

PARA: José-Oriol Marcos Pinoargotty
Apoderado General de: Inversiones Mar Egeo S.A e Inversiones y Asesorías Surco S.A

DE: Rodrigo Endara
Gerente General RECSA Ecuador S.A.

ASUNTO: Informe Gerencial correspondiente al año 2010

PERSPECTIVA ECONOMICA Y NACIONAL

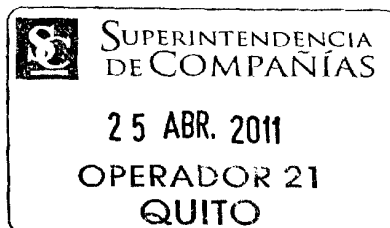
PIB miles dólares del 2000			Tasas de Interés	
	2009	2010 (est)	Vigentes Enero 2011	
Crecimiento	0.36%	3.50%	Comercial	9.33%
Riesgo País			Consumo	16.30%
	dic-09	ene-11	Microcrédito	30.50%
Puntos	770	839	Vivienda	11.33%
Inflación			Pasiva	4.55%
	dic-09	dic-10	Legal	8.59%
Mensual	0.58%	0.51%	Otros	
Anual	4.31%	3.33%	R.D millones de dólares	2,622.10
Acumulada	4.31%	3.33%	Precio Barril Petróleo	91.38 USD
Empleo			Canasta Familiar y Salario	
	dic-09	dic-10	Salario Nominal	usd 266,00
Ocupación adecuada	38.80%	47.13%	Canasta Familiar Básica	544.71
Subocupación	50.49%	50.10%		
Desocupación	7.89%	6.11%		

Fuente: Banco Central del Ecuador, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

PERSPECTIVA ECONÓMICA

El índice de confianza empresarial calculado por la firma Deloitte registró un incremento para el mes de diciembre de 2010 totalizando 95.4 puntos sobre un total de 250, el mismo que se encuentra dentro de los valores más altos del año 2010 y superior al del año 2009 que fue de 82 puntos.

[Firma manuscrita]



La CEPAL determinó que Ecuador tuvo un crecimiento del PIB del 3.5% en el año 2.010. Esta cifra se mantiene para el año 2.011 de acuerdo a este organismo, mientras que el Banco Central del Ecuador estima que el crecimiento del PIB será del 6%.

El volumen de crédito de las Instituciones Financieras Privadas tuvo un incremento importante al finalizar el año 2010, llegando a los USD 14,539 millones con una tasa de variación anual respecto a Diciembre de 2009 del 21.56%.

El Gobierno Nacional y los empresarios esperan la definición que tome Estados Unidos sobre la renovación del tratado de preferencias arancelarias del que se benefician los productos ecuatorianos, la misma que finalizará en febrero de 2011, por lo que se coordinarán visitas a funcionarios estadounidenses por parte de funcionarios del gobierno y empresarios ecuatorianos.

El Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS) colocará este en el año 2011 USD 1.575 millones en créditos hipotecarios, los quirografarios llegarán a USD 900 millones. Así lo resolvió su directorio el pasado miércoles. Su portafolio de inversiones llegará a USD 8.302 millones, por lo que proyecta un plan de crecimiento del 20%, considerando que el portafolio del BIESS hasta el 17 de diciembre del 2010 estaba en USD 6.891 millones.

El objetivo del Gobierno Central para el año 2011 es tener un déficit de balanza comercial de aproximadamente USD 400 millones, cifra similar a la registrada en año 2007, lo que significa una reducción de aproximadamente USD 800 millones ya que el valor registrado en el año 2010 ascendió a USD 1.200 millones.

PERSPECTIVA NACIONAL

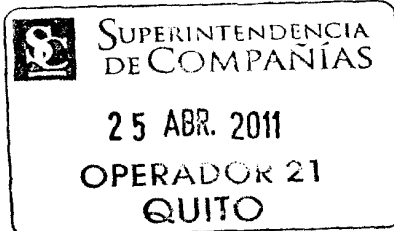
Para el 2011, el presidente de la Asamblea Nacional informa que los principales Proyectos de Ley que serán analizados para aprobación son una nueva Ley de Seguridad Social, Código Penal y de Procedimiento Penal, así como Ordenamiento Territorial y la Ley de Ejercicio Profesional.

El Ministerio de Turismo estima que en el año 2011 la cantidad de turistas que visiten el Ecuador superará el millón de personas. Las nacionalidades de los turistas que ingresan al país principalmente son de Estados Unidos con el 23,64% del total de ingresos, seguido de Colombia con el 19,23% y Perú con el 14,91%. Se advierte también un aumento del turismo de otros países suramericanos en el que se destaca Argentina, cuya tasa de ingreso de visitantes a Ecuador aumentó un 32%, seguido de Chile, Venezuela, Cuba, Canadá, Alemania, Reino Unido, Francia, México e Italia.

El Gobierno se planteó a inicios del 2010 abrir nuevos mercados y mejorar la oferta exportable para bajar el déficit de la balanza comercial que tiene el país con la mayoría de sus socios comerciales por medio de una ofensiva diplomática. Sin embargo, no logró conseguir resultados favorables ya que la diferencia de las exportaciones ecuatorianas y de sus importaciones desde el exterior arrojó un saldo negativo de USD 1.213,44 millones, de enero a octubre de 2010, la peor cifra que se ha registrado en la década, según datos del Banco Central del Ecuador.

Ecuador logró renegociar 15 de sus 24 contratos petroleros con multinacionales, tras finalizar las tratativas sobre los llamados campos menores, lo que le garantiza una renta del 80% en promedio e inversiones por USD 1.385 millones de dólares en el sector. Ecuador suscribió otros ocho acuerdos bajo la modalidad de prestación de servicios en reemplazó de los contratos de participación en los llamados campos maduros, con los cuales se aseguró inversiones por 1.204,7 millones de dólares. Las empresas aceptaron pasar al contrato de prestación de servicios, que le confiere al Estado la propiedad del 100% de la producción, obliga a las firmas a invertir y reduce sus beneficios. La anterior modalidad de contratación, le dejaba al país 18% de lo extraído.

De acuerdo a los sondeos realizados por firmas especializadas, el 78,4% de los ecuatorianos aprueba la gestión del presidente Rafael Correa, gobierno que cumple cuatro años de vigencia en enero de 2011. El 65,1% de los consultados calificó de "bueno" el desempeño del Presidente, el



13,3% lo calificó como "muy bueno", indicó el sondeo de la firma privada Perfiles de Opinión, que se realizó entre el 8 y 9 de enero de 2011.

El presidente de Ecuador, Rafael Correa, convocará a una consulta popular para el mes de mayo de 2011, con la que se pretende reorganizar la función judicial y combatir la inseguridad ciudadana, entre otros asuntos como medio ambiente, acciones de la banca o medios de comunicación y enriquecimiento ilícito privado. Para el efecto se han elaborado 10 preguntas que modificarán artículos de la Constitución vigente aprobada en el año 2008.

ESTADO DE RESULTADOS

RESULTADOS DEL AÑO 2010

Al cierre del 2010 RECSA S.A. presenta una utilidad neta acumulada de USD 838.000. El nivel de ingresos se origina por la cobranza de carteras propias como la de terceros, los mismos que han sido superiores a los costos de operación, en los cuales se incluye depreciación y amortización.

INGRESOS OPERACIONALES

Honorarios de Cedentes

Los honorarios de cedentes corresponden a los ingresos que se generan por la gestión de cobranza a terceros en base a los valores recuperados de la cartera asignada por los mismos y ascendieron en el año 2010 a USD 1,860,800.

Este importante valor, se generó principalmente por dos factores

- El mayor nivel de facturación a cedentes ya existentes
- El incremento de nuevos cedentes al portafolio de la empresa

Carteras Propias

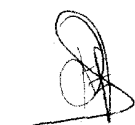
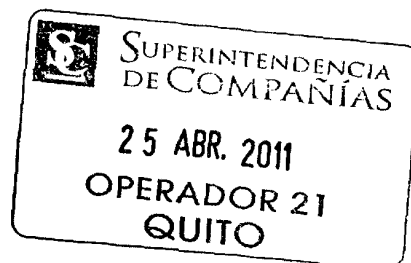
Los ingresos por este concepto corresponden a la recuperación de valores de la cartera comprada por RECSA a instituciones financieras o comerciales, los mismos que representaron en el año 2010 el 58.5% del total de los ingresos operacionales y ascendieron en el año 2010 a USD 2,774,419.

Las principales consideraciones para haber mantenido durante el 2010 razonables niveles de recupero son:

- Cambios en el modelo de gestión, segmentando la cartera en base al comportamiento histórico de pagos y contactos del cliente.
- Asignación de la cartera en base al conocimiento y perfil de ejecutivo de cobranzas.
- Asignación y Benchmark de clientes sin pagos en el último año a otras empresas de cobranza.

Otros Ingresos

En este rubro se presentan principalmente los ingresos generados por la emisión de certificados a clientes, los valores de cheques girados y no cobrados en una antigüedad superior a los trece meses y el registro del valor de la cartera propia activada de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Estos rubros representan en su conjunto el 2.2% del total de los ingresos operacionales del año 2010.

El total de otros ingresos ascendió a USD 103.541, el mismo que comprende USD 8.900 por emisión de certificados, USD 24.725 por cheques girados y no cobrados en más de 13 meses y USD 69.130 por ajuste de carteras propias de acuerdo a NIFF y USD 785 por otros conceptos.

GASTOS DE OPERACIÓN

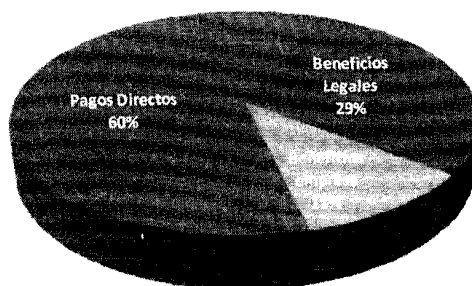
Gastos de Remuneraciones

El gasto total de personal al cierre del 2010 asciende a USD 2.521.071; concentrándose el 44% en la cuenta de sueldos, el 12% en comisiones, el 15% en obligaciones patronales y el 8% en beneficios legales.

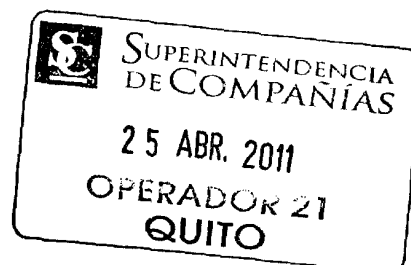
Concepto	Remuneraciones		
	2009	2010	Variación
Sueldo Base	883.505	1.119.027	235.522
Horas Extraordinarias	3.789	15.731	11.942
Comisiones	245.853	308.944	63.091
Premios e Incentivos	50.788	77.617	26.828
Beneficios Contractuales	74.910	83.835	8.926
Gratificaciones	153.405	199.775	46.369
Movilización	64.860	68.202	3.342
Indemnizaciones	58.829	67.931	9.102
Leyes Sociales	219.608	315.401	95.793
Honorarios	2.825	4.490	1.665
Vacaciones	54.714	70.847	16.133
Bienestar del Personal	89.552	103.700	14.148
Uniformes del Personal	22.611	928	(21.683)
Capacitación del Personal	7.822	19.374	11.552
Selección del Personal	6.596		(6.596)
Jubilación Patronal		65.270	65.270
Total Remuneraciones	1.939.666	2.521.071	581.405

- El 60% del gasto de personal corresponde a pagos directos realizados a los colaboradores por concepto de sueldo, comisión, movilización y horas extras.
- El 29% de gastos corresponde a los beneficios legales como el décimo tercer y cuarto sueldo, impuesto a la renta personal, vacaciones, fondo de reserva, jubilación patronal y aportes al seguro social.
- El 11% está distribuido entre beneficios brindados por la empresa, provisiones y contingencias; siendo los principales seguro médico, premios e incentivos, indemnizaciones, capacitación y atenciones al personal.

Distribución gastos de personal por tipo



[Handwritten signature]

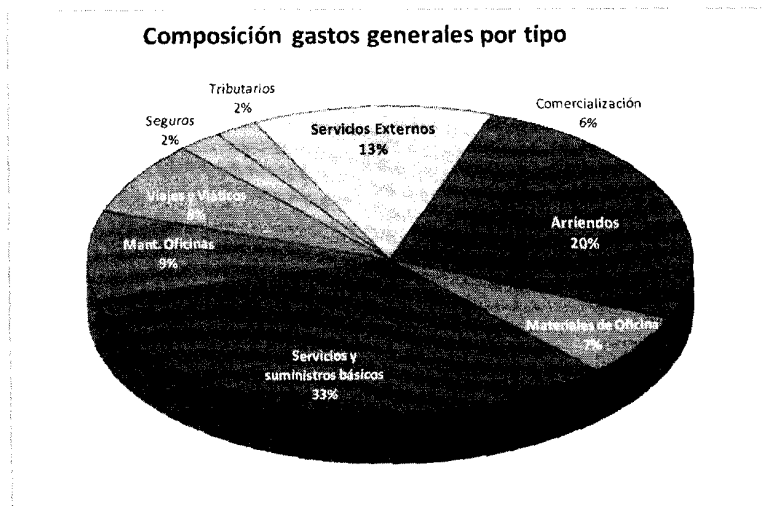


Gastos de Apoyo Operacional

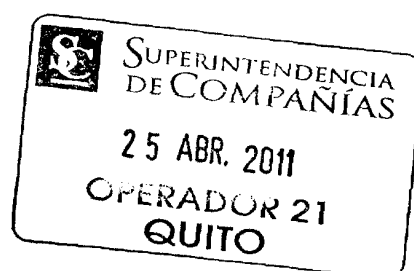
Los gastos generales suman USD 820.254 al cierre de diciembre y representan el 23% de los gastos totales. Estos gastos representan los gastos de apoyo operacional y los mayores recursos se destinan a cubrir el pago de servicios básicos, arriendos, servicios externos y mantenimiento de oficinas y equipos. A continuación el detalle de los mismos:

Concepto	Gastos Generales		
	2009	2010	Variación
Gtos Comercialización	47.120	49.620	2.500
Arriendos	147.621	162.589	14.968
Materiales de Oficina	48.592	54.192	5.600
Serv. y Sum. Periodicos	235.223	270.032	34.809
Mant. Ofic. y Equipos	87.677	76.767	(10.910)
Gtos de Vies y Viáticos	54.736	63.302	8.566
Seguros	15.080	19.322	4.243
Gto Trib., Leq. y Munic.	20.546	18.772	(1.774)
Servicios Externos	115.883	105.658	(10.225)
Total Gtos Gnrls	772.477	820.254	47.777

- El mayor componente del gasto corresponde a servicios básicos siendo el principal el realizado en consumo telefónico. Herramienta importante que se utiliza para realizar la gestión telefónica propia de la gestión de cobranza a través de los Call Center ubicados en Quito y Guayaquil.
- El gasto de arriendo en conjunto con el costo de mantenimiento es de gran importancia, considerando el número de oficinas que la compañía mantiene a nivel nacional y en todo el territorio del Ecuador. Este canal de distribución es considerado una fortaleza de la compañía, por la cobertura que ofrece a los clientes, presentándose como parte de nuestra ventaja competitiva, generando así una economía de ámbito que es aprovechada por los cedentes.
- Los servicios externos corresponden a honorarios por cobranza cancelados a compañías externas a quienes se entrega cartera para su gestión, esto permite disminuir costos de recupero en clientes seleccionados de carteras propias y realizar un benchmarking enfocado a identificar mejoras a las estrategias aplicadas por RECSA Ecuador. Adicionalmente, en la cuenta se registras los honorarios por servicios de vigilancia, auditoría externa y consultoría corporativa.



[Handwritten signature]



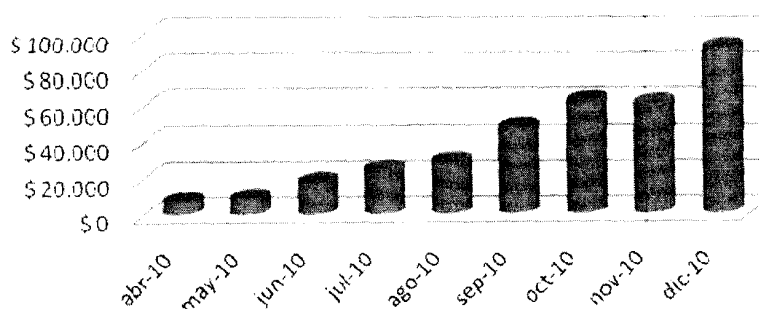
ESTRATEGIAS Y GESTIONES COMERCIALES

El año 2010 tuvo como objetivo principal consolidar a RECSA como la principal empresa de prestación de servicios relacionados a la generación y administración de crédito, enfocándose como socio estratégico complementador de sus cedentes agregando valor al negocio principal de los mismos.

En el año 2010 a través de la estrategia definida, se incrementó dentro del portafolio a clientes en el servicio de cobranza y recaudación, aportando significativamente a desconcentrar el componente de ingresos de la compañía.

En el año 2010 los nuevos cedentes aportaron a la facturación de la compañía USD 355 M.

Facturación mensual nuevos cedentes 2010



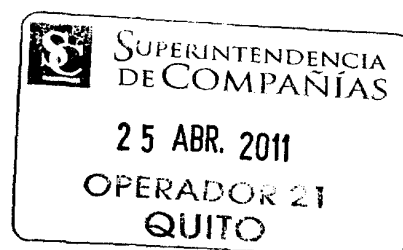
CONTROL DE GESTION OPERACIONAL

CALL CENTER

Las horas de logeo están dadas por la dotación y por las horas de conexión de la totalidad de los Ejecutivos del Call Center, dicha variación fluctúa por la mayor o menor cantidad de Ejecutivos y días hábiles del mes disponibles para gestionar para mitigar eventual ausentismo se aplican planes de contingencia.

La productividad telefónica es el tiempo por hora en que efectivamente habla y gestiona un Ejecutivo telefónico, el resto del tiempo está dado por tiempos de marcación, de interconexión, de login, de logout, de break, capacitación, reunión, instrucción, evaluación, interrupciones de servicio telefónico o sistémico, las mejoras están dadas por la planificación de horarios de trabajo, organización de capacitaciones en horarios fuera de jornada laboral y la creación de planes de contingencia para mitigar ausentismo, eventos fortuitos de caídas del servicio de las compañías telefónicas y de suministro eléctrico.

El porcentaje de contactabilidad Telefónica está dado por la proporción de llamadas en que se produce un contacto directo con un deudor o con un tercero frente a la totalidad de llamadas realizadas. El esfuerzo es la medición de la cantidad de llamadas que se requiere para contactar a un cliente.



DOMICILIO

El porcentaje de contactabilidad en Terreno está dado por la proporción de visitas en que se produce un contacto directo con un deudor o con un tercero frente a la totalidad de visitas realizadas. En donde también es posible visualizar mejoras debido a la labor de investigación con personal dedicado con explotación de bases de datos y a la asignación de clientes con vencimiento de menor data como son los del Banco del Austro Movistar y de Equifax.

El esfuerzo por contacto es la medición de la cantidad de visitas que se requiere realizar para contactar a un cliente y por consecuencia de los esfuerzos para mejorar la información de que se dispone para ubicar a los clientes el esfuerzo está siendo menor.

CUMPLIMIENTO DE NORMATIVA:

Durante el ejercicio económico de 2010, la Compañía ha dado cumplimiento con la normativa societaria y financiera aplicable, incluyendo la relacionada sobre propiedad intelectual y derechos de autor; y, en cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico materia del presente informe, de acuerdo a las directrices emitidas por parte de la junta general de accionistas relacionadas con los presupuestos analizados y las recomendaciones recibidas, se presentará la sugerencia apropiada a la junta de accionistas, respecto del destino de las utilidades el ejercicio 2010.

Muy atentamente.


Econ. Rodrigo Endara Garzón
GERENTE GENERAL
RECSA S.A.

