

INFORME DEL GERENTE DE CREDIMETRICA S.A.

Quito, D.M., Abril 28 de 2010

Señores
ACCIONISTAS DE CREDIMETRICA S.A.
Presente.-

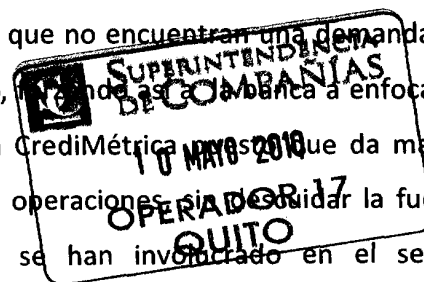
De mi consideración:

En cumplimiento a lo estipulado en la Ley de Compañías y en los Estatutos Sociales de la Compañía, Artículo 25, literal g), elevo a su consideración el informe de las principales actividades de la empresa y los resultados obtenidos hasta el mes de marzo del presente año.

I. BREVE ENTORNO MACRO POLÍTICO-ECONÓMICO

Durante todo el 2009 y el primer trimestre del presente año, el Ecuador está viviendo un ambiente de cierta estabilidad económica. Si bien es cierto, el entorno político ha sufrido un desgaste de credibilidad por el gobierno y el ruido político de un régimen populista; no debemos desatender que la estabilidad monetaria y de las tasas de interés han creado un importante impulso en ciertos sectores de la economía, con una consecuente mejoría en ingresos, capacidad adquisitiva y de endeudamiento en la clase media.

El sistema financiero sufrió los embates de la política restrictiva del gobierno nacional, respecto al cobro por servicios. Por otro lado, el exagerado gasto fiscal ha generado importantes excendos de liquidez en el sistema financiero, los mismos que no encuentran una demanda de crédito del sector corporativo ni de la banca de desarrollo, llevando así a la banca a enfocarse en créditos de consumo y PyMES, tema que beneficia a Credimétrica por ser el que da mayor apertura por parte del sistema para desarrollar nuestras operaciones, así como la fuerte competencia que representan muchas entidades que se han involucrado en el sector



24

automotriz, ofreciendo créditos con ciertos beneficios y promociones que resultan atractivas para el prosumidor.

Nuestras expectativas para el resto del año 2010, presuponen un macro ambiente estable y con gran liquidez, el mismo que, posiblemente, forzará una baja en las tasas de interés activas, y en menor grado las pasivas. Esta reducción de márgenes, y la rentabilidad del sistema financiero, entre otros factores, presionarán al sistema a optimizar sus costos operativos en forma drástica, evitando así un gasto excesivo y superfluo de recursos. Cabe recalcar que la banca ecuatoriana es una de las menos eficientes de la región en términos de costos de intermediación.

El ambiente regulatorio de la banca cada vez es más hostil, lo cuál ha favorecido a las cooperativas de ahorro y crédito, a los negocios de crédito directo comercial, y paulatinamente al mercado de valores, que crece sobre cimientos fuertes gracias a clientes emisores del sector corporativo, además de que existen cada más inversionistas en el mundo institucional fuera del IESS.

Por ejemplo: el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, IESS, tiene una gran cantidad de recursos para invertir en el sector privado, los mismos que, a pesar de las importantes inversiones en bonos del estado para financiar el gasto público, siguen creciendo en mayor proporción que la oferta o disponibilidad de títulos valores; incluso el Director del IESS, hace poco tiempo, nos manifestó que al momento la institución cuenta con más de MIL MILLONES de dólares para inversiones privadas SIN EXISTIR DEMANDA. En todo caso, no podemos basar nuestras proyecciones de crecimiento exclusivamente en esta fuente.

La crisis financiera internacional ha obligado a los reguladores bancarios de todo el mundo a replantear sus leyes bancarias y del mercado de valores.

Los EEUU a la cabeza del Grupo de los 20 (G-20) ya iniciaron sus proyectos de reforma a dichas leyes que, según declaraciones universales de los miembros del grupo, apuntan a una nueva separación de las actividades de banca comercial (depósitos y préstamos) y de la banca de inversión o mercado de valores, reduciendo considerablemente a los principales grupos

financieros del hemisferio norte, creando mayor ímpetu a los bancos de inversión y casas de valores a nivel mundial.

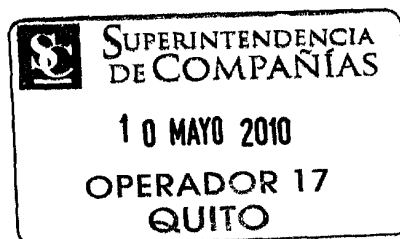
El Ecuador no está exento de estas iniciativas, pues tenemos conocimiento de algunas reformas que se están planificando, incluso ya existen proyectos de reforma a la ley del mercado de valores que pretenden reducir el alcance tradicional de los bancos y romper con la hegemonía que han establecido desde décadas atrás.

Finalmente, considero que seremos testigos de una gradual eliminación de la banca *offshore* de los bancos ecuatorianos; pues este gobierno está convencido de que las únicas razones para mantener depósitos en este tipo de banca son para evitar impuestos y declaraciones patrimoniales. Políticamente será un gran paso obligar a traer al país los depósitos de los denominados "pelucones", y que inviertan dentro del país para beneficio de todos. Este fenómeno, ilegal por naturaleza, podría traer aproximadamente 2 mil millones de dólares, los cuales se encuentran concentrados en cerca de 5,000 inversionistas.

Otro tema que seguimos con cercana atención, se refiere al mantenimiento de la dolarización, siendo el principal instrumento de la estabilidad económica reciente; un cambio al modelo, supondría incertidumbre e inestabilidad entre la población, con un gran costo político, y parecería ser que las presiones de déficit fiscal y comercial serían manejables con créditos externos e internos.

II. GESTIÓN COMERCIAL, LEGAL, ADMINISTRATIVA Y DE PROCESOS

En abril del 2009, arrancó el proyecto de creación de una empresa de *outsourcing* de crédito para el Grupo ASSA. Este pequeño plan piloto fue complementado con la participación del grupo Amador de la ciudad de Ibarra. La relativa estabilidad económica del país, así como la importante adquisición del Grupo MEP (Mirasol- E-Maulme, Proauto), por parte de accionistas de CrediMétrica, nos obligó a no sólo redimensionar el proyecto original, sino repensarlo en su totalidad.



La cobertura regional con 21 puntos de venta, la dimensión comercial que anticipa ventas de 115,000 unidades en el país, más de \$300 millones en ventas por los concesionarios afiliados, la liquidez del sistema financiero, la capacidad y complejidad de los procesos y sistemas, los RRHH, etc., exhiben una película bastante diferente al piloto inicial.

El Directorio y la Gerencia General han sabido aprovechar estas grandes oportunidades, y hoy les presentamos una empresa construida sobre bases sólidas, capaz de enfrentar cualquier reto y con el conocimiento, preparación y experiencia suficiente para aventarse a competir exitosamente en el contexto y realidad de nuestro país.

- **ESTRUCTURA RRHH**

La estructura ejecutiva de CrediMétrica S.A. ha sido completada hasta marzo del año en curso, para fines de junio se espera concluir las contrataciones del equipo comercial, crediticio y de inversiones para la red de oficinas.

Gracias a la fortaleza del área de sistemas y procesos, CrediMétrica nace como una empresa liviana respecto a recursos humanos. El 90% del personal integra el área ejecutiva, con alta preparación, títulos universitarios y superiores, por otra parte contamos con un mínimo de personas que constituyen parte del personal de apoyo.

El concepto de descentralización y empoderamiento de las oficinas ha sido considerado desde un inicio, permitiéndonos brindar un servicio de óptima calidad y grandes oportunidades de desarrollo profesional para nuestro personal, incluso se han incorporado planes de compensación variable a fin de motivar adecuadamente la productividad y desempeño de todos quienes integran el equipo CrediMétrica. (ANEXO ORGANIGRAMA)

III. LEGAL

La empresa hizo un importante cambio a sus estatutos en septiembre del 2009: la razón social de BURSAMETRICA OUTSOURCING S.A. fue reemplazada por CREDIMETRICA S.A.

Adicionalmente, el capital suscrito se aumentó a \$ 500,800, habiendo pagado \$ 150,800, para completar posteriormente la suma de \$ 500,800 dentro de dos años a partir de esa fecha.

Adicionalmente se constituyeron las empresas asociadas Metriseg S.A. y Credisistemas S.A., ambas con la misma composición accionaria de CrediMétrica, cuyas actividades son Broker de Seguros y Asesoría tecnológica en procesos, respectivamente.

- **PROCESOS Y SISTEMAS**

La nueva realidad de CrediMétrica nos obligó a redefinir todo el modelo de sistemas. La alianza estratégica que se creó con el Sr. Alfonso Vasco y el Sr. Santiago Cornejo no fue suficiente para abastecer los procesos del nuevo paradigma, por lo tanto el Directorio aprobó la propuesta de crear un equipo propio de procesos y de desarrollo que se ampare bajo una nueva empresa que debería ser creada. Es así como surge Credisistemas S.A., la misma que hasta la fecha cuenta con tres Ingenieros de Procesos, tres Ingenieros en Sistemas en el área de desarrollo, y un jefe del equipo, que es además especialista en bases de datos.

Este equipo de primera línea nos ha permitido lanzar la primera versión del sistema para CreDirecto; una herramienta única en el país, que será clave para el crecimiento exponencial previsto para este año y el siguiente. Cabe recalcar las palabras de nuestro presidente, José Luis Sevilla, al mencionar que este sistema cumple un gran anhelo de más de diez años.

Debo mencionar que este desarrollo se ha logrado SIN inversion importante en equipos ni licencias gracias a la autorización del Directorio, quienes acogieron una recomendación de la gerencia de iniciar operaciones bajo el concepto de *outsourcing* de *hardware*, vía el denominado "*cloud computing*". A través de este modelo enfocaremos nuestro esfuerzo en desarrollar nuevos servicios, sin perder tiempo en el costoso y complejo mantenimiento de un centro de computo y docenas de PC's. Además, nos permitirá ofrecer a nuestros socios y clientes esta tecnología, generando ingresos que cubrirán parte de los costos del equipo de sistemas.

En los próximos 60 días estaremos presentando al Directorio la propuesta de este servicio, que nos librerá de invertir alrededor de \$450,000 en equipos y licencias.

- **COMERCIAL**

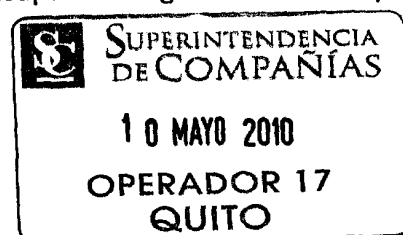
A finales de diciembre del año pasado, CrediMétrica inició sus operaciones comerciales en Proauto: presentando el producto, capacitando al personal de ventas, además generó una campaña de lanzamiento a nivel interno, el mismo que fue acompañado de material publicitario que se exhibió en las cuatro agencias que posee el concesionario.

Durante el primer periodo de operación (finales del mes de diciembre y todo el mes de enero), se concretaron 45 negocios, por un valor de \$573.456,40, siendo una cifra bastante positiva, considerando que fue un proceso totalmente nuevo para el concesionario, puesto que nunca habían trabajado con crédito directo.

Durante el primer trimestre del año en curso, hemos iniciado operaciones con Imbauto, Central Car, Autosierra y Vehysa. En todos estos concesionarios, al igual que en Proauto, estamos utilizando la marca **CreDirecto** respetando la identidad corporativa de cada uno de los concesionarios. CreDirecto viene a ser el "producto de la casa".

En estos tres primeros meses, se han concretado 146 operaciones por un monto de 2.3 millones de dólares. Hasta junio, CrediMétrica brindará el servicio de procesamiento de CreDirecto en Assa, Mirasol y E-Maulme.

Tomando en cuenta el aprendizaje de los primeros meses de operación, el retraso en iniciar operaciones en ciertos concesionarios y el aumento de proyecciones de ventas en la industria para el 2010, se ha realizado un reajuste al presupuesto original de livianos. La nueva meta para el año es procesar con CreDirecto, el financiamiento para 2.158 unidades, es decir, un incremento de 183 unidades en relación al presupuesto original. La meta implica un monto estimado a procesar de 28 millones de dólares.



Tenemos avances importantes en nuestro producto para financiamiento de camiones y hasta junio 30 estaremos procesando solicitudes para **CrediTruck** en todos los concesionarios del grupo.

Mauro Calle, con larga trayectoria en el mundo financiero, tanto en riesgos como en financiamiento automotriz, se incorporó a CrediMétrica hace dos semanas y se encuentra en proceso de conformar una estructura especializada, que brinde un servicio eficiente a los concesionarios.

En marzo, realizamos la primera operación para financiar 10 camiones por un valor de 589 mil dólares via UNIFINSA.

Hemos establecido para este año una meta de procesar créditos para 136 camiones por un valor cercano a los 4 millones de dólares. Pensamos que esta meta podrá ser superada.

Hemos concretado operaciones de venta de cartera con varias instituciones financieras y confiamos en las próximas semanas establecer relaciones formales con muchas más. Al momento contamos con líneas para financiamiento de livianos, de pesados e incluso para vehículos usados.

En cuanto a inversiones, se han definido las características, beneficios e imagen de los productos que se ofrecerán a inversionistas naturales y a cooperativas. María Paz Ricaurte, una profesional con larga trayectoria en el mundo de inversiones, se integró e inició sus funciones dentro del equipo CrediMétrica.

- **COMENTARIOS A LOS ESTADOS FINANCIEROS**

ACTIVOS

Al cierre del año 2009, el activo esta conformado principalmente por:

Cifras en dólares norteamericanos:

Liquidez inmediata	US\$ 328.587,77 (20.72%)
Instrumentos financieros	US\$1.031.376,83 (65.04%)

Dentro de los instrumentos financieros se encuentra cartera restringida por US\$535.634,29 que es cartera generada y comprada a ASSA, actualmente se encuentra pignorada a favor del Banco Internacional para garantizar el crédito a largo plazo.

De igual forma dentro de los instrumentos financieros hay derechos fiduciarios del fideicomiso de administración cartera automotriz ASSA por un monto de US\$494.742,53. Este fideicomiso tiene por objeto administrar los flujos de la cobranza de la cartera que se encuentra aportada en el mismo.

PASIVOS

Al cierre del año 2009, el pasivo esta conformado principalmente por:

Cifras en dólares norteamericanos:

Obligaciones financieras CP (1) US\$ 211.054,24 (13.31%)

Acreedores comerciales (2) US\$ 643.158,74 (40.56%)

Obligaciones financieras LP (3) US\$ 613.945,76 (38.72%)

- (1) Corresponde a la porción corriente de la obligación a largo plazo contraída con el Banco Internacional que tiene como garantía la cartera restringida a la cual se hace mención en los comentarios a los activos de la empresa.
- (2) Dentro de este rubro, se encuentra la deuda con ASSA por US\$615.295,96 dólares, que es el saldo de la primera compra de cartera realizada en el año 2009 por US\$ 1.3 millones.
- (3) Corresponde a la porción a largo plazo de la operación del Banco Internacional por US\$489 mil dólares y una operación con Smith Barney, entidad de crédito del exterior por US\$ 125.000,00.

PATRIMONIO

El patrimonio neto de los accionistas al cierre del año 2009 fue de US\$ 87.335,98, debido a la pérdida del ejercicio pre-operativo que fue un monto equivalente a US\$ 62.664,02, con relación al capital pagado que fue de US\$150.000,00. Durante el 2010 debemos pagar el capital suscrito hasta US\$500.800,00 así mantener la solvencia de la empresa, amortizando los costos del pre-operativo.

La Administración ha adoptado como política el mantener una posición conservadora en los estados financieros de la empresa, tratando de mantener el costo del fondeo lo más bajo posible para maximizar la rentabilidad de los activos productivos generados por la empresa y de esa forma poder mitigar el impacto de la pérdida para el periodo de pre-operación.

• OPERACIONES

CrediMétrica S.A. inicia su etapa operativa como empresa asesora en procesos de crédito y compra de cartera a finales del año 2009.

Hasta la fecha de este informe ha procesado y comprado cartera automotriz por aproximadamente 2.3 millones de dólares, más la compra de cartera que se realizó a ASSA en junio de 2009 por un equivalente a 1.3 millones de dólares, y la que se efectuó recientemente, (marzo de 2010), a Autosierra y CentralCar por 700 mil dólares, dando un total de 4.3 millones de dólares hasta la fecha.

Cabe mencionar que tanto la compra realizada a ASSA en el 2009 como a CentralCar y Autosierra en marzo de 2010 fue cartera generada por dichos concesionarios sin atravesar el proceso de crédito de CrediMétrica.

La operación de CrediMétrica S.A. está orientada a servir a concesionarios afiliados de la red Chevrolet a nivel nacional, con una ligera participación de las marcas Hyundai y Volkswagen. El principal objetivo es ayudar a incrementar las ventas a crédito de los vehículos, proporcionando un servicio de alta calidad en el procesamiento de solicitudes de crédito, para lo cual se ha invertido en recursos para el desarrollo de una plataforma tecnológica que trabaja

conjuntamente con proveedores de información tales como el Registro Civil, SRI, burós de crédito y próximamente con otras entidades que permitan validar información de los solicitantes de manera automática y con un tiempo de respuesta mínimo.

Tal como se menciona en los comentarios a los estados financieros, el año 2009 fue pre-operativo, sin embargo, en el mes de marzo del presente año se ha alcanzado un equilibrio económico para la empresa con importantes proyecciones de crecimiento y con previsiones de mejora para lo que resta del año.

A la fecha de emisión de este informe, CrediMétrica atiende a los siguientes concesionarios:

- Proauto S.A. (Chevrolet)
- Imbauto S.A. (Chevrolet)
- CentralCar S.A. (Chevrolet)
- Autosierra S.A. (Volkswagen)
- Vehysa S.A. (Hyundai)

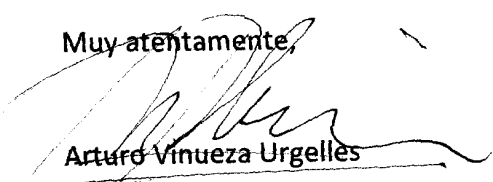
Actualmente el piloto del sistema automatizado de crédito se está ejecutando en Proauto, para posteriormente implementarlo en los demás concesionarios, adaptándolo a las necesidades y requerimientos de cada uno de ellos, antes del primer semestre de este año debemos iniciar operaciones en:

- Mirasol (Chevrolet)
- E-Maulme (Chevrolet)

Con la participación en todos los concesionarios, CrediMétrica espera procesar alrededor de 2.100 créditos automotrices para el 2010, que del total estimado de unidades vendidas a crédito (70.500, 70% de 115.000 unidades) .

Pongo a su consideración señores accionistas el presente informe, sin antes dejar de agradecer al Directorio por su decidido apoyo durante estos meses de gestión.

Muy atentamente,


Arturo Vinuesa Urgelles

Gerente General

