

INFORME DE GESTION

Señores Accionistas

Durante el año 2005 las Directivas de la Compañía dedicaron sus mayores esfuerzos a la creación de valor para los clientes internos y externos, a establecer una mayor especialización en los productos de crédito que se ofrecen al público y a la búsqueda de fuentes alternativas de fondeo que permitieran atender el importante crecimiento registrado a lo largo del año.

A) Acciones de Mayor Relevancia

1. La Calificación:

La Compañía solicitó durante el mes de julio la actualización de la calificación para corto plazo y largo plazo.

BRC Inverstor Services S.A., Sociedad Calificadora de Valores aumentó la calificación de largo plazo a Dann Regional S.A. de A+ a AA- y mantuvo la calificación de BRC2+ para las obligaciones de corto plazo.

La calificación de AA- (doble A menos) es la segunda categoría más alta entre los grados de inversión. Indica una muy sólida capacidad de repagar capital e intereses.

La calificación BRC2+ es la tercera categoría de los grados de inversión. Indica una buena probabilidad de repagar capital e intereses.

El aumento de la calificación se soportó en la evolución de los resultados financieros, en la calidad de su portafolio de cartera, en una estructura de activos y pasivos que le permite tener una adecuada diversificación del riesgo crediticio, en su trayectoria y experiencia en créditos de libranzas y una estructura tecnológica que apoya la fuerza de ventas, los procesos de seguimiento y los de cobranzas, al igual que genera indicadores de gestión para cada una de las unidades de negocio, índices de consecución de metas corporativas y el cumplimiento del presupuesto.

Los resultados de la calificación no se hicieron esperar; a los pocos días de conocida por el sector financiero la oferta de recursos tuvo un incremento sustancial que nos permitió atender oportunamente la creciente demanda de crédito del año 2005.

2. La Planeación Estratégica

Entre los meses de abril y junio un considerable número de funcionarios de la Compañía se dedicó a un ejercicio muy serio de planeación estratégica con la orientación de un asesor externo de reconocido prestigio. Los resultados de este trabajo han sido palpables en todas las áreas de la Organización; a manera de resumen se consignan en este informe algunos de los resultados más importantes.

- Redefinición de Misión y Visión

Misión: Facilitar a nuestros clientes, principalmente las personas naturales, el acceso a los servicios financieros, asegurando el equilibrio entre rentabilidad y riesgo, y la especialización de nuestro producto.

Visión: Ser la Entidad líder dentro de las Compañías de Financiamiento Comercial en rentabilidad de su patrimonio y crecimiento en participación de mercado.

- La Orientación Comercial

La Compañía contará con una estructura corporativa cuyo eje central será el cliente. Así mismo, el Area Comercial conformada por Captaciones, Crédito y Cobranzas contará con el soporte de una estructura administrativa y operativa de gran calidad y eficiencia.

- Definición de la Estructura Comercial

El notable crecimiento de la Organización en los últimos años nos llevó a modificar la estructura comercial de la Compañía en personas, atribuciones y procesos. El avance en este aspecto ha sido considerable y ya los resultados comienzan a darse.

- Mercadeo

Como complemento de los cambios estructurales que resultaron del ejercicio de planeación estratégica surgió la necesidad de establecer un Área de Mercadeo que nos ayude a mantener un flujo permanente de negocios a lo largo del año.

3. Definición de los Productos

Contrario a lo que podría pensarse, Dann Regional ha venido recortando su portafolio de productos de crédito con el objetivo de lograr el más alto grado de especialización en aquellas líneas de crédito que ofrece al público. Hace 9 años la Regional CFC ofrecía siete líneas de crédito diferentes; hemos llegado a la conclusión de que solo se deben ofrecer líneas de crédito en las cuales se tengan ventajas comparativas en tecnología, personal especializado y procesos eficientes que, en suma, den como resultado una mayor competitividad.

Serán en consecuencia, las Libranzas a través del Producto Espiral y los Vehículos, las líneas de crédito esenciales y las que contarán con todo el apoyo de la Organización .

Las operaciones de crédito de Libre Inversión de corto y largo plazo se mantendrán básicamente para el servicio de los accionistas y personas y entidades referidas de muy bajo riesgo.

4. La Diversificación en las Fuentes de Fondeo

Para atender la creciente demanda de crédito, especialmente la generada por la financiación de vehículos fue necesario recurrir a otras fuentes, no obstante la eficiencia de las oficinas de Captación.

Es así como la Gerencia Administrativa y Financiera, conjuntamente con la Tesorería desplegaron una gran actividad para que empresas comisionistas de bolsa, fondos y entidades tales como el IDEA y la Bolsa de Valores de Colombia colocaran sus recursos en nuestra Entidad.

Así mismo, con FINDETER y BANCOLDEX obtuvimos cupos de redescuento por \$20.000 millones de pesos en cada una de las entidades. Al concluir el año ya se habían realizado las primeras operaciones por cerca de \$500 millones de pesos con BANCOLDEX en muy buenas condiciones de rentabilidad para nuestra Compañía.

B) Los Resultados del Año 2005

En el cuadro que se presenta a continuación, se pueden observar el crecimiento y el cumplimiento presupuestal de los principales rubros del balance general y el estado de resultados; así mismo, es posible evaluar el desempeño y la evolución de la Compañía y concluir que en la mayoría de las cuentas el comportamiento fue muy favorable.

RESULTADOS GENERALES Y COMPARATIVOS

Cifras en millones de pesos

	Dic-04	Ppto 2005	Dic-05	Cumplimiento	Crecimiento
Activos	78.372	99.873	111.090	112%	42%
Cartera	67.062	93.371	98.569	106%	47%
Cartera vencida	1.988	2.428	4.754	196%	139%
Provisiones	1.811	2.185	2.631	120%	45%
Pasivos	60.929	79.099	90.459	114%	48%
CDT	57.418	74.913	85.406	114%	49%
Patrimonio	17.443	20.774	20.631	99%	18%
Ingresos operacionales	12.509	16.931	16.859	99%	35%
Gastos operacionales	5.054	6.700	7.109	106%	41%
Utilidad bruta	7.455	10.231	9.750	95%	30%
Utilidad antes de Impuesto	2.605	3.888	3.458	89%	33%
Utilidad neta	2.237	3.330	2.821	85%	26%

- Factores Positivos

- Las utilidades fueron de \$2'821 millones
- Se incrementó la rentabilidad patrimonial al pasar de 13.7%, en el año 2004, al 14.8% en el 2005
- La rentabilidad patrimonial fue de 14.8% después de impuestos y de 18.2% antes de impuestos.
- Se incrementó el apalancamiento financiero a 4.93 veces el Patrimonio.
- El crecimiento de la cartera fue de un 47%, el crecimiento de los CDT'S fue de un 49%, en ambos casos se superaron las cifras presupuestales.
- El indicador de eficiencia administrativa (gastos totales/utilidad bruta) mejoró del 59.9% al 55.9%
- El crecimiento patrimonial fue de 18.3%, con una diferencia de 13.45% puntos más que la Inflación.
- Se logró el segundo crecimiento mayor frente al sector.
- Se incrementó el portafolio de clientes institucionales de Captaciones.

- Aspectos Para Mejorar

- El indicador de cartera vencida aumentó de 2.9% en diciembre de 2004 al 4.7% de diciembre de 2005. Esta es una tendencia general en el Sector Financiero que se ha observado en los últimos meses y sobre lo cual serán necesarias acciones correctivas inmediatas.
- La cobertura de cartera vencida disminuyó durante el año, al pasar de 91.1% al 55.44%. Sin embargo, cabe anotar que la cartera vencida tiene garantías reales equivalentes al 82% del saldo.
- El margen financiero bruto se redujo de 61% al 59% debido principalmente a la caída generalizada a la tasa de intereses.

C) Planes y Presupuesto del año 2006

- Visión de Futuro de Dann Regional

El Sector Financiero Colombiano ha vivido profundas transformaciones en los últimos años; se requiere en consecuencia, tener otra mirada para poder comprender y captar de forma adecuada el espíritu de los tiempos por venir.

La tendencia generalizada ha sido y continúa siendo la de ganar tamaño a través de fusiones, cesiones de activos, pasivos y contratos y la compra de entidades financieras o de sus activos productivos.

El mayor tamaño, acompañado y soportado por herramientas tecnológicas de última generación, permiten importantes economías de escala y consecuentemente costos mas bajos y alta productividad.

En Dann Regional se ha optado por hacer un cambio radical en varios aspectos fundamentales y estratégicos de la compañía, a saber:

- Estructurar oficinas de atención especializada y ampliar la red.
- Fortalecer el Area Comercial y de Crédito de la Compañía, integrando en la misma dependencias adscritas hoy a otras áreas como: Operaciones, Análisis, de Crédito y Cobranzas.
- Creación del Area de Mercadeo y Servicio al Cliente.
- Diversificar, aún más, las fuentes de fondeo y ampliar la red de Captaciones en las oficinas que se abran en el año 2006.

Estos cambios generarán a la Compañía un mayor volumen de negocios y un menor peso relativo de los gastos generales.

Esperamos de otra parte que los mayores ingresos que arrojarán estas innovaciones neutralicen en parte el considerable incremento de los impuestos a partir del año 2006

- Plan de Negocios

Como complemento a la estrategia planteada para el año 2006, se presentan de forma comprimida los aspectos básicos del plan de negocios.

- Productos

Según lo planteado en la estrategia general, la compañía profundizará en los negocios de libranzas y vehículos, para lo cual se emprenderán las siguientes acciones:

Espiral

- Profundizar la penetración en los canales vinculados.
- Incrementar el tiempo de duración de los créditos
- Privilegiar la vinculación de canales del sector oficial y realizar escogencia rigurosa de canales del sector privado.
- Depurar canales con criterio de riesgo de cartera y optimización del ingreso neto.

Vehículos Productivos

- Creación de oficinas especializadas en la atención a los clientes de vehículos productivos en las ciudades de Bogotá, Medellín y Cali con alto grado de especialización y rapidez de respuesta.
- Priorizar la financiación a través de operaciones de Leasing, al igual que un mayor aprovechamiento de las líneas de redescuento

- Organización de la Gerencia de Crédito

Para atender de una manera eficiente a la clientela y crecer como está previsto en el presupuesto, es indispensable un reordenamiento interno de la Compañía donde el cliente sea el centro de nuestra operación.

Por lo tanto, todas las áreas que tengan relación con los clientes de crédito quedarán adscritas a la Gerencia Comercial.

De otro lado, será responsabilidad de la Gerencia de Crédito estructurar el Área de Mercadeo como elemento determinante en el crecimiento y en la orientación de las acciones comerciales.

- Atribuciones de Negocios

Para adelantar una gestión eficiente, cumplir con los presupuestos, crear una segunda línea de mando y prestar un servicio rápido a la clientela y de mejor calidad que el de la competencia deberá darse un proceso de descentralización de las atribuciones de negocios, asignando contrapesos entre diferentes funcionarios para

mitigar los riesgos en la aprobación, así como una auditoría completa y permanente sobre el proceso crediticio.

- Gestión de Cartera Vencida

El ciclo del negocio culmina con la Cobranza. Por tal motivo, para cumplir con las metas propuestas debemos:

- Fortalecer y especializar el personal que conforma el Área de Cobranzas
- Crear espacio (comités y visitas) de acompañamiento de los Ejecutivos Comerciales y el Área de Cobranzas
- Establecer una retroalimentación permanente con los Ejecutivos Comerciales.

D) Aspectos Legales

Las operaciones de crédito celebradas con Accionistas, miembros de Junta Directiva y Administradores, en su totalidad, se han analizado con inspección a las normas legales y a los límites y condiciones que para ellos establecen los organismos sectores sobre cupos individuales de crédito y el artículo 122 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, encontrarán el detalle de dichas operaciones en las notas a los estados financieros.

En cumplimiento de las disposiciones legales vigentes procedemos a informarle a los señores accionistas que en las notas a los estados financieros se encuentra el estudio sobre los niveles de exposición a los riesgos de liquidez y de tasa de interés, las consideraciones relacionadas con la revelación del riesgo de que trata la circular externa 088/00 de la Superintendencia Financiera de Colombia y la información de los artículos 291 y 446 (numeral 3 del código de comercio).

Dann Regional ha dado pleno cumplimiento a las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor; la empresa se ha cerciorado de la presentación razonable de los estados financieros en cuanto cumplen satisfactoriamente las afirmaciones explícitas e implícitas contenidas en los mismos, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

Para terminar se certifica que, desde la terminación del ejercicio a la fecha, no se ha presentado acontecimiento alguno de relevancia en nuestra Institución.

Agradecimientos

Los excelentes resultados obtenidos son en muy buena medida el producto de la dedicación, el esfuerzo y laboriosidad de todos los funcionarios de la Compañía; la Junta Directiva quiere expresarles los más sinceros agradecimientos.

Este informe ha sido acogido y asumido como suyo por la Junta Directiva informe decisión contenida en el acta No. 111 del día 18 de enero de 2006, por lo que se entiende presentado a ustedes en forma conjunta.