SA			1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
GALICIA Y BUENOS AIRES		2,00	2,00	2,00	2,00		2,00	2,00
BBVA FRANCES	648,00	642,00	1 179,00	965,00	1 206,00	1 193,00		1 210,00
SANTANDER RIO S.A.	132,00	3,00						
TOTAL PERIODO	780,00	647,00	1 183,00	969,00	1 210,00	1 195,00	4,00	1 214,00







Ante cualquier duda o error en la información, se señala que los derechos de rectificación, actualización, supresión, confidencialidad, deben ejercerse ante las entidades cedentes que sean parte en la relación jurídica a que se refiere.

5.3 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO INFORMADO

N°	Entidad	Deuda	Moneda
1	BBVA Frances	-	Pesos Argentinos (ARS)

Fuente Empresa.

BBVA Francés

Constancia de CBU

En el día de la fecha 30/05/2018 se extiende el presente certificado, a solicitud de Bgh Tech Partner Sa Bgh Tech Partner Sa y a los efectos de ser presentado ante quien corresponda.

En su caracter de: Titular

Datos del Cliente

Documento:	C.U.I. 30.711.291.969
Cuenta:	C.c. Pesos 490-001636/3
Abierta desde el:	13/10/2016
CBU:	0170490120000000163631
CUIT/CUIL/CDI:	30-71129196-9

Atendido por:
Nombre: Platania, Maria Jose
Legajo: A107617
Sucursal: 8995 - Areas Centrales Metropol

por BBVA Frances
LEONARDO BARRAL
BBVA CORPORATE & INVESTMENT BANKING

JOSE SANTIAGO FORNIELES
ANALYST - TRANSACTIONAL BANKING

6- Situación Judicial

6.1 CARÁTULAS DE JUICIOS COMO DEMANDADO (*)

No se detectó información.

6.2 CARÁTULAS DE JUICIOS COMO DEMANDANTE (*)

No se detectó información.

(*) Últimos dos años a la fecha del presente.

6.3 FISCALES Y PREVISIONALES

6.3.1 Detalle de Inscripciones Fiscales

Impuesto/Régimen registrado y fecha de alta	
RETENCIONES CONTRIB.SEG.SOCIAL - 740	09-2018
RETENCIONES CONTRIB.SEG.SOCIAL - 742	09-2018
RETENCIONES CONTRIB.SEG.SOCIAL - 748	09-2018
RETENCIONES CONTRIB.SEG.SOCIAL - 754	09-2018
REG. INF. - PARTICIPACIONES SOCIETARIAS	11-2009
REG. INF. - PRESENTACION DE ESTADOS CONTABLES EN FORMATO PDF	12-2009
REG. INF. - REGIMEN INFORMATIVO DE COMPRAS Y VENTAS	01-2015
GANANCIAS SOCIEDADES	11-2009
BP-ACCIONES O PARTICIPACIONES	03-2010
GANANCIA MINIMA PRESUNTA	03-2010
IVA	03-2010
REG. SEG. SOCIAL EMPLEADOR	06-2010
IMP.A LAS GAN.- BENEF.DEL EXT. - 171	03-2015
IMP.A LAS GAN.- BENEF.DEL EXT. - 820	03-2015
IMP.A LAS GAN.- BENEF.DEL EXT. - 902	11-2018

Contribuyente no amparado en los beneficios INDUSTRIALES por Ley 22021 y sus modificatorias 22702 y 22973, a la fecha de emisión de la presente constancia. Esta constancia no da cuenta de la inscripción en el Impuesto sobre los Bienes Personales ni del Impuesto Exteriorización - Ley 26476, la cual de corresponder deberá solicitarse en la Dependencia donde se encuentra inscripta la referida.

6.3.2 Informe Estado de Deudas por Provincia

Informe Estado de Deuda Agencia de Recaudación de la Pcia.de Bs. As.

Contribuyente	
Identificación:	**Contribuyente sin Deuda**
Situación actual:	**Categoría 0**

La información expuesta es la registrada al **23/05/2019** en las bases de datos de la Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires, siendo la resultante de la sumatoria de las deudas asociadas al Impuesto Inmobiliario, a los Automotores, a las Embarcaciones Deportivas y a los Ingresos Brutos, respecto de la CUIT consultada. Para el cálculo de la deuda expuesta, se considera aquella con antigüedad mayor a los sesenta días. No se consideran aquellos sujetos que posean un único Inmueble Urbano Edificado con Valuación Fiscal menor a $50.000, quienes posean una deuda global menor a $500 o quienes posean un automotor de modelo inferior al año 2000. Para el caso del Impuesto sobre los Ingresos Brutos, sólo se consideran aquellos casos con Títulos Ejecutivos iniciados y aquellos con planes de pago caducos. En la categoría 4 se encuentran los contribuyentes con deudas en proceso de ejecución judicial como así también los planes de regularización de deuda judicial siempre que el mismo se encuentre caduco.

Agente de Recaudación	
Identificación:	**AGENTE SIN INCUMPLIMIENTO.**
Situación actual:	**Categoría 0**

La información expuesta es la registrada al **23/05/2019** en las bases de datos de la Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires, siendo la resultante del grado de cumplimiento de presentación de declaraciones juradas que les corresponde efectuar en su actuación como agentes de recaudación en el régimen general de retención y en el régimen general de percepción del impuesto sobre los Ingresos Brutos. El cumplimiento se computa de manera conjunta por ambos regímenes de recaudación. En la categoría 4 se encuentran los agentes de recaudación con deudas en proceso de ejecución judicial provenientes de percepciones y retenciones no efectuadas, efectuadas y no ingresadas, intereses, accesorios, recargos y multas. Se incluyen dentro de esta categoría a quienes, habiendo realizado la adhesión a un régimen de regularización de deudas en proceso de ejecución judicial, el mismo se encuentre caduco.

6.3.3 Embargos

La firma no presento declaración jurada de embargo de bienes y valores (AFIP-ARBA).

6.3.4 Otra información Fiscal o Previsional de Interés

RESUMEN DE SITUACIÓN PREVISIONAL DESDE EL 07/2018 AL 04/2019

07/2018	SI	PAGO	PAGO	PAGO
08/2018	SI	PAGO	PAGO	PAGO
09/2018	SI	PAGO PARCIAL	PAGO	PAGO
10/2018	SI	PAGO	PAGO	PAGO
11/2018	SI	PAGO	PAGO	PAGO
12/2018	SI	PAGO	PAGO	PAGO
01/2019	SI	PAGO	PAGO	PAGO
02/2019	SI	PAGO	PAGO	PAGO
03/2019	SI	PAGO	PAGO	PAGO
04/2019	SI	PAGO	PAGO	PAGO

Fuente: AFIP.

BGH TECH PARTNER S.A., no presenta sanciones laborales publicadas en el listado REPSAL vigente al 23/05/2019



REPSAL

Registro público de empleadores con sanciones laborales
Ley 26.940

Se deja constancia que a la fecha de emisión, BGH TECH PARTNER S.A. CUIT 30711291969 no registra sanciones en el REPSAL, conforme al Art. 2 de la Ley 26.940

Fecha de emisión: 23/05/2019 (válido únicamente por el día de emisión)

Sello Electrónico: 60ce992d-2b38-42b2-8deb-c23b3a95ffe9

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social
Presidencia de la Nación

AFIP
ADMINISTRACIÓN FEDERAL

CFT
Consejo Federal del Trabajo
República Argentina

RENATEA

SRT
Superintendencia de Riesgos del Trabajo

Fuente: REPSAL.

7- Compliance

7.1 ANÁLISIS DE COMPLIANCE

SEARCH CRITERIA

Datos Consultados BGH TECH PARTNER S.A.

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons), Profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos Consultados LATINWARE LLC

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons), Profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos Consultados BGH URUGUAY SA

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons), Profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos Consultados MARCELO GIROTTI

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons), Profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos Consultados DIEGO TEUBAL

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons), Profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos Consultados MARTIN TEUBAL

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons), Profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

7.2 INFORMACIÓN DE PRENSA

Marcelo Girotti, CEO de BGH: "Para el mercado doméstico es decisivo que bajen las tasas"
Fecha:13/01/2019 Fuente:infobae.com

El alicaído mercado de la electrónica y cómo se puede competir en él a pesar de las altas tasas de interés. Las perspectivas para un 2019 "intenso" y lo que dejó el año pasado para el negocio. La fabricación en Tierra del Fuego y el arduo proceso de transformación digital para las empresas locales y el sector público. De todo eso habló con Infobae Marcelo Girotti, CEO de Grupo BGH, la compañía que fundó hace 105 años Boris Garfunkel y que es un sinónimo de tecnología argentina.

"Al contrario de lo que pasaba hace dos o tres años, hoy vienen de Chile y Paraguay a comprar televisores a la Argentina. Un televisor de 32 pulgadas cuesta un poco más de 100 dólares. Súper competitivo, inclusive con los impuestos que tiene Argentina, que no hay en otros países", asegura el ejecutivo al hablar de la actualidad del sector luego de un año complejo en lo económico. Girotti asumió el rol de CEO a mediados del año pasado. Antes –ingresó al Grupo en 2015– fue director ejecutivo de BGH Tech Partner, la empresa del holding que asesora a compañías y gobiernos de la región en cuestiones de innovación (cargo que también ocupa en la actualidad).

Es ingeniero electrónico especializado en telecomunicaciones de la Universidad Nacional de Rosario, con MBA y programas de posgrado en las Universidades CEMA, IAE, Kellogg (Northwestern University) y Harvard Business School. Antes fue presidente y CEO para el Cono Sur de Impsat Fiber Network, del Grupo Pescarmona; VP de Global Crossing Latin y co fundador de Latinware.

Hoy, BGH se divide en cuatro grandes verticales: consumo, soluciones tecnológicas (en Argentina, Colombia, Guatemala, Perú y Uruguay), servicios y Eco Smart, que con la marca Sinergeia apunta a la eficiencia energética. "Ahorrar energía es uno de los temas del momento para las empresas en tiempos de mucho movimiento tarifario. Y probablemente seguirán esos movimientos. Sobre todo cuando se habla de que, por ejemplo, el FMI sugiere transferir el costo del dólar a las tarifas. Las tarifas eléctricas van a seguir aumentando y eso redunda en costo de producción para las empresas que usan la energía como un insumo básico", describe.

Una tasa anual de 60% hace inviable llevar adelante modelos de negocios que necesitan capital de trabajo o financiamiento, como es el de los productos semidurables

– ¿Cómo está la industria de electrónica luego de en un año difícil para el consumo?

– Para la industria en general, el negocio tuvo dos momentos en 2018: antes y después del Mundial. Antes, anduvo muy bien, empujada por la venta de televisores. Luego, se incrementó la caída de la demanda, pero lo que impacta más en el negocio es la falta de crédito. Al subir las tasas y tener menos posibilidades para financiar los bienes semidurables y durables –lo mismo pasa en la industria automotriz–, la caída de ventas es muy grande. Lo que ven las medidores de retail es que hay una caída en celulares de más de 60 por ciento. También, pero un poco menos, aires acondicionados y televisores, que vieron el impacto en el segundo semestre. Ahora hay que ver qué pasa con aires acondicionados, un segmento que está en la mitad de la temporada, con un fin de año atípico, además, sin mucho calor. En celulares, televisores y el resto de electrónica, la caída fue importante, año a año.

– ¿Y este 2019, cómo será?

– Intenso. El primer trimestre será similar a lo que se transitó a fines de 2018. De abril en adelante todos tenemos muchas expectativas. Es decisivo para el mercado doméstico que bajen las tasas. Si tuviera que elegir qué la variable más importante es esa, tasas razonables. Razonables para Argentina: de 60 a 40 por ciento, por ejemplo, es un mundo de diferencia. Una tasa anual de 60% hace inviable llevar adelante modelos de negocios que necesitan capital de trabajo o financiamiento, como es el de los productos semidurables.

– ¿Cuánto facturan?

– Nuestro año calendario no coincide con el fiscal, que termina el 30 de junio. Estamos a mitad de año, pero calculamos que en este período estaremos entre USD 400 y 600 millones. También hay un joint venture con Positivo, para la marca Positivo BGH en toda la región y con fábricas en Ruanda y Kenia para productos de gobierno y educación; PC y tabletas, básicamente. Nuestro scope es diverso en cuanto a tecnología y amplio en países en los que operamos, no sólo operamos en la Argentina.

– ¿Cómo se divide esa facturación entre los verticales del negocio?

– Gran parte de la facturación está en la Argentina, un 80 por ciento. Con el tiempo, ese ingreso va a ir creciendo como grupo, pero la participación de Argentina va a bajar porque subirán los demás países. De ese 80% de la facturación local, el 60% es del negocio de electrodomésticos.

– Hay muchos rubros que se liberaron a la importación, ¿cómo los afectó eso?

– En el país fabricamos microondas, aires y televisores. Y hay líneas, como la de Beko, que representamos en forma exclusiva, que se importan. Pero la importación no fue lo que afectó la caída de la demanda. Para el caso de los bienes durables que se fabrican en la Argentina, una parte del costo importante es la mano de obra. Hubo una devaluación grande, pero el incremento de la mano de obra no siguió a la devaluación. En términos de los precios al mercado, es mucho más competitivo un producto que se fabrica nacionalmente que importarlo. Si a esto le sumamos que no se ha podido hacer todo el traslado a precios de los productos, hoy nos encontramos que Argentina es uno de los países con precios más competitivos en electrónica.

Al subir las tasas y tener menos posibilidades para financiar los bienes semidurables y durables –lo mismo pasa en la industria automotriz–, la caída de ventas es muy grande

– ¿Está funcionando el modelo de fabricación local en Tierra de Fuego?

– Allí fabricamos televisores, microondas y aires acondicionados. Creemos que para todo lo que genere valor tiene sentido seguir produciendo allí. Es el caso de estos tres productos, que tienen una diferencia grande con los celulares, por ejemplo, que pueden venir muchos en un contenedor y con poco agregado local. Hoy integramos muchos proveedores argentinos: armamos desde cero las plaquetas de los televisores y los caños y sistemas de los aires, por ejemplo. Si hay valor agregado en el costo de transformación, vamos a ser muy competitivos. El esquema impositivo de la isla especula con el que tiene Brasil con Manaos: todo lo que en un futuro no se fabrique acá, se va poder importar con arancel cero desde Brasil. Eso no sé si estratégicamente es lo que le conviene al país. Por eso hay que ser competitivos con precio y valor. El año pasado el precio de las computadoras que se importan tuvo un pass through directo, pero el resto de los productos electrónicos aumentaron mucho menos que la inflación y dólar. Hoy se venden muchas menos computadoras que cuando se fabricaba acá. Tenemos que lograr que el mercado doméstico este regulado por lo que pasa aquí adentro y no sólo por el dólar.

– Están en medio de un proceso de internacionalización. ¿Por qué la decisión y cómo lo están llevando adelante?

– Hay una razón básica de sentido común y sustentabilidad de la empresa: tener concentrado todo en un país y en un único negocio es muy riesgoso. Poder diversificar en lugares, segmentos y modelos genera una sustentabilidad mayor. Tener un portfolio para ecualizar, da fortaleza y una proyección a largo plazo.

Una de las plantas de la empresa en Tierra del Fuego
Una de las plantas de la empresa en Tierra del Fuego
– BGH Tech Partner, con foco en la innovación tecnología y transformación digital, es una unidad menos conocida, diferente al foco histórico de la marca.

– Sí, es un negocio que crece y donde tenemos presencia regional. El foco es ayudar a las empresa a poder encarar de una manera distinta la transformación digital. Llegamos con soluciones para ser más competitivos implementando tecnología que hasta ahora no estaban disponibles.

– ¿Por ejemplo?

– La Ciudad de Buenos Aires usa uno de nuestros sistemas de hidrometría. Cada vez que llueve hay alertas tempranas que indican dónde puede inundarse. Son sistemas predictivos que controlan los desagües con sensores y una red compleja de comunicaciones. Esa información va a un centro que analiza esos datos con sistemas de business intelligence e inteligencia artificial. También ayudamos a los bancos en la transformación de un sistema físico y transaccional con puntos de venta a un esquema en la nube. Todos los negocios se van a tener que aggiornar para tomar nuevos mercados o, como mínimo, defenderse de los entrantes que llegan.

Un televisor de 32 pulgadas cuesta un poco más de 100 dólares. Súper competitivo, inclusive con los impuestos que tiene Argentina, que no hay en otros países
– Fabrican también en África, con Positivo BGH. ¿Cómo es es experiencia?

– Es muy buena. Hacemos computadores y tabletas para educación. Pero también paneles solares y smart meters, en Ruanda, por ejemplo. Son medidores que se controlan desde el celular y permiten precargar cuánta energía eléctrica se quiere consumir y organizar consumos diferenciados, si hay tarifas distintas entre el día y la noche, por ejemplo.

– Hace tres años tiene un rol ejecutivo en un grupo que es centenario. ¿Cuáles cree que son las claves de la permanencia para una empresa de tecnología?

– La intersección de Argentina y tecnología es una esquina muy difícil. Por eso, el éxito tiene que ver con la flexibilidad y la resiliencia. Significa adaptarse a las tendencias, muchas veces canibalizando el propio negocio para dedicarse a otros que asoman, al futuro. Es lo que cualquier empresa de tecnología tiene que hacer.

Nuevo Director Comercial regional para BGH Tech Partner
Fecha:14/12/2018 Fuente: www.itsitio.com

BGH Tech Partner nombró a Carlos Gustavo Arrieta Delgado como Director Comercial. Con base en Bogotá, reportará a Andrés Alexander, Vice Presidente de Cluster Andino y Centroamérica de la compañía.

En su nueva posición, tendrá la responsabilidad de desarrollar la estrategia comercial de la compañía, maximizar las oportunidades junto a sus socios de negocio y acelerar su crecimiento, a medida que continúa la expansión en la región.

Carlos cuenta con más de 18 años de experiencia profesional en la industria tecnológica. Anteriormente, ocupó diversos puestos directivos en compañías orientadas a la transformación digital de negocios. Es Ingeniero Mecánico de la Universidad América, cuenta con una especialización en desarrollo gerencial (University Of California IRVINE Extension & ADEN International Business School) y otra en gestión comercial (The George Washington University School Of Business), y adicionalmente cuenta con un MBA en la Universidad Francisco de Vitoria de Madrid & ADEN Business School, con énfasis de dirección estratégica. Está casado, tiene dos hijos y le gusta jugar golf.

“El crecimiento sostenido que viene mostrando BGH Tech Partner desde hace algún tiempo y su consecuente expansión regional, la convierten en una compañía muy atractiva para la industria. Mi mayor desafío será profundizar este desarrollo y fortalecer los vínculos con clientes, partners y socios estratégicos para consolidar el negocio” afirmó Arrieta Delgado.

“Actualmente, Colombia está atravesando un impulso tecnológico muy importante y, al ser nuestro principal mercado dentro del cluster, queremos ayudar a las compañías y organismos públicos a avanzar en su transformación digital. Estamos confiados en que Carlos nos brindará un gran aporte para continuar en este camino”, concluyó Alexander.

Innovación tecnológica en Gobierno: IoT & Blockchain
Fecha:21/11/2018 Fuente: Web Empresa

¿Cuál es el impacto de las nuevas tecnologías y qué aporte pueden hacer en la sociedad? Bajo esta premisa, la Oficina Nacional de Tecnologías de Información (ONTI) organizó hace unas semanas la Primera Expo de Innovación Tecnológica en Gobierno, con foco en #IoT y #BlockChain.
A través de distintas pruebas de concepto (PoC) y casos de uso, se pudieron experimentar soluciones diseñadas para implementar en Salud, Transporte, Medio Ambiente, Fiscalización, Producción, Comercio Exterior y Ciudades Inteligentes.
Desde BGH Tech Partner, acompañamos esta iniciativa presentando una PoC de Seguridad Vial: mediante el uso de carteles inteligentes ubicados en puntos estratégicos de autopistas, rutas y avenidas, diseñamos una solución que alerta -en tiempo real- riesgos basados en información meteorológica, mejorando de esta forma la seguridad de los conductores.

BGH Tech Partner, crecimiento sostenido
Fecha:16/08/2018 Fuente: www.prensariotila.com

De la mano de la transformación digital y la inversión en infraestructura, la compañía sigue aumentando su presencia en el mercado argentino
BGH Tech Partner continúa impulsando la transformación digital en Argentina. En este marco, en lo que va de 2018, cerró en el país negocios por más de US$ 40 millones, y espera un crecimiento hacia adelante.

Marcelo Escalada, VP Regional de Sales & Services de la compañía, señala: 'En los primeros meses del año cerramos proyectos para importantes organizaciones de industrias como banca, seguros, retail, telecomunicaciones y gobierno, entre otros. De esta forma, llegamos a nuevos segmentos, y crecimos en mercados como el financiero, donde se aumentó un 150% la participación en comparación al año anterior'.

En lo que respecta a las industrias, se acompañó la transformación del sector asegurador, con equipamiento basado en telemática para la gestión inteligente del uso del vehículo, que permite a las compañías brindar un servicio más personalizado. En el sector financiero, se trabajó en la transición a la nube facilitando servicios cloud de base de datos, que se encuentren ubicados dentro del centro de cómputos del cliente, y con tecnología de seguridad y conectividad para permitir la extracción de dinero en nuevos puntos a lo largo del país.

Por otro lado, en el mercado de retail se continuó colaborando para que los clientes ahorren en inversiones en tecnología y mejoren su eficiencia, migrando procesos e infraestructura a la nube, y en lo que respecta a los proveedores de servicio, se brindó infraestructura para llevar la conectividad a los ciudadanos a un importante proveedor de internet y servicios del sur de Argentina. Finalmente, por el lado de gobierno, se desarrollaron implementaciones de IoT, que colaboran con la calidad de vida de los ciudadanos.

Otra de las prioridades de BGH Tech Partner es la expansión regional, en vistas a convertirse en una empresa multilatina, que exporte talento y desarrollos de tecnología e infraestructura hacia el exterior. En este punto, un país en el que se alcanzó un importante crecimiento es Colombia, donde en el transcurso de 2018 se cerraron negocios por casi US$ 4.000.000, llegando a clientes de banca, oil & gas y servicios. Hoy la compañía está presente también en Uruguay, Perú y Guatemala, y tiene proyecciones de crecimiento regional.

Por su parte, Marcelo Girotti, CEO del Grupo BGH, expresa: 'Vemos un interés creciente por parte de las organizaciones de la región en incorporar soluciones de tecnología y equipamiento para optimizar su conectividad y actualizar su infraestructura tecnológica. Hemos asumido un desafío mayúsculo de crecimiento, y para lograrlo, contar con soluciones adaptadas a las necesidades de cada vertical es un punto fundamental. Por otro lado, estamos haciendo importantes inversiones en investigación e innovación, y en breve estaremos presentando nuevas plataformas para mantenernos a la vanguardia y acompañar a los clientes en los desafíos que trae esta era digital'.

BGH cierra su segunda planta en un año: ahora le toca a Tucumán
Fecha:26/02/2018 Fuente: www.baenegocios.com

Con más de 104 años en el país, la empresa BGH no pasa por su mejor momento. El viernes pasado cerró definitivamente su planta de Tucumán, la primera recicladora de celulares y decodificadores de Latinoamérica. Es el segundo complejo que desactiva en poco más de un año, ya que en diciembre de 2016, cerró la de Positivo- BGH en Tierra del Fuego, cuando optaron por no seguir fabricando computadoras por la decisión del Gobierno de bajar de 35 a 0 el arancel de importación.

Para el municipio tucumano de Las Talitas es un golpe fuerte ya que BGH hasta tiene un barrio con su nombre. Hace 47 años que la empresa tenía presencia ininterrumpida. En 2012, la planta tenía 400 trabajadores, en 2015 cayó a 240 y ahora fueron despedidos los últimos 49 trabajadores. En Tierra del Fuego habían quedado en la calle 170 trabajadores.

La suba de aranceles y el fin de programa Conectar Igualdad, los noqueó.
En Tucumán, se realizaba el reciclado de celulares y decodificadores que se revendían en el mercado local a un 70% menos de su valor original. Tras el cierre, aseguran que seguirán reciclando celulares en una de sus plantas bonaerenses. Aunque la empresa explica que "se trata de una decisión compleja que la empresa tuvo que adoptar frente a la imposibilidad de mantener la operación de reciclado de equipos, que resulta inviable económicamente".

"Mantuvimos un permanente diálogo con autoridades provinciales y nacionales pero no quedó otra opción que el cierre, motivado por el contexto económico sectorial", argumenta. Sus trabajadores aseguran que la apertura de las importaciones ha golpeado la

operación.

BGH tiene hoy un total de 1.800 trabajadores y cuenta con una planta en Río Grande en la que fabrica aires acondicionados, televisores y celulares. En Pablo Podestá apuestan a la informática y reparación y en Spegazzini, funciona un centro de distribución, que esperan ampliar.

Hoy la compañía apunta a Sinergeia, la empresa de eficiencia energética que crearon recientemente y BGH Tech Partners, dedicada a tecnología para gobiernos y empresas.
dición Impresa

BGH Tech Partner incorporó a Hikvision a su portfolio de marcas
Fecha:17/01/2018 Fuente: www.iprofesional.com

E l área de distribución de BGH Tech Partner, compañí-a que se dedica a desarrollar e integrar soluciones tecnológicas y servicios profesionales a medida dentro del Grupo BGH, incorporó a Hikvision a su portfolio de marcas, para ofrecer sus soluciones de seguridad y videovigilancia a través de los canales de distribución.

En este marco, ambas compañí-as reunieron a los canales para hacer una presentación del portafolio de soluciones que estarán disponibles y que se empezarán a comercializar para la seguridad urbana que incluyen la solución móvil, térmica, panorámica y Fisheye.

Estuvieron presentes Román Valdovino, Sales Manager Distribution de BGH Tech Partner y por el lado de Hikvision, Emiliano Mobrici, "ŽPresales Project Engineer y Darí-o Catalán, Business Development Manager.

La apertura estuvo a cargo de Darí-o Catalán, quien presentó a Hikvision y mencionó "Buscamos ofrecer todo lo necesario para una solución de videovigilancia, como la captura de imágenes, la transmisión de analí-ticas, el almacenamiento y las aplicaciones, para cada una de las verticales, ya sean ciudades inteligentes, banca y finanzas, retail o energí-a, por mencionar solo algunas"⊠.

A continuación, Emiliano Mobrici hizo un repaso de los productos que se ofrecen y sus principales caracterí-sticas y funcionalidades, entre los que se incluyen cámaras térmicas, vehiculares, portátiles, de reconocimiento facial y nuevas tecnologí-as como drones, robots inteligentes y mobile robots. "Nuestro objetivo es poder acompañar a los canales y ayudarlos a elegir el equipo que mejor se adapte a las necesidades de cada proyecto"⊠, expresó.

Finalmente, Román Valdovino agregó que "Desde BGH Tech Partner estamos orgullosos de representar a Hikvision para poder llegar al mercado de seguridad con productos de calidad a nivel mundial, y así- tener una mayor variedad de soluciones que permitan generar más y mejores negocios junto a nuestros socios"⊠.

El área de distribución de BGH Tech Partner cuenta con más de 25 años en el mercado mayorista de productos de informática y telecomunicaciones. Trabaja con más de 170 canales en todo el paí-s, y representa a marcas como Motorola Solutions, Vertex Standard, Cambium Networks, Honeywell, Trbonet-Neocom, y Ledscene.

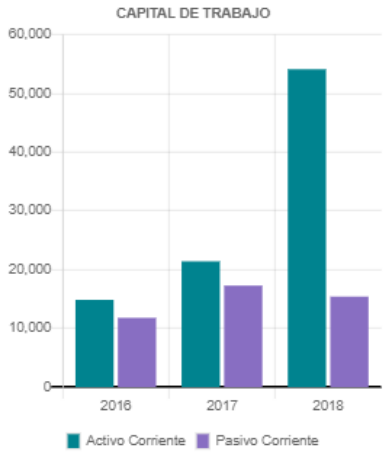
8- Estados Contables

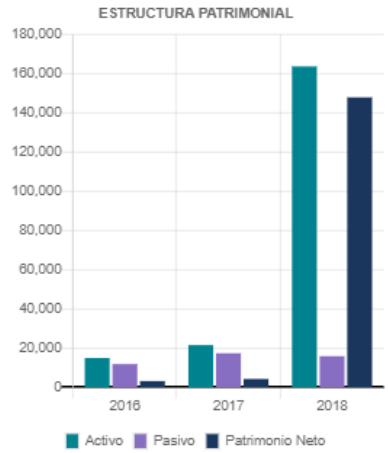
8.1 DATOS CONTABLES

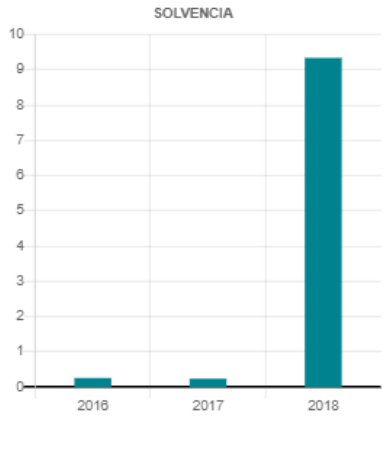
Activo

Fecha Balance	31/12/2016	31/12/2017	30/06/2018
	PUBLICADO	PUBLICADO	PUBLICADO
Caja y Banco	3 305	4 069	3 331
Inversion Corriente	1 524	0	3 167
Anc Creditos Por Ventas	8 188	14 925	9 546
Otros Créditos	699	2 423	3 003
Bienes Cambio	0	0	0
Bienes Intangibles	0	0	0
Otros Activos Corrientes	1 148	0	35 073
Total Activo Corriente	14 864	21 416	54 120
Credito Por Venta	0	0	0
Otros Créditos No Corrientes	0	0	107 250
Otras Inversiones No Corrientes	0	0	0
Bienes De Uso Valor De Origen	138	138	138
Depreciación Acumulada	126	138	138
Bienes De Uso	12	0	0
Activos Intangibles	0	0	2 421
Otros Activos No Corrientes	31	83	0
Total Activo No Corriente	43	83	109 671
Total Activo	14 907	21 499	163 791

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos



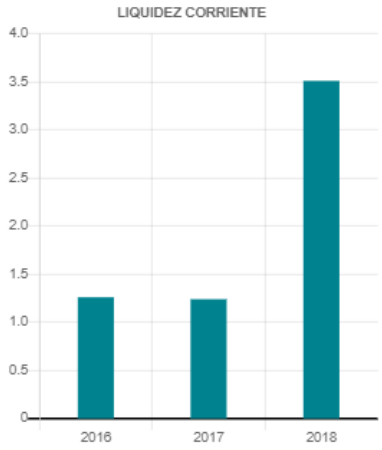


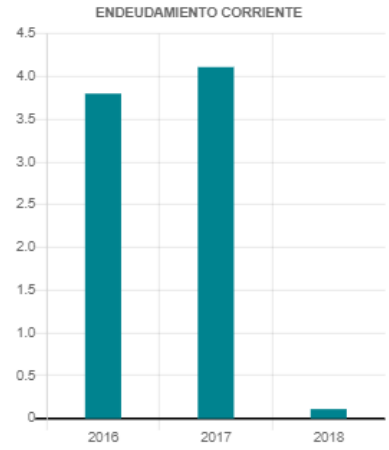


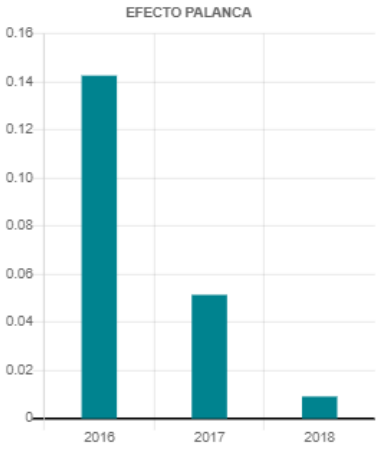
Pasivo / Patrimonio Neto

Fecha Balance	31/12/2016	31/12/2017	30/06/2018
	PUBLICADO	PUBLICADO	PUBLICADO
Cuentas Por Pagar (Deudas Comerciales)	10 593	13 739	12 740
Prestamos (Deudas Bancarias)	0	0	0
Remuneraciones Y Cargas Sociales	401	312	692
Cargas Fiscales	794	727	14
Anticipos Clientes	0	0	0
Otros Pasivos	17	2 513	1 977
Total Pasivo Corriente	11 804	17 291	15 422
Cuentas Por Pagar	0	0	0
Prestamos	0	0	0
Deudas Fiscales	0	0	412
Otros Pasivos (No Corrientes)	0	0	0
Previsiones	0	0	0
Total Pasivo No Corriente	0	0	412
Total Pasivo	11 804	17 291	15 834
Capital Social	800	800	143 800
Resultados No Asignados	2 303	3 408	4 157
Patrimonio Neto	3 103	4 208	147 957

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos



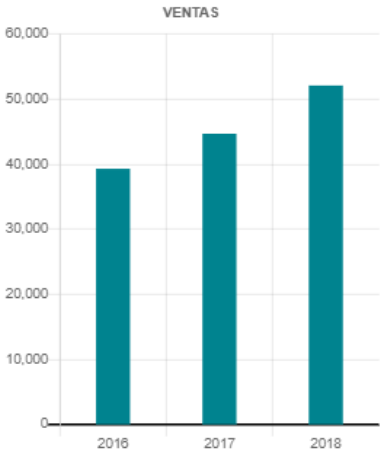


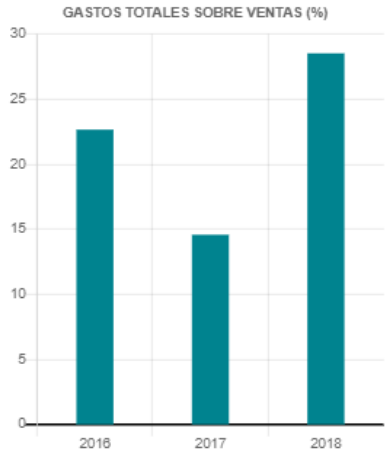


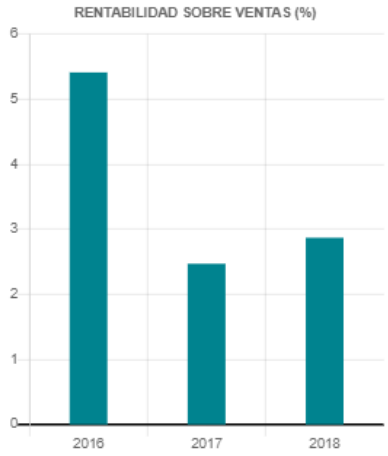
Estado de Resultados

Fecha Balance	31/12/2016	31/12/2017	30/06/2018
	PUBLICADO	PUBLICADO	PUBLICADO
Ventas	39 288	44 682	52 089
Compras Del Ejercicio	0	0	0
Costos de las mercaderías, productos, servicios vendidos	27 505	37 421	37 131
Resultado Bruto	11 783	7 261	14 958
Amortizaciones	13	0	0
Gastos de Comercialización	3 591	2 613	8 716
Gastos de Administración	5 308	3 886	6 141
Gastos Financieros	2	16	0
Otros Ingresos	478	976	2 385
Otros Egresos	85	0	0
Resultados financieros y por tenencia (incluyendo result.por exposición a inflación)	0	0	0
Impuesto A Las Ganancias	1 150	617	989
Resultado	2 126	1 106	1 497

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos







Indices de Gestión

Fecha Balance	31/12/2016	31/12/2017	30/06/2018
	PUBLICADO	PUBLICADO	PUBLICADO
Liquidez Corriente Activo Corriente / Pasivo Corriente	1,26	1,24	3,51
LIQUIDEZ SECA (Acida) (Act.Corriente - Bs.Cambio) / Pas.Corriente	1,26	1,24	3,51
Endeudamiento Pasivo Total / Patrimonio Neto	3,80	4,11	0,11
Endeudamiento Activo Fijo Pasivo No Corriente / Bs. de Uso	0,00	0,00	0,00
Solvencia Patrimonial Patrimonio Neto / Pasivo Total	0,26	0,24	9,34
Capital De Trabajo Activo Corriente - Pasivo Corriente	3 059,70	4 125,24	38 697,70
Inversiones De Bienes De Uso Patrimonio Neto / Bs. de Uso	257,79	0,00	0,00
Margen Bruto (Utilidad Bruta / Ventas) * 100	29,99	16,25	28,72
Margen Neto (Utilidad Neta / Ventas) * 100	5,41	2,47	2,87
Retorno Sobre Patrimonio Utilidad Neta / Patrimonio Neto	0,69	0,26	0,01
Rotacion De Activos Ventas / Activo Total	2,64	2,08	0,32
Rotacion Activo Fijo Ventas / Bs. de Uso	3 264,23	0,00	0,00
RENTABILIDAD S/ACTIVO (Utilidad Neta / Activo Total) * 100	14,26	5,14	0,91
EBITDA / PASIVO (Resultado del ejercicio + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Pasivo Total	0,08	0,03	0,03
Rotacion De Creditos Ventas / Creditos por Ventas	4,80	2,99	5,46
Rotacion De Inventarios Costo Mercaderias / Bs.de Cambio	0,00	0,00	0,00
PRESTAMOS / P.N. Prestamos / Patrimonio Neto	0,00	0,00	0,00
PRESTAMOS / (VENTAS/12) Prestamos / (Ventas / 12)	0,00	0,00	0,00

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos

SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA Y PATRIMONIAL

Para el análisis de la situación económica financiera y patrimonial del cliente se utilizaron los Estados Contables correspondientes a los ejercicios 2016; 2017 y 2018 (fecha de cierre 31/12 y 30/06).

Aclaraciones previas:

- Los EECC a junio 2018 no presentaban informe del auditor.
- Con fecha 28/11/2016 se decidió el cambio de fecha de cierre al 30 de junio de cada año motivo por el cual el EECC a junio 2018 corresponde a un período de 6 meses.
- Para facilitar la comparabilidad se anualizó el cuadro de resultados del ejercicio de 6 meses finalizado en junio 2018.
- El 28/06/2018 se aprobó el aumento de capital a través de la emisión de 6.000.000 de acciones con valor nominal $1 y una prima de emisión de $22.83 por acción (prima total de $137.000.000)

Principales indicadores

Económicos:

- Las ventas del ejercicio 2018 (anualizadas) alcanzaron un total de $52.089M versus $44.682M en el ejercicio anterior evidenciándose un incremento del 17% crecimiento que resultó inferior a la inflación del mismo período por lo que se puede inferir una caída del nivel de actividad.
- El costo directo redujo del 83.7% al 71.3% su incidencia sobre las ventas mientras que por el contrario los gastos de estructura mostraron un comportamiento menos eficiente y acrecentaron del 14.5% al 28.5% su participación.
- En función de lo expuesto el resultado operativo se redujo significativamente (-87%) y fue de $101M versus $762M en el ejercicio anterior.
- No se registraron intereses financieros.
- Se registraron ingresos diversos por $2.385M correspondientes principalmente a diferencia de cambio.
- Merced a las mencionadas diferencias de cambio la rentabilidad final sobre ventas logró incrementarse 35% y alcanzó un total de $1.497M (2.9% s/ventas) versus $1.106M (2.5% s/ventas) en el ejercicio anterior.

En resumen, la compañía presentó una aceptable performance económica destacándose, que pese a una caída del nivel de actividad, se mantuvo rentabilidad operativa positiva y se incrementó la rentabilidad final (merced a resultados positivos por diferencias de cambio).

Financieros:

- Merced a los créditos corrientes con la empresa controlante la liquidez corriente pasó de 124 a 351 ubicándose dentro de parámetros satisfactorios.
- El capital de trabajo creció 838% respecto del ejercicio anterior alcanzando un total de $38.697M cifra que representó el 74% de la facturación y el 24% del activo.
- Se mantuvo una razonable exposición financiera representando los activos más líquidos 126 veces las deudas comerciales y financieras corrientes.
- El EBITDA representó el 016% del pasivo corriente aunque debe considerarse que la mayor parte del pasivo es con la empresa controlante.
- No se registró deuda financiera.

En resumen, la situación financiera a 06/2018 era adecuada sustentándose en adecuados indicadores de liquidez corriente y capital de trabajo y aceptable exposición financiera.

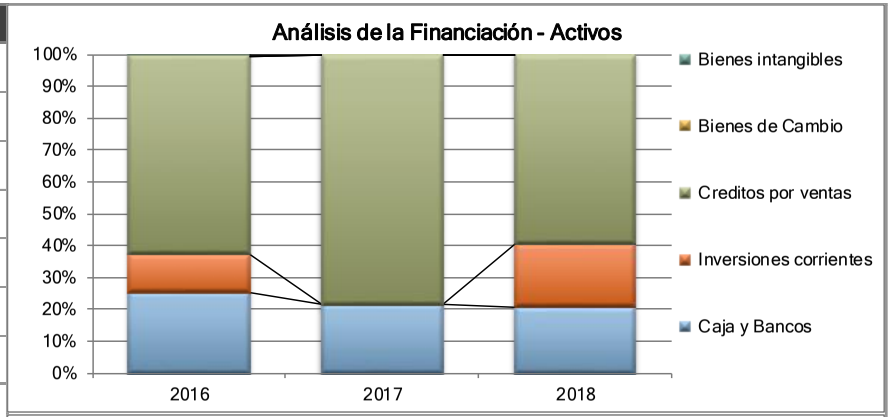
Patrimoniales:

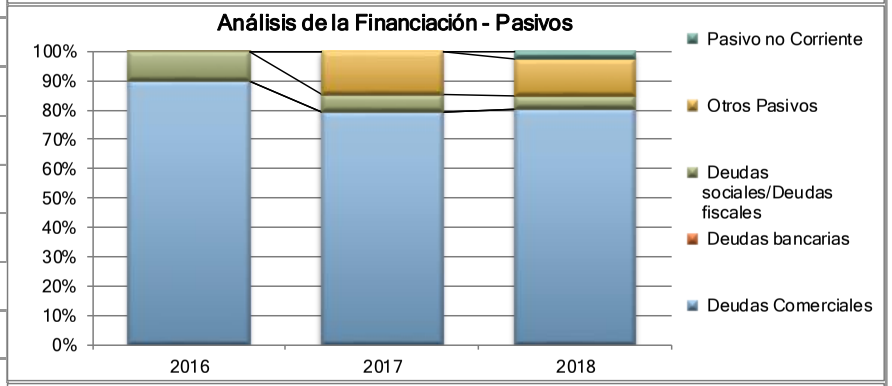
- Merced a los aportes de capital y de las primas de emisión correspondientes el PN a 06/2018 alcanzó un total de $147.957M versus $4.208M a 12/2017.
- Del total del PN $143.800M corresponden a capital y primas de emisión considerándose adecuada la conformación.
- La relación PN/activo fijo resultó satisfactoria cubriéndose la totalidad del activo no corriente con PN.
- Dentro de activo no corriente se registraron $107.250M correspondientes a créditos con la empresa controlante.
- La estructura de financiamiento mostraba que la principal fuente de recursos en el último ejercicio fue el aporte de capital realizado por la empresa controlante.
- Debido al importante aumento del PN el indicador de solvencia patrimonial pasó de 0.24 en 2017 a 9.34 en 2018 mejorando y ubicándose dentro de parámetros adecuados.

En resumen, el aporte de capital realizado permitió que la situación patrimonial a 06/2018 fuera satisfactoria.

Períodos Analizados			2016/2017/2018

Concept	dic-16	dic-17	dic-18
Caja y Bancos	3.304.762	4.068.725	3.331.168
Inversiones corrientes	1.524.393	-	3.167.169
Creditos por ventas	8.188.175	14.924.728	9.545.702
Otros Créditos	699.009	2.422.564	110.252.902
Bienes de Cambio	-	-	-
Bienes intangibles	12.036	-	-
Otros activos corrientes	1.178.733	83.089	37.493.854
Activo Corriente	**14.907.108**	**21.499.106**	**163.790.795**
Deudas Comerciales	10.592.719	13.739.395	12.739.781
Deudas bancarias	-	-	-
Deudas sociales/Deudas fiscales	1.194.974	1.038.841	705.769
Otros Pasivos	16.707	2.512.536	1.976.815
Pasivo no Corriente	-	-	411.591
Pasivo	**11.804.400**	**17.290.772**	**15.833.956**
Gastos Comerciales	3.590.843	2.612.578	8.716.154
Gastos Administración	5.308.497	3.886.310	6.140.828
Gastos Financieros	1.650	16.045	16.045
Otro egresos	84.859	-	-
Impuesto a las ganancias	1.149.564	616.641	989.360
Total	**10.135.413**	**7.131.574**	**15.862.387**



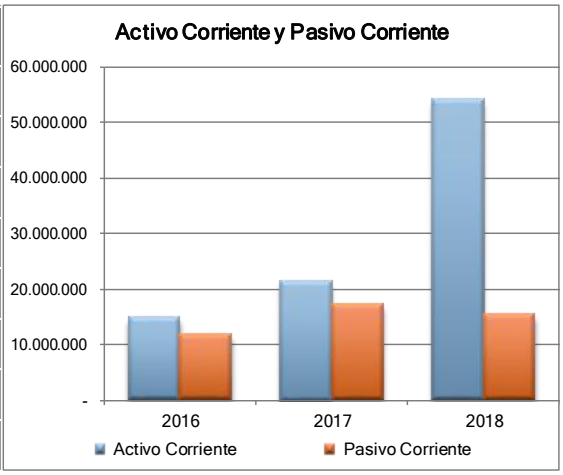




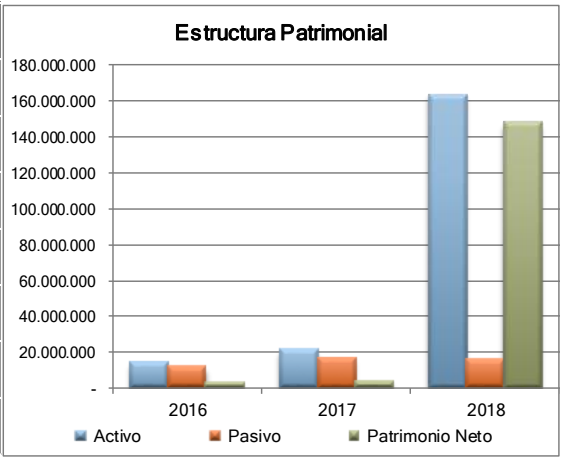
8.3 ANÁLISIS PATRIMONIAL

Períodos Analizados	2016/2017/2018

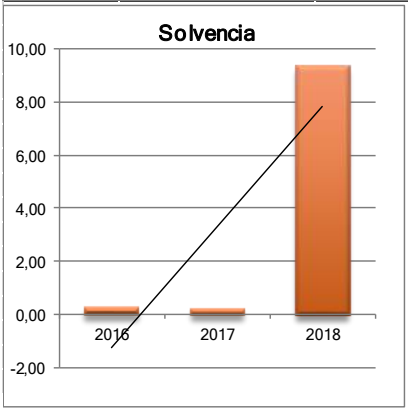
Analisis Patrimonial	dic-16	dic-17	dic-18
Solvencia	0,26	0,24	9,34
Patrimonio Neto sobre Activo	21%	20%	90%
Endeudamiento corriente	3,80	4,11	0,10
Capital corriente	0,21	0,19	0,24
Activo no Cte sobre Activo	0%	0%	67%
Financiación del activo no cte.	72,15	50,65	1,35
Deuda bancaria sobre Pasivo	0%	0%	0%
Deudas Comerciales sobre Pasivo	90%	79%	80%

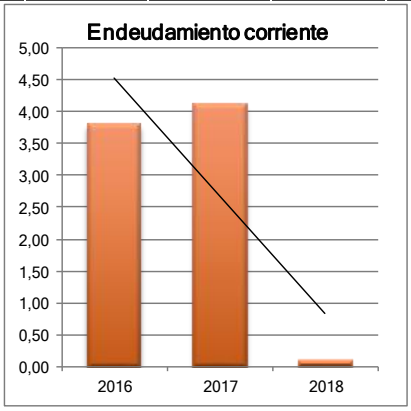


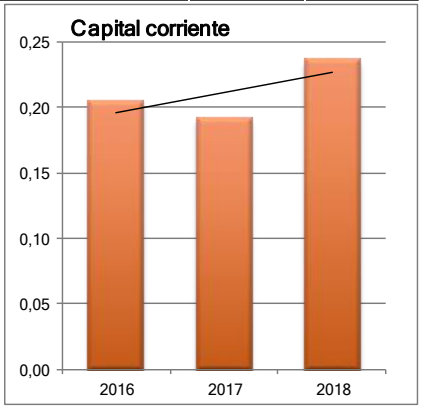
Info	dic-16	dic-17	dic-18
Activo Corriente	$ 14.864.105	$ 21.416.017	$ 54.120.066
Activo no Corriente	$ 43.003	$ 83.089	$ 109.670.729
Activo	$ 14.907.108	$ 21.499.106	$ 163.790.795
Pasivo Corriente	$ 11.804.400	$ 17.290.772	$ 15.422.365
Pasivo no Corriente	$ -	$ -	$ 411.591
Pasivo	$ 11.804.400	$ 17.290.772	$ 15.833.956
Patrimonio Neto	$ 3.102.708	$ 4.208.334	$ 147.956.839



Trends







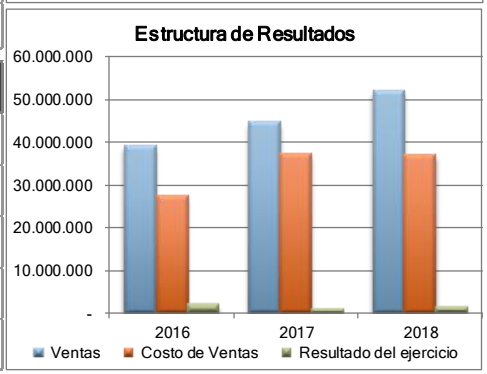
Importes Expresados en Miles de Pesos

8.4 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

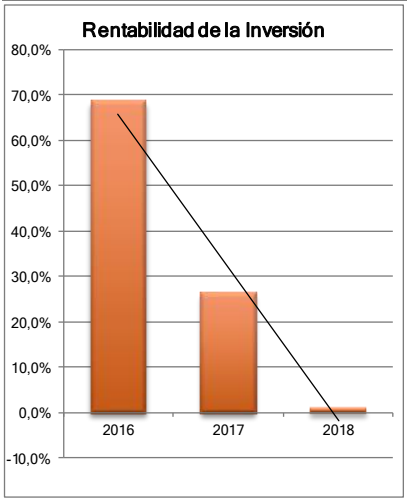
Períodos Analizados	2016/2017/2018		
Análisis de rentabilidad	dic-16	dic-17	dic-18
Rentabilidad de la inversión total	68,5%	26,3%	1,0%
Rentabilidad ordinaria de la inversión	105,6%	41,3%	1,7%
Rentabilidad ordinaria sobre el activo	22,0%	8,1%	1,5%
Resultado bruto sobre ventas	30,0%	16,3%	28,7%
Rentabilidad sobre Ventas	5,4%	2,5%	2,9%
Costo del financiamiento	0,0%	0,1%	0,1%
Rentabilidad del capital	265,7%	138,2%	1,0%

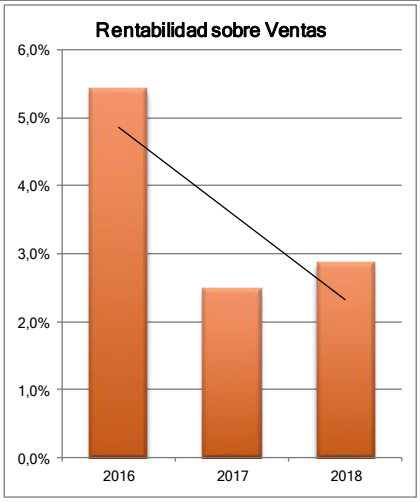


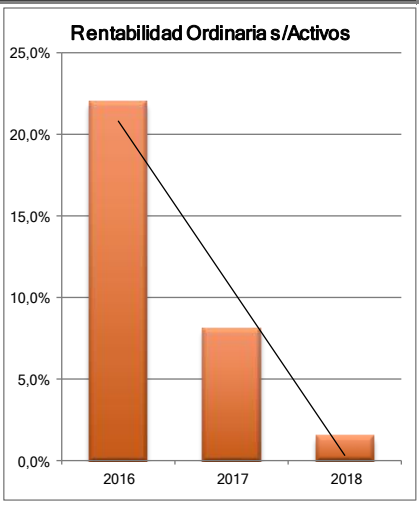
Info	dic-16	dic-17	dic-18
Ventas	$ 39.288.322	$ 44.682.244	$ 52.089.252
Costo de Ventas	$ 27.505.090	$ 37.421.233	$ 37.131.322
Resultado del ejercicio	$ 2.125.823	$ 1.105.623	$ 1.497.010
EBITDA/Ventas	0,08	0,04	0,05
EBITDA/Intereses	1.993,94	108,35	155,96



Trends





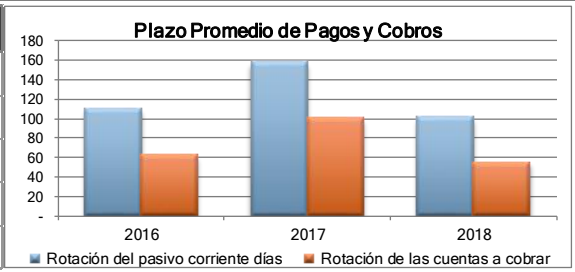


Importes Expresados en Miles de Pesos

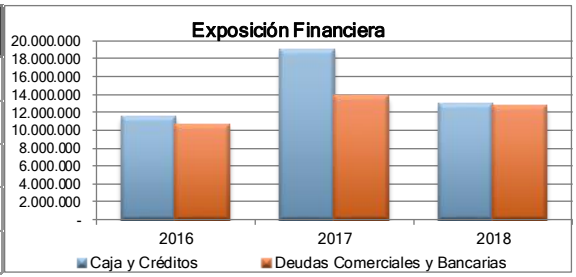
8.5 ANÁLISIS FINANCIERO

Períodos Analizados	2016/2017/2018

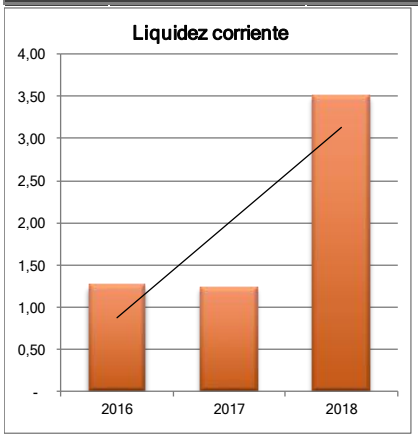
Analisis Financiero	dic-16	dic-17	dic-18
Liquidez corriente	1,26	1,24	3,51
Liquidez acida	1,26	1,24	3,51
Rotación del pasivo corriente días	111	159	102
Rotación de las cuentas a cobrar	63	101	55
Efecto Palanca	0,14	0,05	0,01

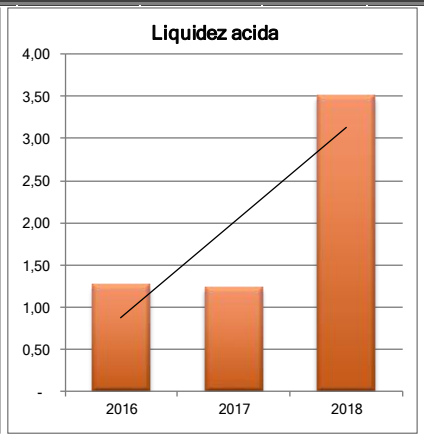


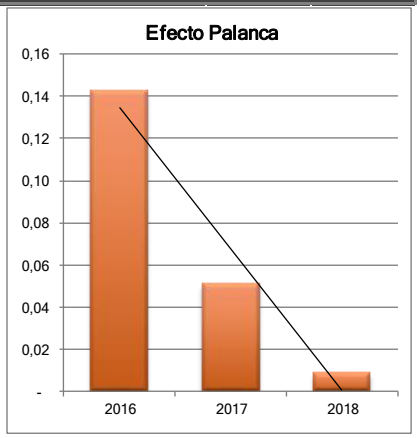
Info	dic-16	dic-17	dic-18
Caja y Bancos	3.304.762	4.068.725	3.331.168
Creditos por ventas	8.188.175	14.924.728	9.545.702
Deudas Comerciales	10.592.719	13.739.395	12.739.781
Deudas bancarias	-	-	-
Deuda Financiera s/ P.Neto	-	-	-

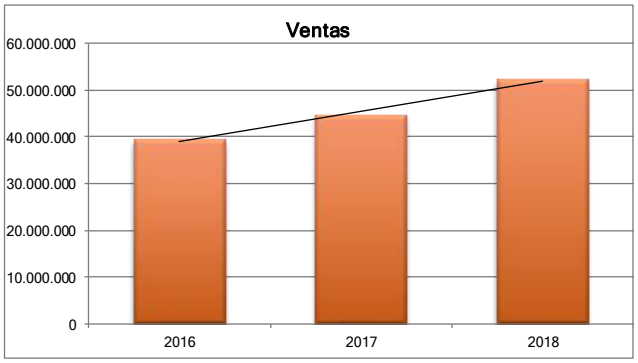


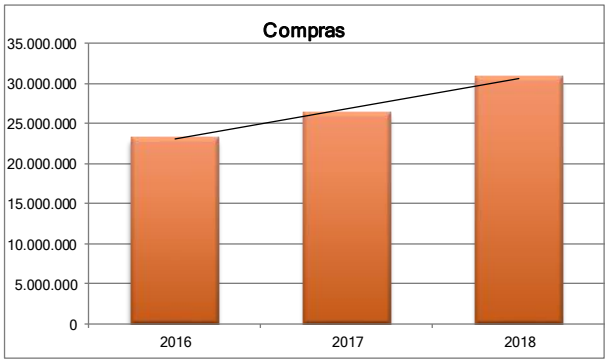
Trends







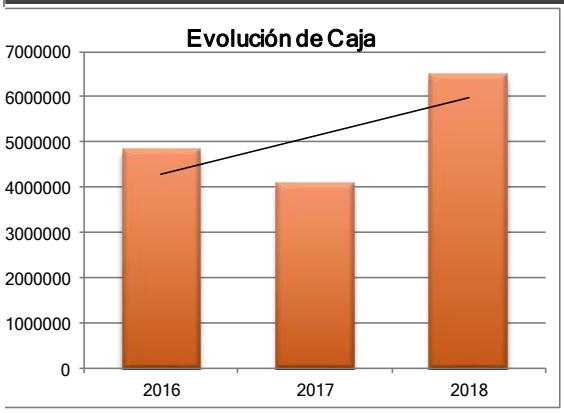


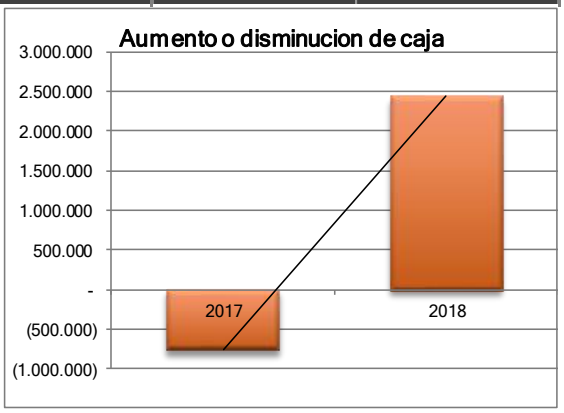


Importes Expresados en Miles de Pesos

8.6 ANÁLISIS DE FLUJO DE FONDOS

Períodos Analizados	2016/2017/2018	
Análisis del Flujo de fondos	**dic-17**	**dic-18**
Resultado del ejercicio	**$ 1.105.623,00**	**$ 1.497.010,00**
Amortizaciones de Bienes de Uso	$ 120,00	$ -
Depreciacion de Intangibles	$ -	$ -
Generación interna de fondos	**$ 1.105.743,00**	**$ 1.497.010,00**
Variación de créditos por ventas	$ -6.736.553,00	$ 5.379.026,00
Variación de otros créditos	$ -1.723.555,00	$ -107.830.338,00
Variación de Bienes de Cambio	$ -	$ -
Variación de otros activos corrientes	$ 1.095.644,00	$ -37.410.765,00
Variación de cuentas a pagar	$ 3.146.676,00	$ -999.614,00
Variación de deudas sociales	$ -89.024,00	$ 380.009,00
Variación de deudas fiscales	$ -67.109,00	$ -301.490,00
Variación de otras deudas	$ 2.495.829,00	$ -535.721,00
Variación de previsiones para contingencias	$ -	$ -
Ajuste		
Flujo de fondos operativos netos	**$ -772.349,00**	**$ -139.821.883,00**
AREA/Dividendos pagados / Honorarios	$ 3,00	$ -748.505,00
Aporte de capital / Ajustes AREA	$ -	$ 143.000.000,00
Adquisicion de Bienes de Uso	$ 11.916,00	$ -
Flujo de fondos antes de la financiación	**$ -760.430,00**	**$ 2.429.612,00**
Variacion de deudas financieras corrientes	$ -	$ -
Variacion de deudas financieras no corrientes	$ -	$ -
Aumento o disminucion de caja	**$ -760.430,00**	**$ 2.429.612,00**





Importes Expresados en Miles de Pesos

8.7 CÁLCULO DE CAPACIDAD DE CONTRATACIÓN

Datos Estadísticos			Niveles de Crédito teóricos s/Balance		
Ventas Mensuales	4.340.771,0	$	S/Patrimonio Neto	5.594.618,0	$
Compras Mensuales	2.561.054,9	$	S/Capital de Trabajo	1.185.238,0	$
Modo de Cobro s/Balance	68	días	S/Activos Líquidos	345.703,7	$
Modo de Pago s/Balance	118	días	S/Variables Combinadas	1.683.045,3	$

8.8 SCORE DE BALANCE

Períodos Analizados				2016/2017/2018			
Concept	Expresado por	Valor	Grade	Concept	Expresado por	Valor	Puntaje
Analisis Patrimonial				**Analisis Financiero**			
Solvencia	ratio	5,71	10	Liquidez corriente	ratio	2,60	10
Endeudamiento corriente	ratio	1,66	4	Liquidez acida	ratio	2,60	10
Capital corriente	%	22,1%	6	Rotación del pasivo corriente días	días	118	6
Activo no Cte sobre Activo	%	40,3%	9	Rotación de las cuentas a cobrar	días	68	10
Financiación del activo no cte.	ratio	24,30	10	Efecto Palanca	ratio	0,04	5
Deuda bancaria sobre Pasivo	%	0,0%	10	**Analisis de Eficiencia**			
Deudas Comerciales sobre Pasivo	%	81,6%	1	Gastos Financieros sobre Ventas	%	0,0%	10
Análisis de rentabilidad				Gastos Comerciales sobre Ventas	%		
Rentabilidad de la inversión total	%	17,5%	8	Gastos Administración sobre Ventas	%		
Rentabilidad ordinaria de la inversión	%	27,2%	8	Gastos Totales sobre Ventas	%		
Rentabilidad ordinaria sobre el activo	%	6,2%	3	Vida restante de Bienes de Uso	años	0	1
Resultado bruto sobre ventas	%			Rotación de bienes de cambio	días	-	10
Rentabilidad sobre Ventas	%			Rotación del activo	veces	1,11	1
Costo del financiamiento	%	0,1%	10	Total			
Rentabilidad del capital	%	75,0%	10	75,96			
EBITDA/Ventas	%		3				
EBITDA/Intereses	%		10				

