

PARA: Señores BESIMOL S.A.
Señor Rolando Candanedo Deneken

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

ASUNTO: Informe Gerencial correspondiente al año 2013

PERSPECTIVA ECONOMICA Y NACIONAL

Indicadores	2011	2012	2013
PIB (2007 año base)	7.8%	5.1%	4.5%
PIB Corriente (Millones USD)	79.780	87.502	89.834
Ingreso Per Capita (USD)	5.035	5.425	5.425
Inflación Anual Acumulada	5.41%	4.16%	2.76%
Tasas de Subempleo	44.04%	39.62%	43.18%
Tasa Desempleo	5.06%	5.00%	4.86%
Tasas de empleo	50.08%	52.30%	51.67%
Salario Básico Unificado (USD)	264	292	318
Canasta Familiar básica (USD)	-	-	620.86
Crudo Oriente (USD/B)	98.92	99.49	97.36
Producción petrolera (B/día) (miles de barriles)	500.000	504.000	526.000
Deuda Pública Interna total (Millones)	10.055	10.871	22.847
Deuda Pública Interna total/PIB	12,60%	12,42%	25,43%
Riesgo Ecuador	846	826	822
Riesgo América Latina	410	317	408

Fuente BCE / INEC / Banco Mundial / Asoc. Bancos Privados del Ecuador

La economía internacional estuvo caracterizada en 2013 por un bajo dinamismo, con cierta recuperación durante el segundo semestre, y por un alto grado de volatilidad financiera. Así, el crecimiento económico mundial, según datos del FMI, se redujo de 2,4% en 2012 a 2,1% en 2013.

Ecuador en 2013 presentó un buen desempeño y está en el grupo de países de mayor crecimiento de América del Sur. En los últimos años, el crecimiento del país ha sido el resultado de la inversión originada desde el sector público, la cual ha estimulado el sector de la construcción por el desarrollo de la infraestructura. En 2013, la actividad económica ha mantenido una tendencia de desaceleración observada desde 2012 y según datos de la CEPAL, se estima un crecimiento de 3,8%, en comparación con el 5,1% en 2012 y 7,4% en 2011. Este menor dinamismo se deriva de la desaceleración del crecimiento del consumo, tanto público como privado y, de la inversión.

A pesar de que el crecimiento ecuatoriano se ha dado a un menor ritmo que los dos últimos años, la variación del PIB será superior al promedio de América Latina de 2,6%. El Producto Interno Bruto

(PIB) (a precios constantes) en el tercer trimestre de 2013 se incrementó en 1.6%, en relación con el trimestre anterior y presentó una variación de 4.9% con respecto al tercer trimestre de 2012.

La Producción Nacional de Crudo, entre enero y diciembre de 2013 presentó un crecimiento de 4.2% con relación a similar período de 2012. Las Empresas Públicas Petroamazonas EP y la Operadora Río Napo, en igual lapso de tiempo, registraron un incremento en la producción de 8.4%, mientras que la Compañías Privadas redujeron su producción en 6.8%. El West Texas Intermediate (WTI) en diciembre de 2013 alcanzó un valor promedio de 97.7 USD/barril, con un crecimiento de 10.7% con relación a similar mes del 2012.

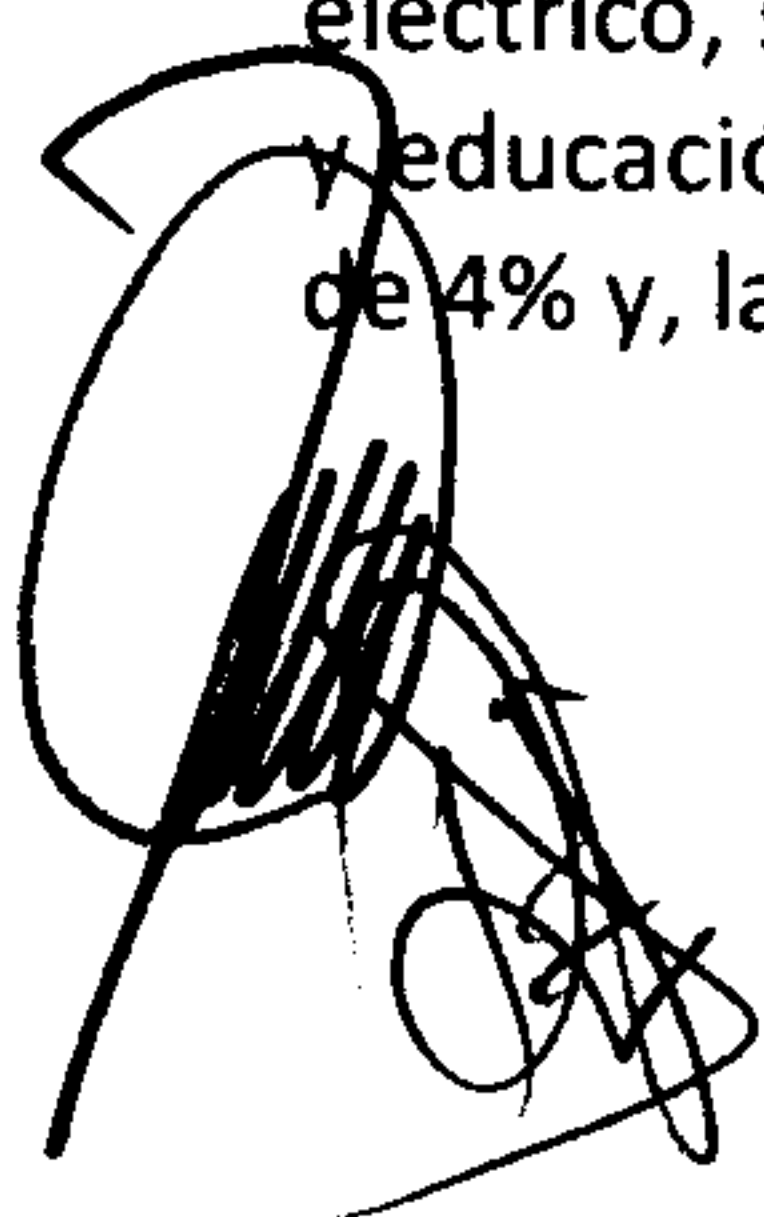
La inflación a lo largo de 2013 la inflación mantuvo una tendencia a la baja, debido a que los precios de los alimentos aumentaron menos que en 2012; pero se observa un ligero cambio de tendencia en el último trimestre del año. Así, en el primer semestre de 2013, la variación acumulada de precios fue de 0,94%; a esta reducción contribuyó la inflación negativa en los meses de mayo y junio en -0,22% y -0,14%, respectivamente. Para diciembre 2013 la inflación acumulada en 12 meses fue de 2,7%; y la inflación del grupo de alimentos se ubicó en 1,9%. En diciembre 2012, en cambio, la inflación acumulada en 12 meses era de 4,2%; y la del grupo de alimentos llegó a 4,9%, según reportes del INEC. En consecuencia, la inflación registrada al cierre del año es la más baja de los últimos 8 años.

Al 31 de diciembre de 2013 las Reservas Internacionales registraron un saldo de USD 4,360.5 millones, lo que representa un incremento de USD 1,878.0 millones con respecto a diciembre 2012; variación que se explica principalmente por mayores movimientos de depósitos del sector público. La liquidez mantiene su tendencia creciente, para 2013 fue de USD 35,051.1 millones. De las cuales, las especies monetarias representan el 21.0%, mientras que la oferta monetaria alcanzó USD 16,272.4 millones. En el año 2013 la oferta monetaria y la liquidez total presentaron tasas de crecimiento anual de 12.1% y 13.4%, respectivamente. Mientras, que las especies monetarias en circulación registraron una variación anual de 16.4%.

A lo largo de todo el año 2013, las tasas de expansión anual de las principales cuentas del sistema bancario privado no superaron más del 10%. Así al término del 2013, los activos tuvieron un incremento de US\$2.863 millones, alcanzando un saldo de US\$30.738 millones, mientras que los pasivos bancarios presentaron un aumento de US\$2.726 millones, ubicándose al cierre del año en un saldo de US\$27.829 millones. Esto implicó que los activos tuvieran una expansión anual de 10,27% y los pasivos de 10,86%, una tasa sin embargo muy inferior a las registradas hace un año (16,80% y 17,40%, respectivamente). El patrimonio bancario registró al cierre de 2013 un crecimiento anual de apenas 4,95%, una tasa que fue 6,7 puntos porcentuales inferior a la registrada un año atrás y 14,18 p.p. inferior al nivel de crecimiento de 2011. Por su parte, la cuenta de gastos creció a una mayor velocidad a la de ingresos, con una tasa anual de 2,48% y 4,53%, respectivamente. Finalmente, la utilidad neta resultó en US\$268 millones, una contracción de US\$46 millones en relación a la utilidad de diciembre de 2012.

Perspectiva para el año 2014

Para el Ecuador, el Banco Central del Ecuador proyecta un crecimiento de 4,05%; a inicios de enero, el presidente de república Rafael Correa, manifestó que las prioridades de inversión para 2014 se destinarían US\$1.728 millones para el sector productivo en carreteras, agricultura, tecnología, legalización del acceso a la tierra, turismo, entre otros. En sectores estratégicos, sobre todo el sector eléctrico, se prevé una inversión cercana a US\$1.500 millones, y también habrá inversiones en salud y educación. En las previsiones de organismos internacionales, el FMI prevé un crecimiento del PIB de 4% y, la CEPAL es más optimista con 4,5%, incluso superior a la tasa regional.



ESTADO DE RESULTADOS

RESULTADOS DEL AÑO 2013

Al cierre del 2013 RECSA S.A. presenta una utilidad antes de impuestos de USD 27.629 y una utilidad del resultado integral del año de USD 6.039. El nivel de ingresos se origina principalmente por la cobranza de carteras de terceros y carteras propias, así como por los ajustes realizados por la valoración de la cartera propia.

El pago del impuesto a la renta, se origina en función a la determinación del valor de Anticipo de Impuesto a la Renta, calculado y determinado para el período 2013, el cual, fue superior al valor calculado sobre la base imponible resultante de la conciliación tributaria; por lo cual, de acuerdo a las normas vigentes, se determina como valor final de Impuesto a la renta.

INGRESOS OPERACIONALES

Descripción	2013	2012
Honorarios cedentes	1.427.105	1.887.471
Recupero cartera propia	808.883	1.094.162
Honorarios recupero cartera propia	-	12.213
Convenios y reconvenios carteras propias	-	632
Ingresos certificados	3.728	4.107
Otros ingresos de actividades ordinarias	74.361	65.048
Otros intereses generados	2.233	7.895
Total	2.316.311	3.071.528

Honorarios de Cedentes

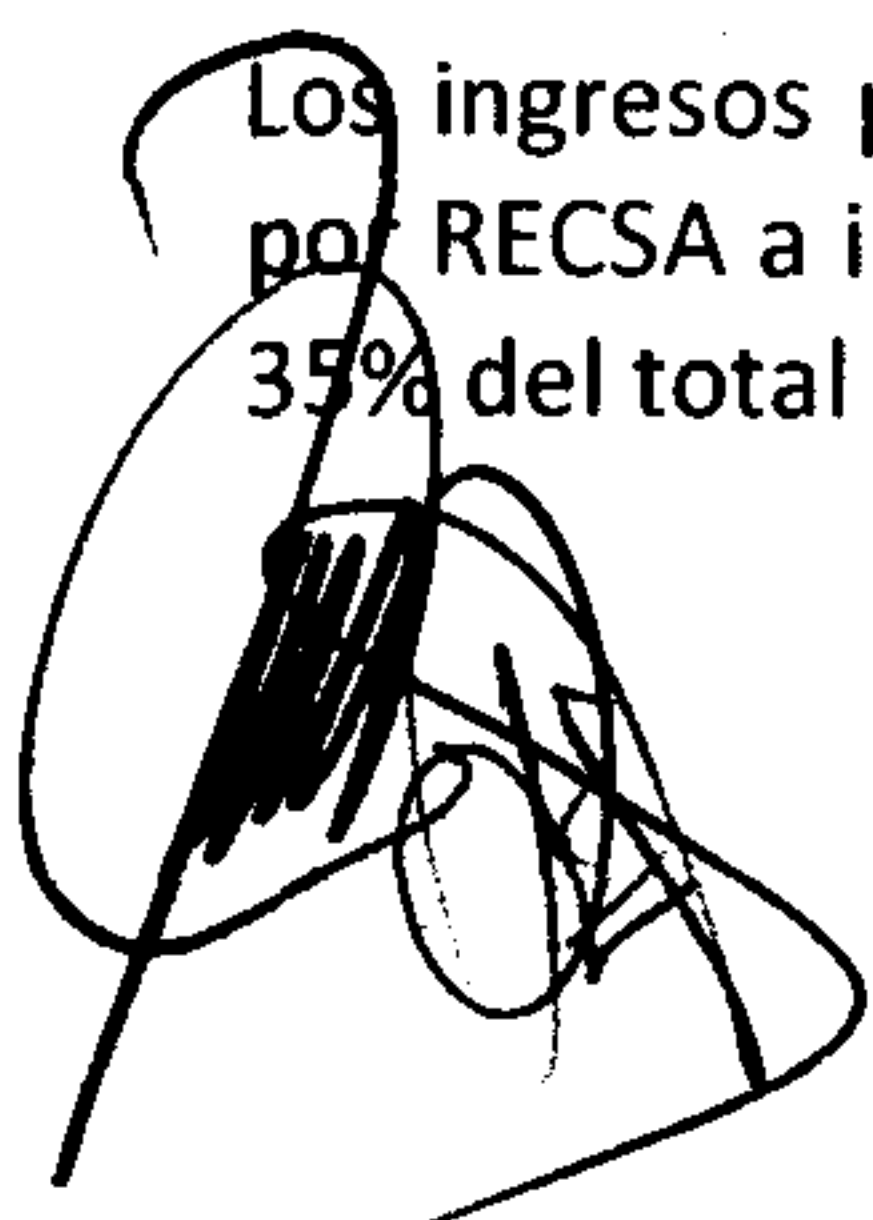
Los honorarios de cedentes corresponden a los ingresos que se generan por la gestión de cobranza a terceros en base a los valores recuperados de la cartera asignada por los mismos. Este rubro, representó el 62% del total de ingresos operacionales de la compañía en el año 2013.

Los honorarios de cedentes fueron de USD 1.427.105 en el año 2013, mientras que en el año 2012 fue de USD 1.887.471, lo que representa una disminución del 24%. Estas variaciones se dan principalmente por:

- La menor asignación de clientes por parte de los cedentes, lo que ocasiona menores valores de facturación.
- En menor proporción, la desincorporación de algunos cedentes.

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 2013 el 35% del total de los ingresos operacionales.



Los ingresos por este concepto ascendieron a 808.883 en el año 2013, mientras que en el año 2012 fue de USD 1,094,162; lo que representa una disminución del 26%.

Otros Ingresos Operacionales

En este rubro se presentan principalmente los ingresos generados por ingresos por al emisión de certificados, la reversión de la provisión vacaciones, reembolso de electricidad y agua de la agencia Guayaquil los valores de cheques girados y no cobrados en una antigüedad superior a los trece meses y otros ajustes menores. Estos rubros en total ascienden 80.332 y representan en su conjunto el 3% del total de los ingresos operacionales del año 2013.

Otros Ingresos no Operacionales

El total de otros ingresos fue de USD 210.634, el mismo que comprende el ajuste a valor razonable de activos financieros (Carteras propias).

GASTOS DE OPERACIÓN

Gastos de Remuneraciones

El gasto total de personal al cierre del 2013 asciende a USD 1.806.243; concentrándose en:

- 58% en la cuenta de sueldos,
- 24% en obligaciones patronales
- 11% en beneficios legales y
- 5% en comisiones.

Un detalle de los gastos de administración es como sigue:

Concepto	Real	Forecast	Diferencia
Sueldo Base	1.053.178	1.079.149	25.971
Horas Extraordinarias	42.869	41.160	(1.709)
Comisiones	89.025	83.086	(5.939)
Beneficios Contractuales	89.049	74.904	(14.145)
Gratificaciones	166.662	163.046	(3.616)
Asignaciones no Imponibles	39.012	42.676	3.665
Indemnización por Finiquitos	28.112	23.299	(4.814)
Leyes Sociales	243.484	239.208	(4.276)
Honorarios	482	380	(102)
Provisión vacaciones	26.620	1.447	(25.172)
Bienestar del Personal	20.746	21.952	1.206
Uniformes del Personal	3.392	4.039	647
Capacitación del Personal	3.613	4.002	389
Total Remuneraciones	1.806.243	1.778.348	(27.894)

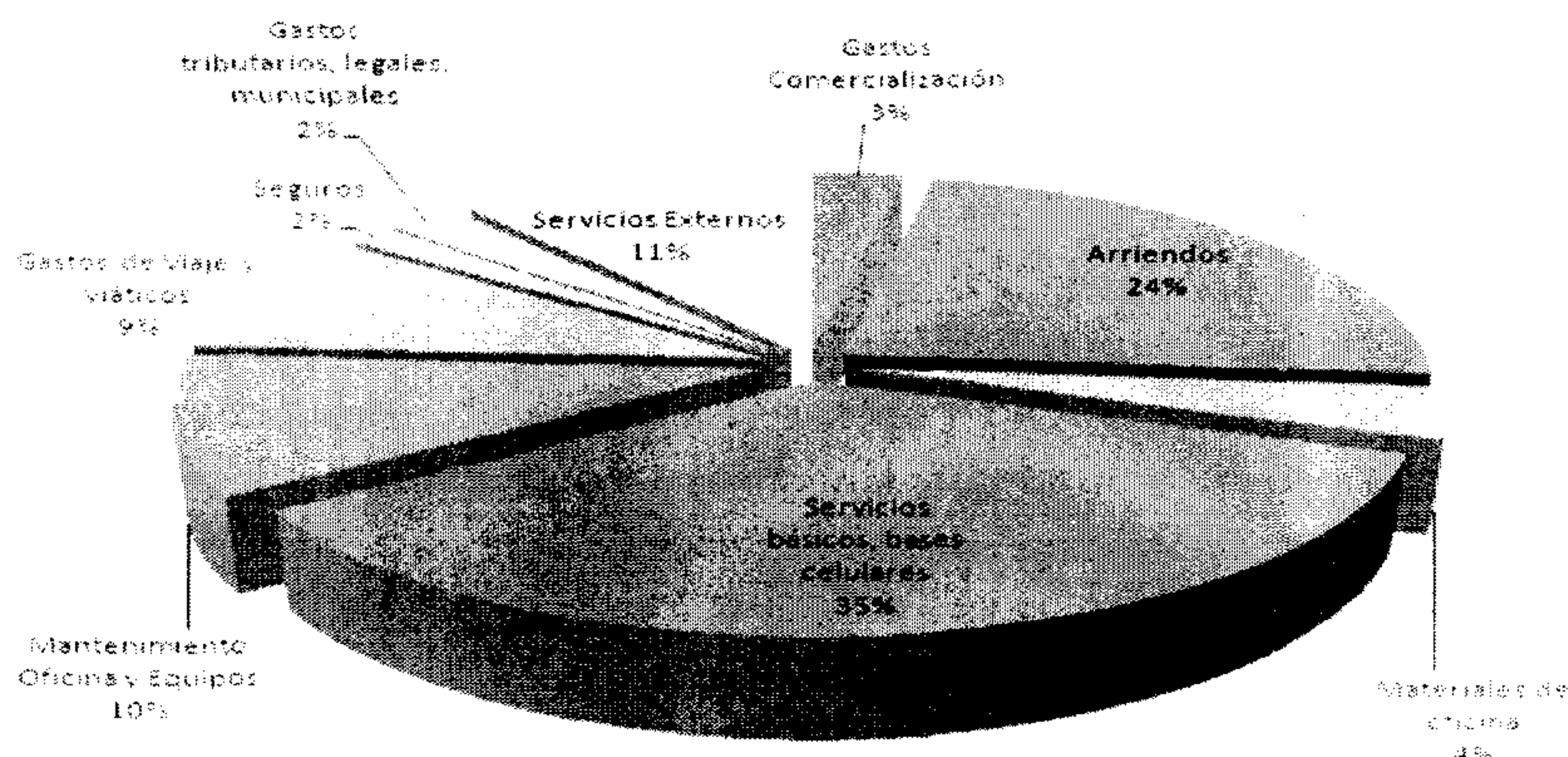
Gastos de Apoyo Operacional

Los gastos generales suman USD 605.993 al cierre de diciembre y representan el 28% 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:

Rubro	Real	Forecast	Diferencia
Gastos Comercialización	17.947	12.948	(4.999)
Arriendos	142.771	148.518	5.746
Materiales de oficina	22.719	25.883	3.165
Servicios básicos, bases celulares	214.250	243.441	29.191
Mantenimiento Oficina y Equipos	62.745	36.797	(25.949)
Gastos de Viaje y Viáticos	55.730	31.692	(24.038)
Seguros	9.023	9.639	616
Gastos tributarios, legales, municipales	14.336	4.274	(10.063)
Servicios Externos	66.472	59.397	(7.075)
Total Gastos Generales	605.993	572.588	(33.405)

- El mayor componente del gasto corresponde a servicios básicos (35%) siendo el principal el realizado en consumo de bases de telefonía celular, herramienta importante que se utiliza para realizar 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 (24%), considerando el número de oficinas que la compañía mantiene a nivel nacional y en todo el territorio del Ecuador, teniendo en consideración que este canal de distribución es considerado una fortaleza de la compañía, por la cobertura que ofrece a los cedentes.
- Los servicios externos (11%) corresponden principalmente a honorarios por servicios de vigilancia (guardianía y monitoreo), auditoría externa y honorarios de cobranza a compañías externas a quienes se entrega cartera para su gestión, esto permite disminuir costos de recupero en clientes seleccionados de carteras.

Composición Gastos Generales por rubro



[Handwritten signature]

GESTIONES COMERCIALES CON PRINCIPALES CEDENTES

En presupuesto del año 2013 y posteriormente el forecast, establecieron una generación de ingresos importante a través de la facturación de los cedente vigentes al año 2012 y de la incorporación de cartera o nuevos negocios con terceros, con la consecuente disminución en la participación del total de ingresos de las carteras propias.

Los valores reales facturados desde enero a diciembre de 2013, comprendieron la incorporación de nuevos cedentes, así como nuevos negocios con cedentes actuales de cobranza extrajudicial, que comprende también los ingresos por las gestiones de venta a través del canal de Telemarketing, los cuales ascendieron a USD 1.427.105 en el año.

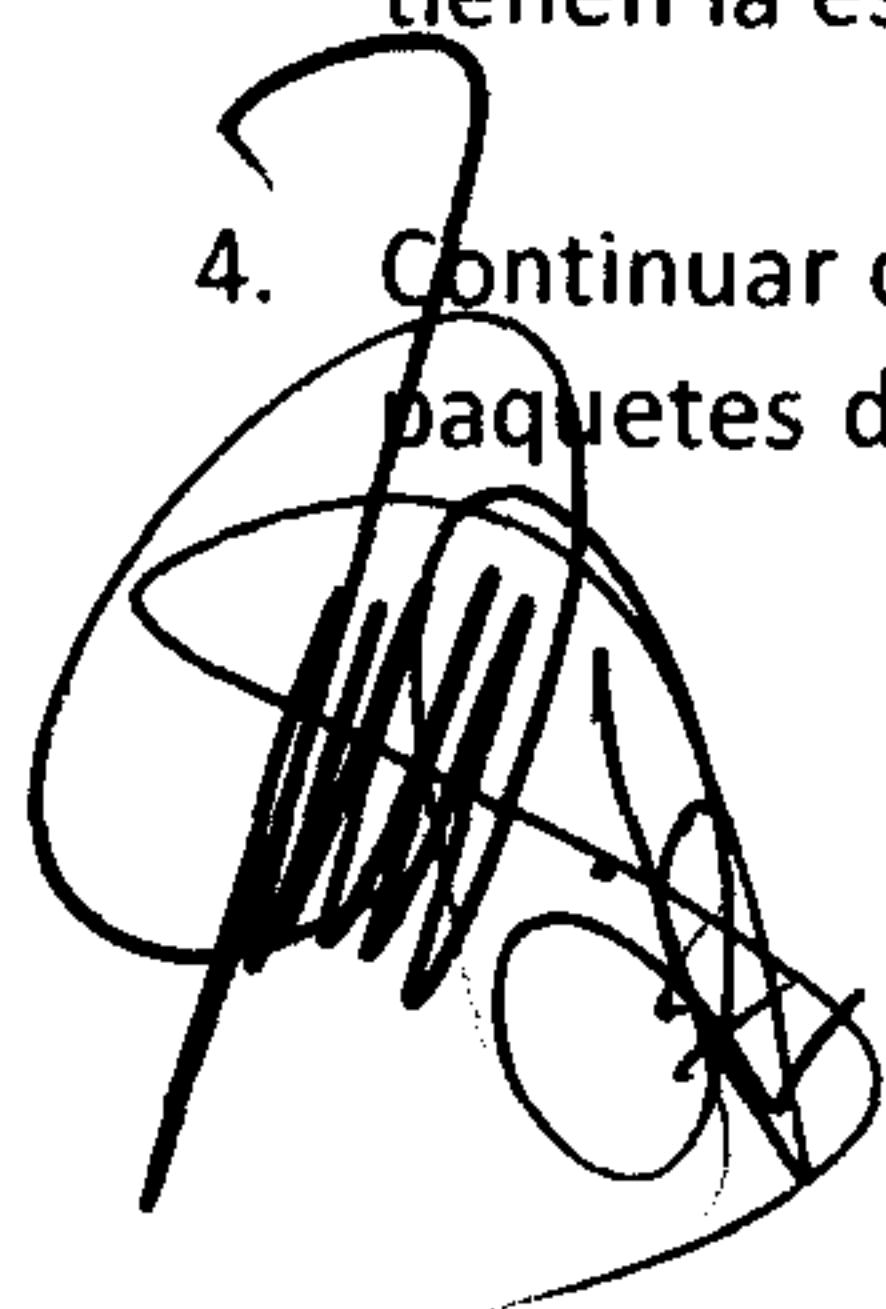
Adicionalmente en el mes de Diciembre de 2013, se realizó la adquisición de un lote de cartera a Mutualista Pichincha, la cual se espera obtener resultados desde el mes de enero de 2014.

En lo que respecta a los problemas encontrados dentro del entorno de negocio y que han afectado el desenvolvimiento de las gestiones tenemos principalmente:

1. El apareamiento de nuevos actores en el servicio de cobranza, que, con el fin de captar clientes, ofertan sus servicios a precios muy inferiores a los que RECSA en base a su diferenciación de servicio, está en capacidad de proporcionar.
2. Problemas de índole operativo en algunos de los antiguos y nuevos clientes que han ocasionado el no poder incrementar los niveles de operación o facturación y menos aún incursionar en nuevos negocios.
3. Cambios en el Gobierno Corporativo de los cedentes, que ocasionan pérdida de continuidad de la operación normal, siendo necesario realizar una nueva venta por el desconocimiento del tipo, calidad de servicio, resultados y precios.
4. En las opciones de compra de cartera, éstas siguen siendo buscadas por muchos oferentes y el establecimiento de un precio mutuamente beneficioso sigue siendo un obstáculo importante.

Las oportunidades de negocio siguen siendo altas, en base un proceso esquematizado y ordenado que hemos seguido, que en resumen comprende:

1. Ampliar la cantidad de clientes en gestión y/o otros negocios: Esto permite a la compañía mejorar su carta de presentación a través de líderes de opinión en los diferentes segmentos de su mercado objetivo; fase que fue cumplida en el año 2012.
2. Seguir participando en eventos empresariales: La presencia en este tipo de eventos ha sido positivo, ya que permitió dar a conocer los servicios de RECSA a un segmento importante, como son las instituciones controladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
3. Seguir desarrollando servicios especializados como complementadores de crédito: Esto permitirá tener mejor y mayor diferenciación frente a competidores que no poseen el conocimiento y no tienen la estructura para manejar este tipo de servicios.
4. Continuar con compras de cartera: Esto involucra seguir participando en subastas y concursos de paquetes de cartera, a medida que los precios sean más conocidos y competitivos, RECSA podrá



volver a ser líder en este tipo de servicio, así mismo desarrollar con los segmentos de mercado que aun desconocen el servicio y donde la competencia aun no ha incursionado.

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 que es posible visualizar a partir del mes de agosto 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.

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. 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 2013, 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, respecto del destino de las utilidades del ejercicio.

Quito, 29 de abril de 2014.

Atentamente,

Econ. Rodrigo Endara G.
Gerente General