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

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

ASUNTO: Informe Gerencial correspondiente al año 2014

PERSPECTIVA ECONOMICA Y NACIONAL

Como ha sido habitual en los últimos años, la economía ecuatoriana ha tenido un crecimiento económico contundente y sostenido. Y este 2014 no ha sido la excepción, registrándose grandes logros tanto en su área productiva, como la exportable.

Datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), que se divulgaron a inicios de este mes, indican que la economía del país cerraría en un 4%.

Dicha cifra de crecimiento de este año se aproxima a las estimadas por la agencia calificadora de riesgos Fitch Ratings del 4,2%, Fondo Monetario Internacional (FMI) 4% y del Gobierno Nacional, que proyecta que sea entre el 4% y 4,5%.

La propuesta estatal de cambio de la matriz productiva va ganando cada vez más terreno, sobre todo, en el área de la economía popular y solidaria, en donde muchos microempresarios (agricultores, artesanos y otros) ya han comenzado a exportar sus productos a diversos países.

Sin embargo, el logro más importante que se puede mencionar en este año sería el acuerdo comercial que se alcanzó con la Unión Europea (UE).

Además, en cuanto a exportaciones de productos tradicionales no petrolero, el camarón encabeza hoy en día esa lista, dejando en segundo lugar al banano.

El 24 de julio, la Asamblea Nacional aprobó el Código Monetario y Financiero, un instrumento normativo que contribuirá a cambiar las relaciones de poder y en el que prevalece la supremacía del ser humano sobre el capital financiero. Dicho cuerpo legal recupera para el Estado instrumentos de política monetaria para enfrentar crisis sistémicas, regula el crédito a cargo de entidades financieras y no financieras y otros.

El Banco Central del Ecuador (BCE) dio inicio a la fase de apertura de cuentas del sistema de dinero electrónico. Cualquier persona mayor de 18 años podrá, en todo el país, abrir su cuenta de dinero electrónico de forma gratuita, sin la necesidad de acercarse a ventanilla alguna.

El Ecuador y la UE cierran acuerdo, El 17 de julio, el ministro de Comercio Exterior, Francisco Rivadeneira, se reunió con el comisario europeo de Comercio, Karel de Gucht, para finiquitar al más alto nivel las negociaciones del acuerdo comercial multipartes entre Ecuador y la Unión Europea (UE).

El banano dejó su liderato al camarón, fue un buen 2014 para el sector camaronero del país, no solo que sus exportaciones llegarían a las 600 millones de libras, un 30% más que lo alcanzado en 2013, sino que tomó la posta que por años pertenecía al banano en ventas externas acumuladas no petroleras. Datos del BCE indican que entre enero a octubre las exportaciones de camarón llegaron a $ 2.170,9 millones, mientras las de banano en $ 2.156,4 millones.

La UE extiende el SGP+ hasta el 2016, sin interrupción, y desde el 1 de enero de 2015, Ecuador continuará beneficiándose del Sistema General de Preferencias (SGP+) que le otorga la Unión Europea (UE).A mediados de diciembre, el Parlamento Europeo (PE) aprobó extender a Ecuador, por dos años más, las actuales preferencias arancelarias que concluían a finales de este año. Hubo satisfacción en el sector exportador nacional.

PERSPECTIVA AÑO 2015

Para esto se presenta a continuación un análisis de los proyecciones de la economía ecuatoriana para el año 2015, lo que se complementa con el escenario que tiene la economía internacional.

Se revisa el escenario que se maneja para el petróleo ecuatoriano, dada la importancia que tiene para el Ecuador. La proyección de la economía ecuatoriana y la tendencia muestra un escenario de mayores dificultades para el año 2015. Los inconvenientes para cubrir el financiamiento público, la falta de inversión privada y la caída del precio del petróleo que se dio en el segundo semestre de 2014, han propiciado una situación en la que es difícil mantener los niveles de crecimiento de años anteriores.

Esta situación ha llevado a que se dé un incremento del endeudamiento público, si bien éste sigue siendo sostenible comparado con otros países de la región. En base a la dinámica económica actual, que depende principalmente de la inversión pública, es fundamental acceder a fuentes de financiamiento que permitan cubrir las necesidades fiscales y el déficit proyectado entre 8.000 y 9.000 millones de dólares.

De manera general, las proyecciones para el PIB ecuatoriano en el año 2015 se ubican en valores cercanos al 4%, tanto por parte de las cifras oficiales en el país, como de organismos multilaterales. Dentro de las entidades internacionales, la CEPAL maneja la proyección más baja con 3,8%.

El desempeño de la economía depende en gran medida de lo que se da en materia de comercio exterior. En este caso, las medidas de restricción comercial y el incremento de las exportaciones no petroleras evidenciado en el 2014 potencian el mejoramiento de la situación externa del país.

Sin embargo, los resultados para el año 2015 dependerán de la efectividad de las medidas restrictivas, de los mejores precios de productos primarios, del impacto de la disminución del precio del petróleo y la necesidad de la importación de derivados del petróleo. En este escenario, la situación del sector externo para el 2015 presenta también algunas dificultades.

En materia, fiscal, se espera que la recaudación tributaria mantenga la misma tendencia que en los últimos años, ubicándose en 15.500 millones de dólares en el 2015, lo que servirá para cubrir en parte la proforma presupuestaria recientemente aprobada de 36.317 millones y ejecutar el plan de inversiones anual de 8.116 millones.

En cuanto otros indicadores como inflación y desempleo, se proyecta una tasa de inflación mayor a la 2014 , con 3,9% y el mantenimiento de los bajos niveles de desempleo inferiores al 5%. La tendencia a la baja del precio de los commodities, sobre todo del petróleo, es un factor determinante para la situación económica del país así como de las políticas implementadas.

Es así como en los primeros meses del siguiente año, dependiendo del desempeño de este valor, el Gobierno planteará políticas económicas y financieras que permitan contrarrestar este escenario.

Finalmente, se espera que la profundización del cambio de la matriz productiva siga teniendo incidencia en el próximo año, lo que también repercute en el dinamismo de la actividad económica.

ESTADO DE RESULTADOS

RESULTADOS DEL AÑO 2014

Al cierre del 2014 RECSA S.A. presenta una pérdida antes de impuestos de USD 240.369,39. 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 2014, 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	2014	2013
Honorarios cedentes	1,624,334.65	1.427.105
Recupero cartera propia	658,414.95	808.883
Honorarios recupero cartera propia	-	-
Convenios y reconvenios carteras propias	-	-
Ingresos certificados	2,413.53	3.728
Otros ingresos de actividades ordinarias	49,584.63	74.361
Otros intereses generados	1,904.99	2.233
Total	**2,336,652.75**	**2.316.311**

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 70% del total de ingresos operacionales de la compañía en el año 2014.

Los honorarios de cedentes fueron de USD 1.624.334,65 en el año 2014, mientras que en el año 2013 fue de USD 1.427.105, lo que representa un incremento del 14%. Estas variaciones se dan principalmente por:

- La mayor asignación de clientes por parte de los cedentes, ocasiono mayores valores en la facturación.

- La mayor proporción y vinculación de varios 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 2014 el 28% del total de los ingresos operacionales.

Los ingresos por este concepto descendieron a 658,414.95 en el año 2014, mientras que en el año 2013 fue de USD 808.883; lo que representa una disminución del 19%.

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 53.903,15 y representan en su conjunto el 2% del total de los ingresos operacionales del año 2014.

Otros Ingresos no Operacionales

El total de otros ingresos fue de USD 125,079.37, 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 2014 asciende a USD **1.989.199,42**; concentrándose en:

- 55% en la cuenta de sueldos,
- 25% en obligaciones patronales
- 15% en beneficios legales y
- 5% en comisiones.

Un detalle de los gastos de administración es como sigue:

Concepto	2014	2013	Diferencia
Sueldo Base	1,088,220.00	1,053,178.00	35,042.00
Horas Extraordinarias	33,591.49	42,869.00	(9,277.51)
Comisiones	108,731.19	89,025.00	19,706.19
Beneficios Contractuales	92,660.53	89,049.00	3,611.53
Gratificaciones	172,497.06	166,662.00	5,835.06
Asignaciones no Imponibles	42,564.90	39,012.00	3,552.90
Indemnización por Finiquitos	84,609.09	28,112.00	56,497.09
Leyes Sociales	288,935.93	243,484.00	45,451.93
Honorarios	568.25	482.00	86.25
Provisión vacaciones	60,336.07	26,620.00	33,716.07
Bienestar del Personal	12,463.21	20,746.00	(8,282.79)
Uniformes del Personal	194.98	3,392.00	(3,197.02)
Capacitación del Personal	3,826.72	3,613.00	213.72
Total Remuneraciones	**1,989,199.42**	**1,806,244**	**182,955.12**

Gastos de Apoyo Operacional

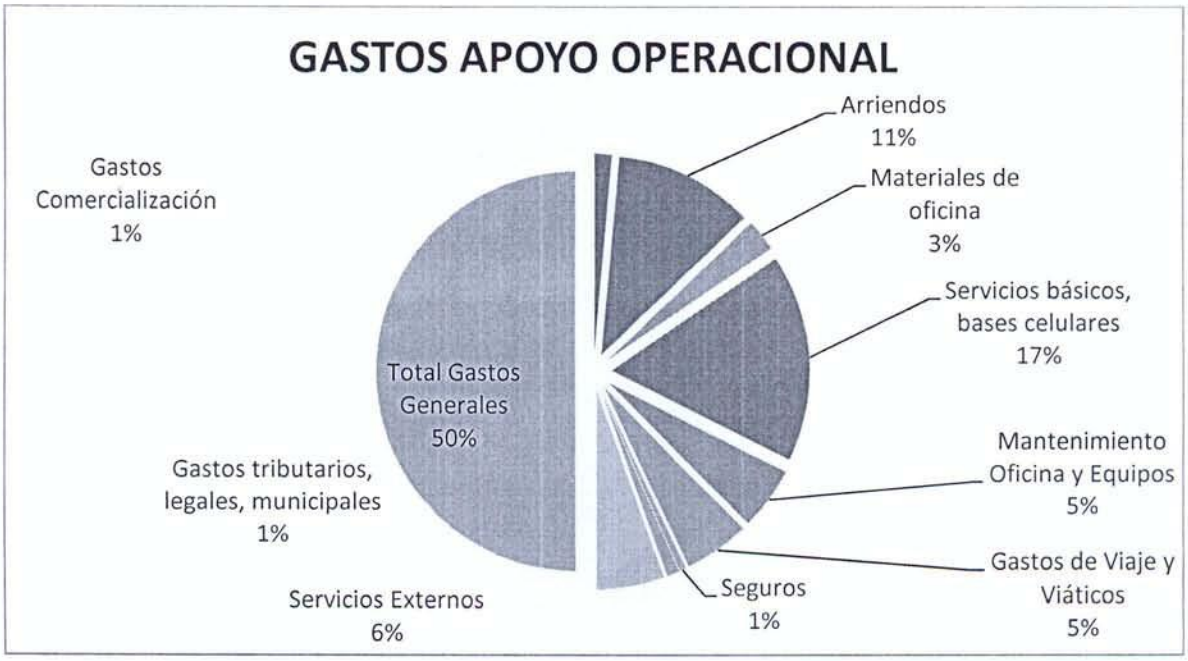
Los gastos generales suman USD 599.199,21 al cierre de diciembre y representan el 28% de los gastos totales. Estos gastos representan los gastos de apoyo operacional y los mayores recursos se destinan a cubrir el pago de servicios básicos, arriendos, servicios externos y mantenimiento de oficinas y equipos. A continuación el detalle de los mismos:

Rubro	2014	2013	Diferencia
Gastos Comercialización	17,204.90	17,947.00	-742.10
Arriendos	136,751.37	142,771.00	-6,019.63
Materiales de oficina	31,428.32	22,719.00	8,709.32
Servicios básicos, bases celulares	201,954.30	214,250.00	-12,295.70
Mantenimiento Oficina y Equipos	62,798.69	62,745.00	53.69
Gastos de Viaje y Viáticos	64,912.76	55,730.00	9,182.76
Seguros	6,671.04	9,023.00	-2,351.96
Gastos tributarios, legales, municipales	11,846.49	14,336.00	-2,489.51
Servicios Externos	65,631.34	66,472.00	-840.66
Total Gastos Generales	**599,199.21**	**605,993.00**	**-6,793.79**

a) El mayor componente del gasto corresponde a servicios básicos (34%) siendo el principal el realizado en consumo de bases de telefonía celular, que se utiliza para realizar la gestión de cobranza a través de los Call Center herramienta importante ubicados en Quito y Guayaquil.

b) El gasto de arriendo en conjunto con el costo de mantenimiento es de gran importancia (23%), 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.

c) 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.



GESTIONES COMERCIALES CON PRINCIPALES CEDENTES

En el presupuesto del año 2014 y posteriormente el forecast, establecieron una generación de ingresos importante a través de la facturación de los cedentes vigentes al año 2014 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 2014, 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 1.624.334,65 en el año.

Adicionalmente en el mes de Diciembre de 2014, se realizó la adquisición de un lote de cartera a Marcimex, la cual se espera obtener resultados desde el mes de enero de 2015.

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 aparecimiento 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 e 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 contabilidad 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 2014, 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, 27 de abril de 2015.

Atentamente,

Econ. Rodrigo Endara G.
Gerente General