

Quito, 22 de marzo del 2012.

Señores
Accionistas de Originarsa S.A.
Ciudad.

En mi calidad de Gerente General de la compañía Originarsa, pongo a su consideración el presente informe correspondiente al ejercicio fiscal del año 2011, en cumplimiento de lo dispuesto en la Resolución 921430013 de la Superintendencia de Compañías.

ENTORNO ECONOMICO

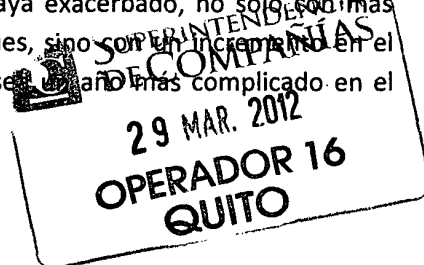
El 2011 fue un año favorable para el sector automotriz. La demanda interna experimentó un fuerte crecimiento, el gasto del gobierno y la expansión del crédito bancario favorecieron el consumo e impulsó la venta de vehículos. Sin embargo en el último trimestre del año 2011, el crecimiento del mercado automotriz se vio frenado por las medidas implementadas por el gobierno de imposición de licencias de importación que tenían como fin restringir las importaciones de vehículos.

A pesar de esto el 2011 fue otro año record en la venta de vehículos, se vendieron 139.582 unidades, lo cual representa un crecimiento de 6,6% con relación al año 2010.

Sin embargo el año 2012 presenta un escenario complicado para el sector automotriz, pues las medidas de restricción de importaciones a través de la emisión de licencias se mantienen, extraoficialmente se conoce que el objetivo del gobierno es reducir las importaciones de vehículos en un 10% con respecto a lo importado en el 2011. Esto se suma a los problemas que atravesaron algunas de las marcas de origen japonés en el año 2011 y que aún no se han resuelto al primer trimestre del 2012. Adicionalmente, la importante liquidez que se observa en el sector financiero ha hecho que la competencia se haya exacerbado, no solo con más actores en el mercado y condiciones de crédito más flexibles, sino con un incremento en el costo de colocación de crédito, lo cual hace que el 2012 sea un año más complicado en el mercado de financiamiento automotriz.

PARTICIPACION DE MERCADO POR MARCA

En el 2011 no todas las marcas experimentaron un crecimiento en el número de unidades vendidas, como se mencionó anteriormente las dificultades atravesadas por algunas marcas de origen japonés hizo que marcas como Mazda y Toyota no solo redujeran en forma importante su participación de mercado sino que además redujeron sus ventas con respecto al 2010. Sin embargo marcas como Nissan, Ford, Kia y Volkswagen mantuvieron e incluso mejoraron su



A handwritten mark or signature in the bottom left corner of the page.

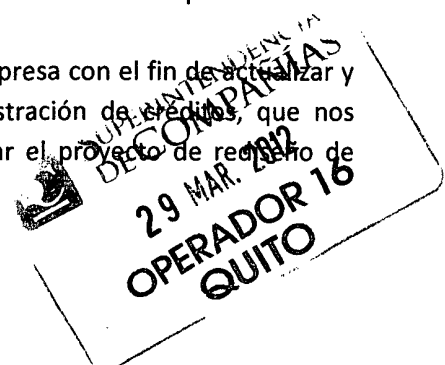
participación de mercado. Chevrolet continúa siendo el líder indiscutible, recuperando la participación de mercado que había perdido en el 2010.

Otro elemento importante que se observó en el 2011 fue el crecimiento de marcas chinas como Greatwall y Chery, tendencia que se prevé se mantendrá en el 2012 incluso con ingreso de nuevas marcas como Geely para el segundo semestre del año.

	2007	2008	2009	2010	2011
MAZDA	9,72%	9,25%	8,29%	6,56%	5,74%
CHEVROLET	39,41%	42,20%	43,33%	40,82%	42,40%
TOYOTA	8,55%	9,20%	6,87%	6,23%	4,69%
HYUNDAI	10,84%	11,69%	12,74%	13,17%	10,66%
NISSAN	3,57%	4,03%	5,32%	7,19%	7,22%
FORD	3,93%	2,18%	2,42%	3,14%	3,14%
PEUGEOT	1,21%	0,72%	0,45%	0,23%	0,25%
RENAULT	2,34%	2,42%	1,94%	4,05%	3,90%
VOLKSWAGEN	1,43%	1,16%	1,88%	1,53%	2,18%
KIA	3,17%	3,68%	5,86%	8,33%	8,57%
OTROS	15,84%	13,47%	10,90%	8,02%	10,55%

ASPECTOS RELEVANTES DEL 2011

- Originarsa incrementó las compras de cartera de vehículos en un 39% en monto y un 30% en unidades financiadas. El crecimiento mayor en monto se debe al incremento del saldo promedio de los créditos el cual subió de USD 15.581 a USD 16.753. Uno de los elementos que mejoraron el monto promedio fue el incremento en la compra de créditos de vehículos de carga pesada.
- Se incorporó a una nueva entidad financiera a las ventas de cartera: Banco Produbanco, además se consolidó la venta de cartera al Banco Internacional, se mejoraron las ventas a Banco Pichincha, Banco del Austro y se reactivaron las ventas de cartera al Banco General Rumiñahui. Las ventas de cartera mejoraron en un 40% con relación al 2010.
- El desempeño de la cartera administrada fue muy bueno durante todo el año, obteniendo mejores índices de cartera vencida y no devenga con respecto a los alcanzados en años anteriores, se cerró el año con un ratio de vencido de más de 15 días de 2,67%, medido según el estándar bancario.
- El 2011 fue un año en que buena parte de los esfuerzos se dedicaron al análisis de los procesos internos con el fin de mejorar la eficiencia y competitividad de la empresa. Con este propósito a fines del año se contrató a una consultora especializada en mejora y rediseño de procesos.
- Se inició un proyecto de cambios tecnológicos en la empresa con el fin de actualizar y mejorar la tecnología actual de generación y administración de créditos, que nos permita mejorar nuestra competitividad e implementar el proyecto de rediseño de procesos.



- En general se cumplieron con todos los objetivos comerciales y financieros de la empresa.

RESULTADOS FINANCIEROS

- Los resultados del ejercicio económico del 2011 fueron muy favorables. Los activos experimentaron un incremento del 18%, los pasivos crecieron en un 7% y como consecuencia el patrimonio se incrementó en 80%, gracias al incremento de utilidades netas del año 2011, la no distribución del 50% de los dividendos del ejercicio del 2010 y de las utilidades retenidas de años anteriores.
- La utilidad del ejercicio después de impuestos y participación de trabajadores fue de USD 692.516, se sugiere a los accionistas que las utilidades del ejercicio no sean distribuidas con el fin de sustentar el crecimiento de la empresa.

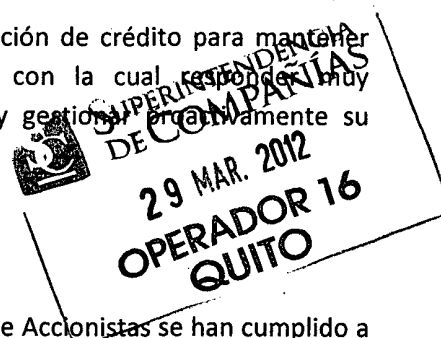
OBJETIVOS ESTRATEGICOS 2012

Ante las dificultades que se avizoran en el mercado automotriz, se recomienda implementar las siguientes estrategias:

- Crecer incrementando nuestra cobertura geográfica en Machala, Cuenca, Loja, Ibarra, Latacunga y Ambato.
- Protegernos del riesgo de operar únicamente con el crédito automotriz, que al momento enfrenta varias amenazas en el entorno, y desarrollar nuevos productos y servicios con los cuales aprovechar la capacidad instalada y el "know-how" que posee la empresa en el análisis y administración de crédito.
- Mejorar y modernizar la tecnología existente. Este es un objetivo básico que se debe alcanzar para lograr mejorar el proceso, implementar el rediseño y reducir los tiempos de respuesta a los clientes.
- Establecer un proceso de segmentación y pre-calificación de crédito para mantener una base permanente de créditos pre-aprobados con la cual responder muy rápidamente a requerimientos de nuevos créditos y gestionar eficientemente su colocación.

CUMPLIMIENTO DE NORMAS

- Las disposiciones del Directorio y de la Junta General de Accionistas se han cumplido a cabalidad y sus atribuciones se han llevado a cabo conforme las normas legales y estatutarias.
- En el ejercicio del 2011 no se han producido hechos extraordinarios en el ámbito administrativo, laboral y legal que deban ser comentados.
- En el 2011 se cumplió con todos los procesos de control interno, así como con todas las revisiones de auditoría externa, dando como resultado un informe limpio de observaciones.



- Se cumplieron con los hitos del cronograma de implementación de NIFF's, correspondientes al período de transición para la implementación en el 2012 de las Normas Internacionales de Información Financiera.
- Declaro que la compañía respeta las normas de propiedad intelectual y derecho de autor en todos sus procedimientos.

Es todo cuanto puedo informar en cuanto a mis atribuciones y obligaciones como Gerente General de esta compañía.

Atentamente,



Elsa Robles Granda
GERENTE GENERAL

