

Valoración de Cartera Consumo de MARCIMEX S.A.

Fecha de comité: 15 de septiembre de 2026

Informe con Información Financiera 04 de agosto de 2026

Quito - Ecuador

Ing. Jhonatan Velastegui

dvelastegui@ratingspcr.com

(593) 24501-643

Instrumento Analizado

Instrumento Analizado	Segmento	Riesgo
Valoración de Cartera Consumo	Consumo	Normal (A1)

De acuerdo con la solicitud del análisis técnico de valoración de cartera realizada para **MARCIMEX S.A.**, cumpliendo con lo estipulado en el numeral 2 del artículo 12, Sección IV, Capítulo V, título II, del libro II de la Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros, que trata de las normas para la valoración de mercado de la cartera de crédito, específicamente para las entidades que no forman parte del sistema financiero y que se encuentren controlados por parte de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Pacific Credit Rating pone a la disposición de la compañía el resultado de la valoración de la cartera de crédito que forma parte de la **Fideicomiso de Titularización Cartera Retailer 3 Tramo 1** con corte al mes de agosto de 2026.

Para realizar el mencionado análisis técnico de valoración, se utilizó la información entregada por parte de MARCIMEX S.A., referentes a soportes de los créditos que forman parte de la cartera, como pagarés, contratos bajo reservas de dominio, entre otros. Por otra parte, el Originador proporcionó la información obtenida a través de la metodología de crédito que emplea al momento de aprobar o no una operación crediticia, así como las políticas de crédito. Lo anteriormente descrito permitió realizar un análisis que permite una calificación de riesgo a cada uno de los créditos de la cartera.

Descripción del Originador

Marcimex S.A. es una compañía ecuatoriana con más de siete décadas de operación en el país. Fue constituida en 1949 bajo la denominación Brandon Hat Company S.A. y, en 1992, adoptó su nombre actual. Su trayectoria refleja una presencia prolongada en actividades de comercio minorista y mayorista.

La empresa se dedica principalmente a la comercialización de electrodomésticos, artículos para el hogar y productos electrónicos, operando mediante una red de puntos de venta a escala nacional. Además de su actividad comercial, Marcimex S.A. desarrolla procesos de importación, administración, gestión de cobranza y comercialización de cartera, lo que amplía el alcance operativo dentro de su objeto social.

El crédito directo constituye un componente estructural de su modelo de negocio. Una proporción de sus ventas se financia mediante pagarés y contratos de compraventa con reserva de dominio, generando una cartera comercial propia utilizada en operaciones de financiamiento y titularización.

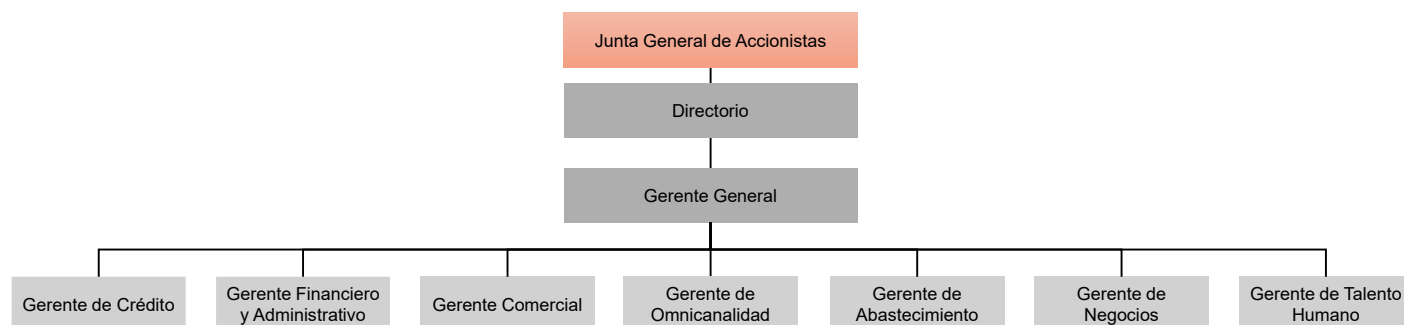
Marcimex S.A. forma parte del Grupo Consenso, estructura empresarial que integra diversas actividades comerciales e industriales. La permanencia bajo su estructura corporativa actual desde 1992 y la operación continua de sus líneas de negocio permiten identificar un modelo comercial sostenido en el tiempo, en el que la originación de cartera se vincula directamente a su actividad de retail y a los productos de crédito que ofrece a sus clientes.

Gobierno Corporativo

La administración de la compañía se articula a través de un Directorio compuesto por ocho miembros: cuatro directores internos, designados por las ramas familiares accionistas, y cuatro directores externos con trayectoria empresarial independiente. Esta estructura establece un esquema de participación que combina la representación accionarial con la presencia de profesionales externos.

Por otro lado, la plana gerencial está conformada por nueve ejecutivos responsables de las principales áreas operativas, financieras y comerciales. Los cargos directivos se encuentran distribuidos en las áreas de Gerencia General, Abastecimiento, Ventas y Operaciones, Comercial, Crédito, Finanzas, Mercadeo y Experiencia al Cliente, y Talento Humano. La mayoría de los integrantes cuenta con formación de cuarto nivel en áreas como marketing, finanzas, administración, estadística y dirección de personal, así como con experiencia previa en cargos gerenciales que oscila entre 2 y 25 años, según la función que desempeñan.

Marcimex S.A. cuenta con una planta de aproximadamente 1.325 colaboradores distribuidos en todo el país. La mayor concentración de personal se encuentra en las áreas de ventas y administración. A continuación, se presenta un organigrama simplificado del Originador:



Fuente: Marcimex S.A. / Elaboración: Pacific Credit Rating S.A.

Es importante mencionar que, el 23 de diciembre de 2024, Álvaro Santiago Jaramillo Crespo vendió la totalidad de sus acciones, las cuales fueron adquiridas por Consensocorp Cía. Ltda., empresa que actualmente mantiene el 100% del capital accionario.

Composición Accionarial

Nombre	Valor (US\$)	Participación (%)
Consensocorp Cía. Ltda.	20.000.000,00	100,00%
Total	20.000.000,00	100,00%

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros / Elaboración: Calificadora de Riesgo Pacific Credit Rating S.A.

Capacidades Tecnológicas

A nivel tecnológico, la compañía opera con un conjunto de herramientas que soportan sus procesos administrativos, comerciales y operativos. Entre ellas se incluye RPX, un software interno orientado a la gestión de operaciones de retail; Office 365 para actividades de oficina y colaboración; Power BI para el procesamiento y visualización de información; y ZIP como herramienta de compresión y manejo de archivos. Asimismo, se emplean aplicaciones complementarias como Adobe Reader para la lectura de documentos y navegadores como Google Chrome y Mozilla Firefox para el acceso a plataformas web.

En materia de seguridad y gestión de infraestructura, se utiliza el antivirus Trend Micro, el cliente Cisco Secure Client para conexiones seguras, y UltraVNC para acceso remoto. Adicionalmente, la empresa cuenta con el Agente Aranda para la administración de activos tecnológicos y soporte técnico, así como PaperCut para el control del uso de impresión dentro de la organización. Estas herramientas conforman el entorno tecnológico utilizado en la operación diaria.

Líneas de Producto

La empresa maneja un portafolio compuesto por diez líneas principales: Audio, Electrodomésticos Menores, Hogar, Línea Blanca, Movilidad, Muebles, Tecnología, Telefonía, Video y Otros Negocios. Las ventas se realizan al contado, mediante tarjeta de crédito y a través de crédito directo, el cual puede incluir servicios complementarios como asistencia de préstamo respaldado y garantía extendida.

A continuación, se presenta la estructura general de productos comercializados por la compañía:

Audio

- Accesorios Audio
- Parlantes / Equipos

Electrodomésticos Menores

- Cuidado Personal
- Preparación de Alimentos

Hogar

- Baño
- Cocina & Sobremesa
- Decoración
- Otros Hogar
- Textil Dormitorio

Línea Blanca

- Climatización
- Cocción
- Empotrables
- Lavado / Secado
- Refrigeración

Movilidad

- Accesorios y Complementos Moto
- Bicicletas
- Motocicletas
- Movilidad Eléctrica
- Otros Movilidad

Muebles

- Comedor
- Dormitorio
- Exterior
- Oficina
- Organización & Almacenamiento
- Otros Muebles
- Sala

Telefonía

- Accesorios Celular
- Celulares
- Otros Celulares

Tecnología

- Accesorios Computo
- Computadora All In One
- Computadora Laptop
- Gaming
- Impresora
- Otros Tecnología
- Smarthome
- Tablet

Video

- Accesorios Video
- Televisores

Otros Negocios

- Cuidado Personal y Bienestar
- Agro y Ferretería
- Infantiles y Bebés
- Promociones

Política de Crédito

Las ventas de Marcimex S.A. se realizan bajo la modalidad de crédito directo entre el cliente y la empresa. Por tal razón es de gran importancia mencionar las características que poseen los créditos otorgados por la empresa. El objetivo de esta política es brindar lineamientos para colocar una operación de crédito diferenciada y efectiva, que contenga los filtros necesarios y adecuados, acordes a las políticas de la compañía.

Disposiciones Generales

- El cupo mensual asignado respalda todas las ventas a crédito mientras esté vigente.
- El cupo mensual de endeudamiento tiene una vigencia de hasta 4 años.
- El porcentaje de endeudamiento y de entrada asignado varía de acuerdo con la segmentación del cliente.
- La condición de plazo establecidas puede modificarse por promociones con aprobación del Comité respectivo.
- El Área de Crédito es la responsable de monitorear el cumplimiento de este lineamiento, reportar los incumplimientos y coordinar las acciones correctivas en los casos de desviaciones en la morosidad y/o niveles de recuperación.

Todo cliente de Marcimex S.A. que solicita crédito es perfilado o segmentado en función de su nivel de crédito. El perfil del cliente establece las condiciones para la aprobación de cupo y venta a crédito. Se determina en base al análisis de las siguientes variables:

1. Resultado de buró de crédito.
2. Clasificación de cliente:
 - a. Recurrente preferente
 - b. Bancarizado
 - c. Cliente nuevo
 - d. Recurrente formal
3. Tipo de Categoría: Hace referencia al nivel de formalidad de su actividad (formal, informal).

Perfiles de Clientes

Los perfiles de clientes pueden ser:

- **Cliente VIP PLUS:** Son personas naturales que representa un riesgo mínimo, con buen historial crediticio, estabilidad laboral y domiciliaria, que representan mayor rentabilidad. La gestión comercial deberá enfocarse en generar la mayor cantidad de ventas a crédito a este perfil de clientes.
- **Cliente VIP:** Son personas naturales que representa bajo riesgo de crédito para la empresa, con historial crediticio y condiciones estables. Si el cliente mantiene un buen historial de pagos con Marcimex, el sistema lo perfilará automáticamente hacia un cliente VIP Plus.
- **Cliente Oro Plus:** Son personas naturales que representa un riesgo medio-bajo de crédito para la empresa, con historial crediticio aceptable y que requiere de algunas validaciones. Aporta rentabilidad a la empresa bajo condiciones controladas.
- **Cliente Oro:** Son personas naturales con riesgo promedio, historial en construcción o reciente bien administrados, tanto en la otorgación de cupo, venta y recuperación, que aportan de manera positiva a la rentabilidad de la empresa.
- **Cliente Plata:** Son personas naturales con riesgo moderado, normalmente son personas que no tienen historial crediticio o tienen créditos vigentes no amortizados, es decir, aún no generan comportamiento de pagos en el sistema crediticio ecuatoriano (Buró Equifax). Requiere más verificaciones y entradas mínimas.
- **Cliente Bronce:** Son personas naturales con riesgo alto y los menos rentables para la empresa por su bajo cumplimiento o entorno desfavorable. Estos clientes están sujetos a la aprobación de cupo con un análisis exhaustivo y entrada obligatoria.

Con el objeto de mantener actualizado el perfil del cliente en función de su riesgo crediticio, los perfiles serán actualizados automáticamente de forma bimensual, en base a los resultados del buró y el comportamiento de pagos en Marcimex S.A. Si el cliente cambia de perfil, se ajustará el cupo del cliente (% de endeudamiento) sin afectar su vigencia y las condiciones de venta a crédito (% de entrada).

La cartera generada se segmenta según calificaciones basadas en los días de mora, lo que permite una gestión personalizada por tramo de vencimiento. Esta estructura facilita la especialización de cada gestor y operador en el seguimiento y recuperación de los clientes dentro del tramo que le ha sido asignado.

Calificación	Cuota por Cobrar	Días de Vencimiento	
AA	1	0	
A	2	1	30
B	3	31	60
C	4	61	90
D	5	91	120
E	6	121	150
E1	7	151	180
E2		181	360
E3		más de 360	

Fuente: Marcimex S.A. / Elaboración: Calificadora de Riesgo Pacific Credit Rating S.A.

Procesos Asociados al Crédito Directo

Además de la Política de Crédito, la operación del crédito directo en Marcimex S.A. se desarrolla a través de una serie de procesos complementarios que permiten ejecutar, controlar y administrar la colocación, cobranza y recuperación de las operaciones financiadas.

Los siguientes apartados presentan una descripción general del funcionamiento operativo:

Proceso de Originación del Crédito

La originación inicia con la solicitud del cliente y la validación de su información básica. Posteriormente, se consulta el historial crediticio y se determina la categoría y perfil asignado. Con base en estas variables se establece el cupo de endeudamiento y las condiciones de entrada y plazo. Una vez aprobada la operación, se registra la venta financiada y se genera el correspondiente plan de pagos.

Gestión de Cobranza

La cobranza se organiza de acuerdo con los días de mora, mediante tramos definidos que permiten asignar gestores específicos según la antigüedad del vencimiento. En cada tramo se realizan actividades de seguimiento, recordatorios y coordinación con el cliente para mantener al día las obligaciones. Las gestiones se registran en los sistemas internos para asegurar trazabilidad.

Recuperación de Cartera Vencida

Los tramos de mora avanzada se gestionan a través de acciones orientadas a la regularización de pagos, conforme a las políticas internas de la compañía. Estas acciones pueden incluir acuerdos de pago, convenios u otras medidas establecidas para la recuperación de operaciones con vencimiento prolongado.

Garantías y Respaldo del Crédito

Las operaciones financiadas se respaldan principalmente mediante pagarés y contratos de compraventa con reserva de dominio, según la naturaleza del crédito otorgado. Estos documentos establecen la obligación del cliente y permiten mantener derechos sobre el bien financiado hasta la cancelación total de la deuda.

Monitoreo y Control del Riesgo Crediticio

El monitoreo del riesgo incluye la revisión periódica del comportamiento de pago, la evolución de la cartera por tramos de mora y el desempeño de los distintos perfiles de clientes. Esta información permite identificar variaciones relevantes y realizar ajustes operativos cuando corresponda, así como alimentar los procesos de actualización de perfiles establecidos por la empresa.

Análisis descriptivo de la cartera

En un análisis descriptivo, se pudo evidenciar que la totalidad de la cartera de créditos que forma parte del Fideicomiso de Titularización Cartera Retailer 3 Tramo 1, corresponden en su totalidad a cartera de consumo y mantiene las siguientes características, como se indica a continuación:

Cartera de Crédito por Segmento (Al 04 de agosto de 2026)	
Descripción de la cartera	Total
Segmento de crédito	Consumo
Periodo de amortización de capital e intereses	Mensual
Tasa de interés máxima	16,77%
Total de capital	US\$ 6.469.983,60
Número de operaciones crediticias	5.081
Rango del plazo	6 - 37 meses
Garantía de las operaciones crediticias	Pagarés y Contratos de Compraventa con Reserva de Dominio.

Fuente: MARCIMEX S.A. / Elaboración: Pacific Credit Rating

Como se puede observar en el cuadro anterior, la cartera de crédito que forma parte del Fideicomiso de Titularización Cartera Retailer 3 Tramo 1 está compuesta por 5.081 operaciones de crédito, las cuales provienen de la concesión de créditos de tipo consumo para financiar los diferentes productos que ofrece la empresa de las familias de motorizados, video, telefónica, refrigeración, entre otras. El total de las operaciones de créditos concedidas asciende a US\$ 6,47 millones a agosto de 2026.

Para el análisis de la cartera se consideró una muestra representativa y aleatoria, que resultó en 245 expedientes que fueron revisados de manera digital. Esta verificación permitió evidenciar la existencia de los expedientes de crédito compuestos por: cédulas de identidad de los titulares y/o garantes, tabla de amortización, pagaré, adhesión a un fideicomiso, solicitud de cupo y contratos de compraventa con reserva de dominio.

Como se mencionó anteriormente, la calificadoradora realizó la correspondiente inspección virtual de los créditos, verificando positivamente, que el 100% de los pagarés fueron suscritos por todos los involucrados en el crédito (titulares y garantes), también se evidenciaron aspectos importantes como montos, fechas, tabla de amortización, los cuales se presentan de manera correcta en el pagaré, además de la muestra revisada se observó que un porcentaje no representativo no presentaron la evidencia de cedula o anexos. Adicionalmente, fueron objeto de revisión los contratos bajo reserva de dominio, los cuales son requisito obligatorio para realizar cualquier operación de crédito según las políticas de crédito de la compañía; de la revisión se pudo verificar que todos se encuentran firmados tanto por los titulares como por sus garantes, lo que le da validez al contrato y le brinda una cobertura adicional al originador del crédito.

La Compañía cuenta con un sistema tecnológico óptimo que le permite tener un seguimiento constante de las transacciones realizadas con los clientes. Cabe indicar que la compañía se apoya de fuentes de información externa tanto pública como privada para poder analizar el crédito.

La cartera de crédito evaluada mantiene las siguientes características:

Cartera de Crédito (Al 04 de agosto de 2026)	
VALOR PROMEDIO DE LA CARTERA	CAPITAL PENDIENTE (US\$)
Promedio	1.273,37
Max	8.830,33
Min	86,20

Fuente: MARCIMEX S.A. / Elaboración: Pacific Credit Rating

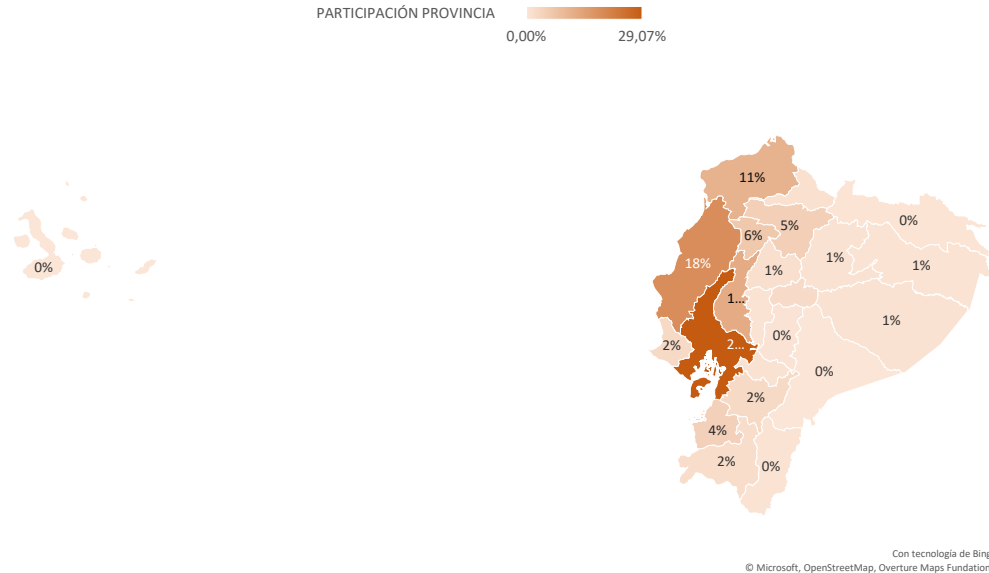
A la fecha de corte, la totalidad del saldo de capital de la cartera devenga una tasa de interés única del 16,77%, por lo que no se registran operaciones que no devenguen interés ni tramos con tasas distintas, conforme se detalla en el cuadro siguiente.

Cartera de Crédito (Al 04 de agosto de 2026)	
TASA DE INTERÉS	CAPITAL PENDIENTE (US\$)
16,77%	6.469.983,60
Total	6.469.983,60

Fuente: MARCIMEX S.A. / Elaboración: Pacific Credit Rating

En el gráfico siguiente se puede ver que la distribución de las 5 provincias más representativas son Guayas, Manabí, Los Ríos, Esmeraldas y Santo Domingo que en conjunto abarcan el 76,19% del total.

Concentración de las opeaciones de crédito



Fuente: MARCIMEX S.A. / Elaboración: Pacific Credit Rating.

Calificación de Riesgo de Operaciones de Créditos

La calificadoradora de riesgos con el fin de asignar las categorías de calificación a las operaciones de créditos que forman parte del Fideicomiso de Titularización Cartera Retailer 3 Tramo 1, utilizó en primer lugar las calificaciones de riesgo establecidas en la norma de calificación de activos de riesgo y constitución de provisiones expedidas por la Superintendencia de Bancos de Ecuador (A1 hasta E). Adicionalmente; se tomaron en cuenta las variables: calificación interna del Originador para cada cliente, la relación cuota ingreso (CIN), la relación deuda avalúo (DAV), morosidad con el Originador y las garantías reales, arrojando una calificación de riesgo para cada una de las operaciones, quedando resumidas de la siguiente manera:

Calificación de Riesgo Cartera de Créditos (Al 04 de agosto de 2026)					
Categoría		Saldo Capital (US\$)	Part. (%)	Núm. Operaciones	Part. (%)
Riesgo Normal	A1	6.347.953,70	98,11%	5.056	99,51%
	A2	122.029,90	1,89%	25	0,49%
	A3	0,00	0,00%	0	0,00%
Riesgo Potencial	B1	0,00	0,00%	0	0,00%
	B2	0,00	0,00%	0	0,00%
Deficientes	C1	0,00	0,00%	0	0,00%
	C2	0,00	0,00%	0	0,00%
Dudoso Recaudo	D	0,00	0,00%	0	0,00%
Pérdidas	E	0,00	0,00%	0	0,00%
Total		6.469.983,60	100,00%	5.081	100,00%

Fuente: MARCIMEX S.A. / Elaboración: Pacific Credit Rating.

Con lo anteriormente mencionado, se evidencia que, el 98,11% del saldo total registra una calificación de riesgo A1 y el 1,89% restante una calificación A2. Por lo tanto, se resalta que, el 100,00% de las operaciones se encuentran bajo un riesgo normal, demostrando la sobresaliente capacidad del activo para generar flujos.

Como conclusión al análisis técnico, se pudo determinar que la cartera de crédito que forma Fideicomiso de Titularización Cartera Retailer 3 Tramo 1, es de buena calidad, basados principalmente en el estudio de asignación de categorías de calificación de los créditos, la cual fue realizada tomando en cuenta el historial de pagos de los clientes con la compañía, calificación interna de riesgo y la calidad de los expedientes de cada uno de los créditos evaluados, arrojando calificaciones con riesgo normal, lo que indica la calidad de la cartera de crédito.

La presente valoración tiene como objetivo dar cumplimiento a lo estipulado en el numeral 2 del artículo 12, Sección IV, Capítulo V, título II, del libro II de la Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros; por lo tanto, se pone en conocimiento de MARCIMEX S.A.; el objetivo del presente estudio no implica recomendación para comprar, vender o mantener un valor; ni una garantía de pago del mismo; sino una valoración de la cartera y la misma no debe ser usada para ningún otro propósito ni por otros usuarios, ni ser distribuidos a otras partes sin nuestro previo consentimiento y autorización.