

Quito, D.M., marzo 28 de 2011

Señores
ACCIONISTAS DE CREDIMETRICA S.A.
Presente.-

De mi consideración:

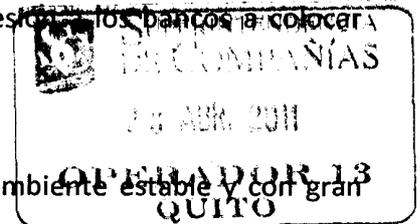
En cumplimiento a lo estipulado en la Ley de Compañías y en los Estatutos Sociales de la Compañía, Artículo 25, literal g), elevo a su consideración el informe de las principales actividades de la empresa y los resultados obtenidos en el período correspondiente al ejercicio 2010.

BREVE ENTORNO MACRO POLÍTICO-ECONÓMICO

Durante todo el año 2010 el País se ha mantenido en un ambiente de estabilidad económica. El gasto público mantiene un nivel de liquidez extraordinario en el sistema bancario, lo que ha presionado a una leve reducción de tasas de interés y mucha presión a los bancos a colocar cartera.

Nuestras expectativas para el año 2011, 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 cual 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



A handwritten signature and initials, possibly "A", written in black ink at the bottom right of the page.

corporativo, además de que existen cada más inversionistas en el mundo institucional aparte del IESS.

Seguimos monitoreando de cerca las políticas del gobierno respecto a la dolarización. Este modelo ha permitido cierta estabilidad económica y su abandono sería un desastre para el país. La mejoría a de la balanza comercial nos debe dar una tranquilidad cauta, pero es un tema a monitorear con cercana atención.

GESTIÓN COMERCIAL, LEGAL, ADMINISTRATIVA Y DE PROCESOS

• GESTION COMERCIAL

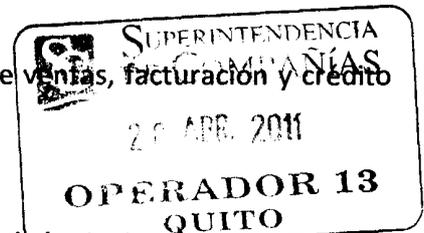
A finales de diciembre del año 2009, Credimétrica inició sus operaciones comerciales con el objetivo de brindar una solución de análisis, procesamiento e instrumentación de cartera para concesionarios automotrices.

El servicio de Credimétrica buscó que nuestros clientes incrementen la venta de vehículos, a través de una oferta de crédito directo en toda la red de concesionarios atendidos.

Credirecto fue la marca que identificó las operaciones de vehículos livianos, mientras que Creditruck se utilizó para operaciones correspondientes a camiones.

El servicio de Credimétrica hacia los concesionarios abarcó:

1. El desarrollo de una metodología de análisis crediticio acorde a sus necesidades.
2. La instalación de una herramienta tecnológica automatizada (Credirecto) y otra semi automatizada (Creditruck) que disminuyeron la carga operativa del personal del concesionario.
3. El procesamiento, calificación e instrumentación de las operaciones.
4. El soporte comercial, crediticio, legal y de mercadeo que sirvió para comercializar y posicionar el producto, adecuadamente.
5. La capacitación necesaria y permanente al personal de ventas, facturación y crédito para la ejecución de los procesos.



Con este modelo, Credimétrica introdujo su oferta de negocio de la siguiente manera.

1. Credirecto: arranque de operaciones en diciembre 2009. El primer concesionario atendido fue Proauto y, hasta julio de 2010, se incorporaron Imbauto, Central Car,

Mirasol, Emaulme, Automotores de la Sierra (distribuidores Chevrolet) y Autosierra (distribuidor Volkswagen).

2. Creditruck: arranque de operaciones en mayo de 2010 siendo el primer punto atendido Proauto. Paulatinamente, hasta agosto, se incorporaron Imbauto, Mirasol, Emaulme y Automotores de la Sierra.

Los servicios y herramientas brindados por Credimétrica tuvieron gran acogida en todos los puntos de venta, pues permitieron otorgar respuestas oportunas al cliente final (comprador de vehículo) y enfocar los esfuerzos de los distribuidores en la gestión comercial. Gracias a esto, el crecimiento de operaciones de Credimétrica fue importante y acelerado, arrojando así los siguientes resultados hasta diciembre 2010.

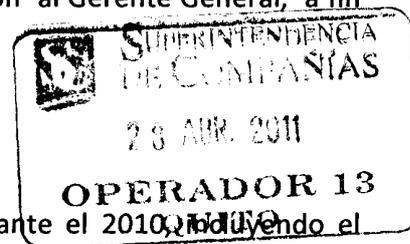
CONCESIONARIO	EN UNIDADES		
	LIVIANOS	CAMIONES	LIV + CAM
MIRASOL	270	14	284
E MAULME	698	26	724
PROAUTO	493	29	522
ASSA	137	62	199
IMBAUTO	93	23	116
CENTRAL CAR	120	-	120
AUTOSIERRA	61	-	61
TOTAL	1872	154	2026

CONCESIONARIO	EN MONTO		
	LIVIANOS	CAMIONES	LIV + CAM
MIRASOL	\$3.897.831	\$370.187	\$4.268.017
E MAULME	\$10.011.947	\$716.185	\$10.728.132
PROAUTO	\$6.353.526	\$1.317.259	\$7.670.785
ASSA	\$1.967.551	\$2.684.370	\$4.651.922
IMBAUTO	\$1.226.335	\$1.086.989	\$2.313.324
CENTRAL CAR	\$1.660.636	-	\$1.660.636
AUTOSIERRA	\$962.002	-	\$962.002
TOTAL	\$26.079.828	\$6.174.990	\$32.254.818

Con fecha 26 de noviembre del 2010 se suscribió escritura de reforma de estatutos de la Compañía, respecto de las Facultades del Directorio, en lo que respecta a los montos que requieren de su aprobación, ampliando las facultades de negociación al Gerente General, a fin de agilizar las negociaciones de cartera.

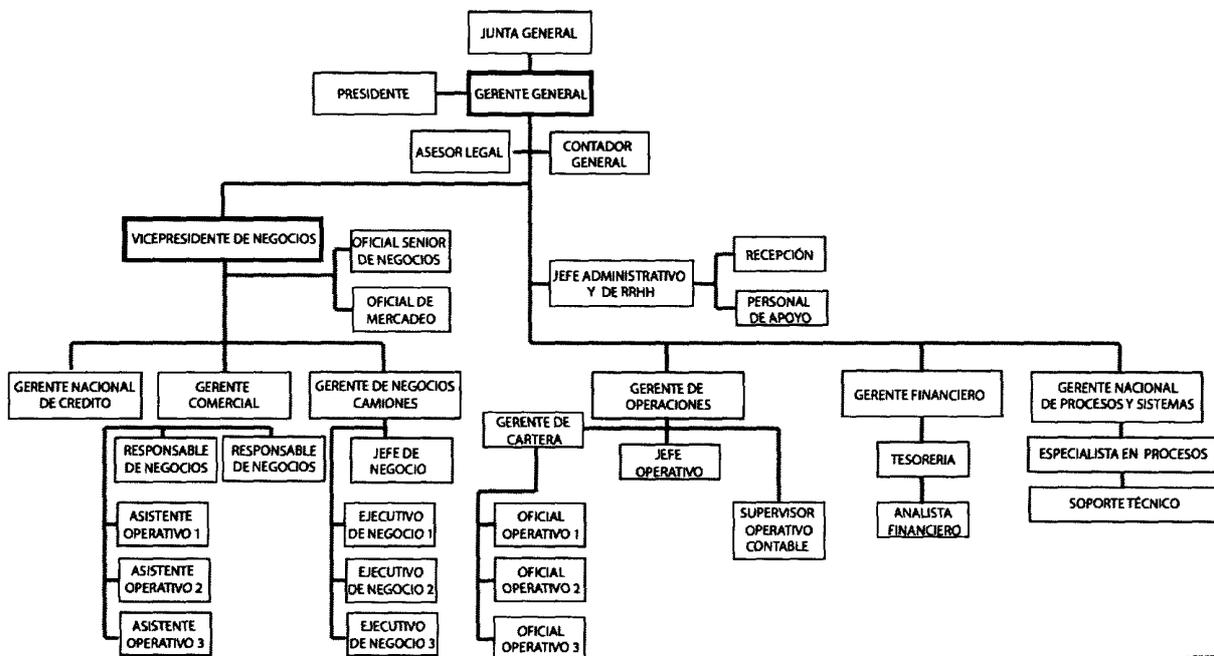
- **ESTRUCTURA RECURSOS HUMANOS**

La estructura ejecutiva de Credimétrica S.A. fue completada durante el 2010, incluyendo el equipo comercial, crediticio y de inversiones para la red de oficinas.



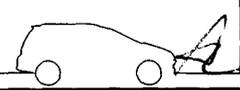
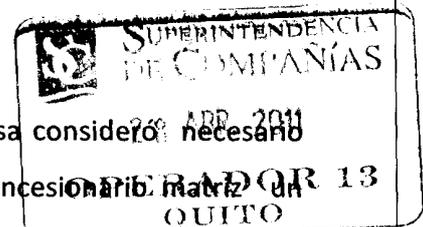
Gracias a la fortaleza del área de sistemas y procesos, CrediMétrica nace como una empresa liviana respecto a recursos humanos. El 90% del personal integra el área ejecutiva, con alta preparación, títulos universitarios y superiores, por otra parte contamos con un mínimo de personas que constituyen parte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



• **LEGAL**

En vista del crecimiento del negocio en cada concesionario, la empresa considero necesario contar con abogados de apoyo, por lo que se incorporó en cada concesionario un abogado con el fin de agilizar el proceso de validación y aprobación legal de las operaciones generadas en los puntos de venta. Manejamos diferentes esquemas de contratación: a tiempo completo, a tiempo parcial y por honorarios, esto en función de los acuerdos de producción con cada concesionario. La Compañía cuenta con dos abogados de planta, la una a tiempo completo y la otra a tiempo parcial.



Respecto del aumento de capital suscrito de la Compañía, actualmente se encuentra pagado USD. 150.800, quedando por pagar la diferencia hasta completar los USD. 500.800, que podrá hacerse hasta el próximo año, de acuerdo a la Ley.

• PROCESOS Y SISTEMAS

La nueva realidad de CrediMétrica nos obligó a redefinir todo el modelo de sistemas. Durante el 2010 se constituyó la empresa CrediSistemas, en la cual CrediMétrica participa como accionista principal. Esta cuenta hasta la fecha con dos Ingenieros de Procesos, cuatro 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.

Debo mencionar que este desarrollo se ha logrado SIN inversión 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.

• COMENTARIOS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

ACTIVOS

Al cierre del año 2010, el activo está conformado principalmente por:

Cifras en dólares americanos:

Liquidez inmediata	US\$ 125.403,55 (2.23%)
Instrumentos financieros	US\$7.645.212,76 (74.91%)



Dentro de los instrumentos financieros se encuentra cartera restringida por US\$3.134.504,19 que es cartera generada y comprada a varios concesionarios y que a la fecha se encuentra pignorada a favor del Banco Internacional para garantizar operaciones a largo plazo.

Al cierre del año 2010, existe un monto de US\$191.988,12 de cartera vencida, que son valores que se quedaron pendientes de cobro de la cartera administrada por Credimétrica y sobre los cuales se procedió a realizar la provisión del caso autorizada por la Ley de Régimen Tributario Interno.

Cuentas por Cobrar US\$2.205.880,82

Dentro de este rubro, principalmente se encuentran los siguientes valores: US\$674.411,49 correspondiente a la venta de cartera al Fideicomiso de Cartera Automotriz Cero Cero Uno, el cual compró cartera por un monto de US\$4 millones durante el año 2010 y que a la fecha nos adeuda dicho valor.

Cuentas por cobrar por US\$273.888,87 por valores correspondientes a comisiones y anticipos entregadas a Concesionarios.

Cuentas por cobrar fideicomisos por US\$595 mil, que son valores aportados para la constitución de fideicomisos y que fueron restituidos en el 2011.

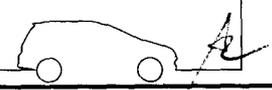
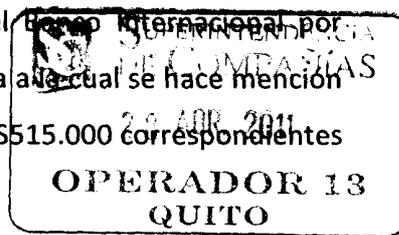
PASIVOS

Al cierre del año 2010, el pasivo está conformado principalmente por:

Cifras en dólares norteamericanos:

Obligaciones financieras	(1)	US\$ 3.073.693,38 (30.83%)
Cuentas por pagar	(2)	US\$ 6.896.014,54 (69.17%)

- (1) Corresponde a la obligación a largo plazo contraída con el Banco Internacional por US\$2.558.693,38 que tiene como garantía la cartera restringida a la cual se hace mención en los comentarios a los activos de la empresa y el valor de US\$15.000 correspondientes a financiamientos con bancos del exterior.
- (2) Dentro de este rubro, se encuentran los valores por pagar a concesionarios automotrices por la compra de cartera por US\$4.481.204,26 a aseguradoras por US\$1.022.340,26 y a fiduciarias por US\$669.618,31 principalmente. Estos valores son inherentes a la operación de Credimétrica.



PATRIMONIO

El patrimonio neto de los accionistas al cierre del año 2010 fue de US\$ 236.206,60, conformado principalmente por el capital pagado por US\$150.800, la pérdida del ejercicio 2009 por US\$59.185,76 y el resultado neto del ejercicio por US\$144.592,36, este valor se desglosa de la siguiente manera:

Utilidad Bruta del Ejercicio	US 230.693,48
(-) Participación a Trabajadores	US 34.604,02
(-) Impuesto a la Renta	US 51.497,10
Utilidad Neta	US 144.592,36

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

Durante el 2010 se estructuró el área de operaciones la cual se encarga de proveer de servicio al área comercial y área financiera.

Dentro de las actividades que realiza esta área están lo siguientes:

Control y visado de documentos que llegan por parte de los concesionarios para gestionar la compra de cartera,

Control y administración de la cobranza de cartera propia como de terceros,

Preparación de documentación y elaboración de reportes a las instituciones que adquieren la cartera,

Elaboración de liquidaciones por concepto de cancelación de créditos, siniestros o abonos,

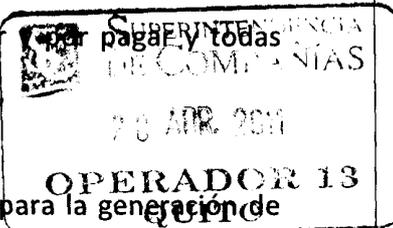
Control y seguimiento de restitución de bienes a favor de los clientes,

Contabilidad y registro y control de las operaciones, cuentas por cobrar y aquellas afectaciones que se enmarcan dentro del giro normal del negocio,

Coordinación, apoyo y elaboración de manuales para nuevos productos.

Esto ha permitido crear una estructura más especializada en el negocio para la generación de una adecuada y oportuna atención hacia nuestros clientes internos y externos.

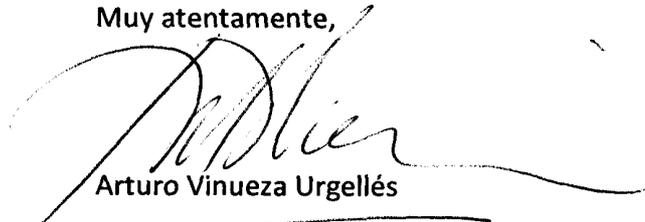
Actualmente se está desarrollando el sistema de gestión de cartera, de acuerdo a las necesidades actuales del negocio, que permitirá de manera automatizada gestionar tanto la



compra, cobranza, venta y administración de cartera en línea y ampliar los mecanismos de negociación con las instituciones que compran dicha cartera.

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

Muy atentamente,



Arturo Vinueza Urgellés
Gerente General

