

Tarjetas de Crédito  
Nueva Emisión

## BCI Securitizadora S.A. – Sexto Patrimonio Separado

### Ratings

MMS 13.500 Serie A, Tasa Fija ..... AA  
MMS 11.500 Serie B, Tasa Fija ..... C

### Analistas

Juan Pablo Gil  
(56-2) 206 7171 ext. 25  
juanpablo.gil@fitchratings.cl

Eduardo D'Orazio  
(54-11) 4327 2444 ext. 65  
eduardo.dorazio@fitchratings.com

Matías Acevedo F.  
(1-312) 606-2351  
matias.acevedo@fitchratings.com

### Antecedentes - Participantes

**Originador/Vendedor:** Cofisa S.A.

**Adm. Primario :** Link S.A.

**Adm. Maestro :** Acfin S.A.

**Banco Custodio:** BCI

**Banco Pagador:** BCI

**Securitizadora:** BCI Securitizadora S.A.

**R. Tenedores de Bonos:** Banco de Chile

**Tasa de interés:**

Serie – A: 5,0% anual efectiva  
Serie – B: 0,00% anual efectiva

**Fecha de Vencimiento Esperada:**

**Serie A:** 10 cuotas trimestrales y sucesivas a partir del 1º de octubre de 2004, con 8 trimestres de gracia para el capital hasta el 1º de julio de 2006, con vencimiento el 1º de enero de 2007.

**Serie B:** Un cupón que incluye capital e intereses capitalizados trimestralmente hasta el 1 de abril de 2007.

**Fecha de Vencimiento Legal:**

**Serie A:** 20 cuotas trimestrales y sucesivas a partir del 1º de octubre de 2004, con 8 trimestres de gracia para el capital con vencimiento el 1º de julio de 2009.

**Serie B:** Un cupón que incluye capital e intereses capitalizados trimestralmente hasta el 1º de octubre de 2009.

### Resumen

Fitch Ratings ha clasificado el Sexto Patrimonio Separado de BCI Securitizadora S.A., compuesto por flujos de pago y créditos que a su vez se encuentran respaldados por pagarés y mandatos suscritos y otorgados a favor de Cofisa S.A., con el objeto de financiar la adquisición de bienes y servicios que realizan los tarjeta habientes. Las Series respaldadas por esta clase de activos Series A y B por un total de \$25.000 millones han sido clasificadas en categoría 'AA' y 'C', respectivamente.

La clasificación de la Serie A se fundamenta en la calidad de los activos de respaldo que consisten en créditos originados por compras de clientes con la tarjeta de crédito privada (*retail*) "Din", el nivel de mejoras crediticias, la consistencia de las políticas de originación, la capacidad de Link S.A. aprobado satisfactoriamente como Administrador Primario de llevar a cabo el proceso de cobranza y la sólida estructuración financiera, legal y de flujo de caja de la transacción desarrollada por BCI Securitizadora S.A., que permite cumplir sus obligaciones en tiempo y forma. La mejora crediticia para la Serie A esta dado por un 46% de la Serie B.

Condiciones económicas adversas y escenarios de estrés fueron considerados por Fitch Ratings para determinar el nivel apropiado de mejoras crediticias. Estos escenarios estresan simultáneamente, la tasa de pago mensual, los *default* brutos, la tasa de compra y el número de clientes sobre los supuestos definidos en el escenario base. Asimismo, debido a que los costos se encuentran denominados en UF y los títulos de deuda en pesos, se realizó un análisis de estrés que considera escenarios inflacionarios.

Es importante destacar que si bien en este tipo de estructura, Fitch Ratings evalúa los procesos de originación y administración de los activos de respaldo, la clasificación de la estructura *no se ve afectada por la clasificación de solvencia del emisor*. Lo anterior, debido a que ante un evento de *default* del originador se activa un gatillo de amortización acelerada, el cual permitirá hacer frente a las obligaciones de la Serie A en tiempo y forma, con lo cual no se vería afectada la clasificación de la Serie respectiva en un escenario de estrés AA.

La Serie A preferente, de acuerdo a los flujos generados por los activos del patrimonio separado y a las condiciones de *revolving* señaladas en el contrato de emisión, permite una estructura esperada de vencimientos que contempla 10 vencimientos trimestrales; los ocho primeros pagarán sólo intereses y los 2 restantes incluirán intereses y amortización de capital.

(continúa página siguiente)

## Características de la Transacción

	Serie A	Serie B
Monto (MM\$)	\$13.500	\$11.500
Tipo de Oferta	Pública	Privada
Tasa Cupón Anual (%)	5,0	0%
Frecuencia Pago Intereses	Trimestral	Capitaliza Trimestral
Primer Pago	Octubre 2004	Octubre 2009
Fee Administrador Primario (UF)	0,0236/ cliente con saldo mínimo	0,0236/ cliente con saldo mínimo
Credit Enhancement (%)	46%	-
Metodo de Pago Principal	Amortización Controlada	Bullet
Periodo de Amortización Controlada	12 trimestres	-
Periodo Revolving Programado	8 trimestres	-
Fecha de Vencimiento Esperada	1º enero 2007	1º abril 2007
Fecha de Vencimiento Legal	1º julio 2009	1º octubre 2009
Ratings	'AA'	'C'

De esta forma, la fecha de vencimiento esperada o programada para la Serie A es 1º de enero de 2007 y para la Serie B, subordinada que devengará intereses trimestrales hasta la fecha única de pago esperada será el 1º de abril de 2007.

La Serie A esta estructurada con un período de revolving, seguido de una amortización controlada de acuerdo a la tabla de desarrollo. La Serie B será cancelada una vez que la Serie A se pague totalmente. La Serie A y B devengarán intereses trimestrales a una tasa nominal anual equivalente de un 5,0% y 0,0% respectivamente, los cuales serán devengados desde el 1º de julio de 2004. Los intereses de la Serie A se continuarán cancelando durante el periodo de revolving y amortización controlada hasta la última fecha de pago, si no ocurre un evento de amortización temprana. La fecha legal de término de la Serie A será el 1º de julio de 2009 y

de la Serie B el 1º de octubre de 2009.

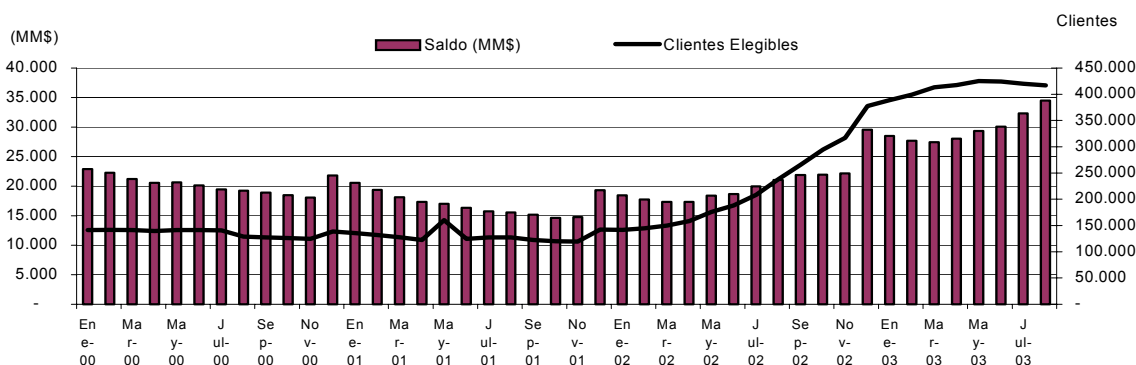
### ■ Características del Colateral

Los flujos de pago y créditos incorporados al Patrimonio Separado fueron originados por las transacciones efectuadas por los clientes de la tarjeta de crédito "Din Multicompra", emitida por Cofisa S.A. filial de Din S.A.

Los créditos cedidos están compuestos por los saldos de los deudores de las cuentas elegibles seleccionadas para efectos de la emisión. Las cuotas están compuestas por una porción de capital e intereses equivalentes a la totalidad de los montos devengados en operaciones relacionadas con la compra de bienes y/o servicios, avance en efectivo, los gastos relacionados con el proceso de evaluación y la porción de intereses aplicados a los mismos.

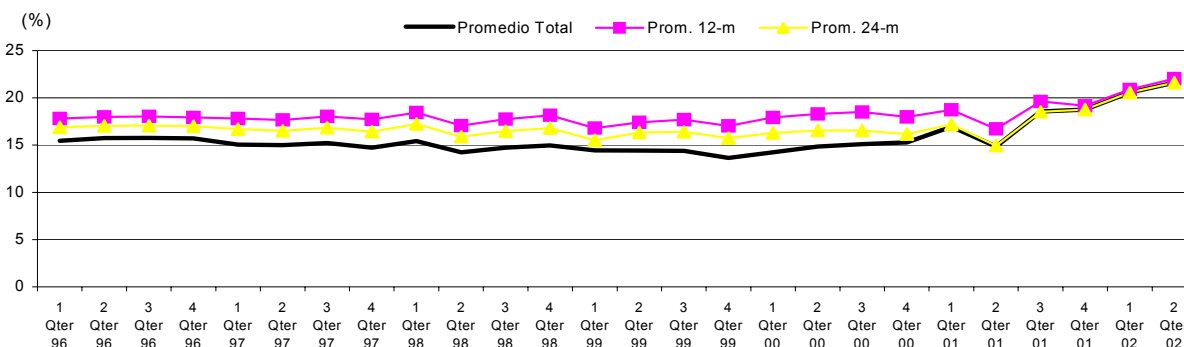
La cartera que formará parte del PS-6 por un valor

### Evolución de la Cartera y Clientes Elegibles



Nota: Se considera que los créditos con una mora de 181 y más se castigan un 100%.

## Evolución de la Cartera de Elegibles - Tasa de Pago Mensual



Nota: Tasa de Pago Mensual calculada sobre la base de los pagos mensuales recibidos en un determinado mes sobre el saldo de la cartera al inicio del mes respectivo, considerando que los créditos con una mora de 181 y más se castigan un 100%.

nominal de \$25.000 millones (sumatoria de cuotas), cuenta con aproximadamente 300.000 clientes cuya deuda promedio por cliente alcanza a \$83.400. El plazo promedio ponderado de la cartera alcanza a seis meses.

El valor presente de la cartera a la fecha de corte, considerando una tasa descuento de compra de 28%, alcanza a \$22.604 millones. Este valor se define como el monto de la cartera mínimo exigido que será monitoreado periódicamente para efectos de los eventos de aceleración.

Los requisitos que deben cumplir las Cuentas Elegidas y los créditos seleccionados que integrarán el Patrimonio Separado:

- Clientes con antigüedad mínima de seis meses.
- Plazo máximo de 36 meses (más 6 meses de gracia si las tuviese).
- Cartera vigente con un nivel de morosidad menor igual a 30 días.
- El deudor debe tener un comportamiento de morosidad histórica inferior o igual a 90 días en los últimos 36 meses.
- No se adquieren renegociaciones.
- El deudor no deberá tener Protestos Vigentes Dicom al momento de la compra.

### ■ Análisis de Estrés

El principal riesgo crediticio asociado a la transacción se deriva del riesgo de la incobrabilidad de los activos que conforman el Patrimonio Separado, es decir los créditos originados en las cuentas cedidas. Para esto, Fitch Ratings ha estudiado

la evolución histórica de la cartera, determinando un escenario base, donde se consideran entre otras variables, la tasa de pago mensual y tasas de *default* mensual históricas de la cartera.

De esta manera, y en función de la estructura de la transacción, con el objeto de evaluar el comportamiento de la transacción y las pérdidas potenciales que podrían asumir los inversionistas en distintos escenarios de estrés se utilizó un modelo de flujo de caja a través del cual se analizan las pérdidas de la cartera de créditos y el comportamiento del flujo de caja en un escenario de estrés AA.

Para esto se definió un escenario estrés que contempla una sensibilización de las variables analizadas, donde el nivel de pérdidas del activo subyacente se incrementa en más de cuatro veces respecto al escenario base y una reducción en la tasa de pago mensual de un 45% respecto al escenario base. Asimismo, debido a que los costos se

### Características de la Cartera

**Monto Cartera:** MMS\$ 25.000

**Número de Clientes:** 300.000

**Monto Deuda Prom. Cliente:** \$83.400

**Plazo Promedio Créditos:** 6 meses

**Originador:** Cofisa S.A.

**Tasa de dcto Valorización:** 28% anual

encuentran denominados en UF y los títulos de deuda en pesos, se realizó un análisis de estrés que considera escenarios inflacionarios.

Los resultados de modelar los supuestos, en combinación con los eventos o gatillos previstos en la estructura, señalan que teniendo en cuenta las mejoras crediticias de la Serie A, éstas son suficientes para soportar este escenario de estrés AA.

Los escenarios soportados por la Serie B, sin que se vea afectada la capacidad de pago de los mismos, son menos severos, lo cual justifica la asignación de una clasificación C compatible con el mayor nivel de riesgo de tales instrumentos. Para mayor información sobre la “metodología de clasificación de bonos respaldados por tarjetas de crédito” ver en nuestro sitio web [www.fitchratings.cl](http://www.fitchratings.cl).

#### **a. Tasa de Pago Mensual**

La TPM se puede ver afectada por variables como la morosidad, aumento del plazo promedio de las cuentas, que lleva a reducir la tasa de interés implícita en la originación, como cuando se produce una reducción en la tasa máxima convencional.

El análisis de la TPM se analizó por camadas trimestrales, es decir considerando el período en el cual se originaron las cuentas. El valor promedio de cada camada trimestral se puede apreciar en el gráfico de la página anterior (se puede apreciar la evolución de la Tasa de Compra Mensual)

El valor promedio de 15,45% para la camada del 1er trimestre de 1996, considera a todos aquellos clientes que durante ese período obtuvieron la tarjeta de Din. Este análisis se realizó hasta la última fecha disponible, cuyos resultados se pueden apreciar en el gráfico adjunto.

La TPM ha experimentado un aumento en los últimos doce meses, lo cual se puede apreciar en el gráfico adjunto. Lo anterior se explica fundamentalmente por los cambios experimentados tanto en las políticas de originación como de cobranza. De esta manera, Fitch Ratings ha estimado razonable, establecer como escenario base una TPM de 16,5%.

#### **b. Tasa de Default Anual**

El *default* bruto, sin recuperos definido como los créditos con una morosidad de 181 días y más, se determinó para el escenario base al igual que la TPM en base al análisis de camadas trimestrales. La Tasa de Default Anual (TDA) es volátil y esta afectada

tanto por factores tales como desempleo, estacionalidades y la calidad crediticia de la cartera.

Los factores estacionales afectan la TDA ya que los clientes con saldos castigados, tiende a recuperarse en los períodos en el cual se realizan las mayores compras, lo cual significa que el cliente se pondrá al día. Como se puede apreciar en el gráfico de la página siguiente, los clientes con mayor historia tienden a mostrar niveles de pérdidas menores, debido entre otros factores a que parte importante de los clientes de mal comportamiento han sido castigados.

El fortalecimiento realizado por la compañía en el área de originación y cobranza, junto con los mayores controles internos han llevado a reducir la TDA en los últimos doce meses. Realizando el mismo análisis anterior a juicio de Fitch Ratings la TDA base de 14% es razonable para efectos de determinar el escenario base de las pérdidas brutas.

#### **c. Tasa de Compra (TCM)**

La TCM, que tiene relación con la mantención del nivel de colateral en los niveles requeridos, se podría ver afectada tanto por la quiebra del emisor o por la incapacidad de generar nuevas cuentas. La estructura contempla que si en el período de *revolving* con las adquisiciones no se puede mantener el valor mínimo de la cartera, el emisor exigirá a Cofisa S.A. la cesión de flujos de pago hasta completar el valor mínimo de la cartera. Si lo anterior no alcanza, la estructura entrará en una amortización acelerada.

Para efectos del análisis y considerando que la solvencia del emisor es inferior a la clasificación otorgada a la estructura, por lo cual no soportaría un escenario de crisis AA, se asumió una tasa de compra de 0%. Como fundamento adicional, ante la quiebra del emisor, los clientes no podrían seguir comprando en las tiendas y no se originarían por tanto nuevas cuentas para ser adquiridas por el Patrimonio Separado. Esto se contrasta con tarjetas de uso general o bancarias (Visa, Master Card, entre otras), las cuales pueden seguir siendo utilizadas ante un escenario de quiebra.

### d. Monto deuda promedio por cliente

Debido a que los costos de administración están asociados al número de clientes, se realizó un estrés asumiendo que en un escenario de crisis el nivel de deuda por cliente disminuye, y por tanto se requiere un mayor número de clientes para mantener el nivel de colateral. Todo lo anterior considerando como tope de gastos de administración de un monto equivalente a UF 8.500 mensual, tal como se encuentra estipulado en el contrato de administración con Link S.A.

### e. Inflación

Dado que los costos del PS se encuentran expresados en UF y la emisión esta denominada en pesos, se realizó un escenario estrés de inflación partiendo de un escenario base. Para el escenario base se consideró un nivel de inflación de un 3% anual, el cual se multiplicó por 3,5 veces para llegar a un nivel de inflación de un 10,5% anual.

## ■ Emisión y Estructura de la Transacción

### Características de la Emisión

La Serie A por un monto de \$13.500 millones, está compuesta por 2.700 títulos de un valor nominal de \$5 millones cada uno. La Serie B por un monto de \$11.500 millones está compuesta por 2.300 títulos del mismo monto. La tasa de interés anual efectiva, base 360 días para la Serie A es de 5,0%, mientras que para la Serie B alcanza a un 0%.

La amortización de la Serie A en base a la “fecha de vencimiento legal” se realizará en 12 cuotas

trimestrales y sucesivas, que incluyen capital e intereses hasta el 1° de julio de 2009. Por su parte, la amortización de la Serie B se realizará en un solo cupón que incluye capital e intereses capitalizados hasta el 1° de octubre de 2009.

La amortización de la Serie A en base a la “fecha de vencimiento esperada” se realizará en 2 cuotas trimestrales y sucesivas, que incluyen capital e intereses hasta el 1° de enero de 2007. Por su parte, la amortización de la Serie B se realizará en un solo cupón que incluye capital e intereses capitalizados hasta el 1° de abril de 2007.

La presente emisión reviste el carácter de desmaterializada, lo cual quiere decir que los títulos de deuda no se emitirán físicamente y, por tanto, no son susceptibles de ser retirados del Depósito Central de Valores (DCV).

### Descripción de la Estructura Propuesta

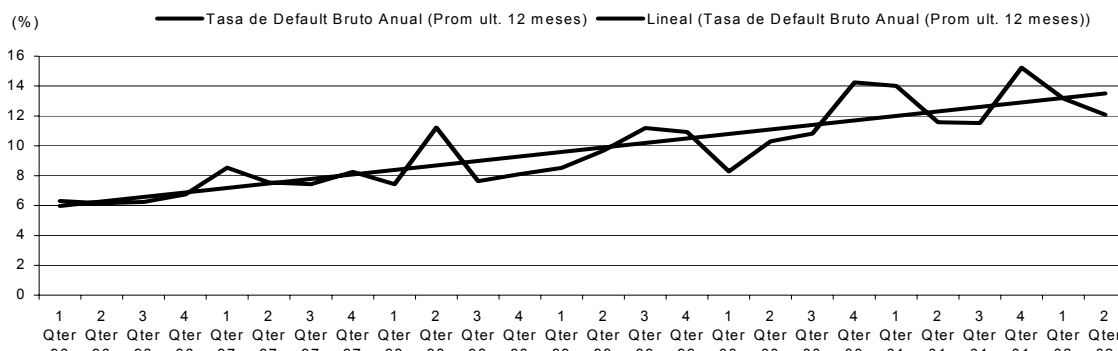
La estructura propuesta contempla un período de revolving, debido a que el plazo promedio de la cartera es inferior al plazo de la emisión. Durante este período la recaudación se destinará a la compra de los nuevos saldos generados por los clientes cedidos.

### Fecha de Vencimiento Esperada

El período de revolving se prolongará por diez trimestres sucesivos, y si ningún trigger de amortización se gatilla (pre pago anticipado de la Serie A, según el contrato de emisión) los siguientes dos cupones que incluyen capital e intereses cancelarán la Serie Senior.

Lo anterior, es lo que se denomina como

**Evolución de la Cartera de Elegibles - Tasa de Default Bruto Anual**



Nota: Default Bruto definido como créditos morosos a 181 y más sobre Cartera al inicio del mes respectivo

“vencimiento esperado de la Serie A, o fecha de vencimiento esperada”, que en este caso sería el 1 de enero 2007. Los recursos acumulados en los Fondos de Pago de Capital e Intereses y Prepago Anticipado de la Serie A, permitirán cancelar la totalidad del capital e intereses en dos trimestres sucesivos a partir del 1° de octubre de 2006.

### **Prepago Acelerado de la Serie A**

Por otra parte, la estructura contempla un evento de prepago acelerado de la Serie A si ocurren cualquiera de los siguientes eventos denominados “Triggers de Aceleración”:

- Cuando el valor presente de la cartera de créditos del Patrimonio Separado descontados a una tasa de descuento mensual equivalente a una tasa nominal anual de 28% sea inferior a 1,59x el saldo insoluto de los títulos de la Serie A.
- Cuando la relación Cartera Morosa (90+ días) sobre Cartera Normal en un mes, calculada en forma de promedio móvil trimestral, sea superior a 0,33x, o cuando la razón Cartera con mora entre 61 y 90 días sobre la Cartera total sea superior a 0,07x
- Si se produce la quiebra o insolvencia de una cualquiera de las siguientes sociedades del grupo Din: Din S.A., Cofisa, Link S.A., Secyc Limitada, Astra S.A., Comercial Link S.A., Din Corredores Limitada, Dimgé S.A., de sus filiales o coligadas o de sus continuadores o sucesores legales.
- Cuando el promedio móvil trimestral de la Tasa de Pago Mensual de la cartera cae bajo 10%.
- Si los activos que conforman el Patrimonio Separado se viesen afectados física, jurídica o tributariamente, o por decisiones de la autoridad, comprometiendo su función y que no se pueda proceder al pago del próximo vencimiento de intereses o capital.
- Si por cualquier causa cambia el Administrador de los créditos o no deposita en la cuenta corriente las remesas dentro del plazo establecido.
- Si la sociedad vende cede o transfiere el bono subordinado a una persona distinta de sus filiales relacionadas.

- En caso de mora o retardo en el pago de dos vencimientos consecutivos de los Títulos de la Serie “A” por causa imputable a Cofisa
- Cuando el promedio móvil trimestral de la razón monto de repactaciones sobre monto cartera sea superior a 0,07x.

Al ocurrir cualquiera de dichos eventos se convocará a la Junta de Tenedores de Bonos para que esta apruebe el pago acelerado de la Serie A.

### **Fondos y Pagos Parciales Serie Subordinada**

La emisión cuenta con tres fondos que se describen a continuación:

- **Fondo de Liquidez:** Un monto equivalente a UF 33.097, el cual será utilizado para permitir la continuidad operacional del PS ante eventuales contingencias. En caso de utilizarse se repondrá con recursos provenientes de las remesas futuras.
- **Fondo de Pago Capital e Intereses:** Un monto equivalente a \$165 millones equivalente a un vencimiento de intereses de acuerdo a la tabla de desarrollo. Asimismo, este fondo irá provisionando desde la fecha de colocación con las remesas en forma mensual, a razón de un tercio del próximo vencimiento de acuerdo a la tabla de desarrollo de la Serie A.
- **Fondo de Prepago Anticipado de la Serie A:** Este fondo se acumulará a contar del 1° de abril de 2006 hasta mayo del mismo año en forma mensual un monto de \$ 810 millones. Asimismo, entre junio y agosto del mismo año se acumulará, en forma mensual \$1.210 millones.

Las políticas de inversión de excedentes se encuentran establecidas en el contrato de emisión y fueron incorporados en el análisis de flujo de caja de la transacción.

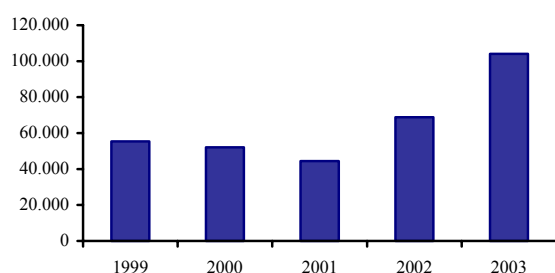
Con respecto al prepago anticipado de la Serie B subordinada podrá ser prepagada anticipadamente en forma parcial hasta el 1° de julio de 2006, y sólo en el caso que ningún evento de aceleración se haya producido. Todo esto si los ingresos netos de caja disponibles acumulados superan los \$100 millones, con un tope máximo de \$8.000 millones incluido los intereses.

## ■ Originador

Din S.A. ofrece crédito a sus clientes para adquirir productos en las tiendas de la cadena a través de una tarjeta de crédito propia. Din S.A. maneja el negocio del crédito a través de Cofisa S.A. y el negocio de la cobranza a través de Link S.A.

A continuación se presenta un gráfico con la evolución de las colocaciones en los últimos:

**Evolución Colocaciones MM\$ (Valor Capital)**



Adicionalmente, los clientes a través de la tarjeta de crédito Din, pueden acceder a diferentes beneficios, como son el tener acceso a seguros, adquirir productos en otras tiendas (Comercio Asociado), obtener avances en efectivo y poder realizar recargas de celulares.

El negocio financiero de Din S.A. ha crecido muy fuerte a partir del año 2002. así, el número de clientes activos pasó de 201.000 (2001) a 536.000 (2002) y a 601.000 (2003).

## Compañía y Administración

Los orígenes de Din S.A., se encuentran en la inauguración de la tienda Casa Gómez-Gallo en Antofagasta en 1914. En 1975 se inicia el crédito directo a clientes. En 1978 pasa a llamarse Distribuidora de Industrias Nacionales (Din Ltda.). En 1979 se consolida el negocio comercial con la apertura de 30 locales en el país. En 1980 Din pasa a ser sociedad anónima. En 1985, altos ejecutivos de la empresa y un inversionista extranjero se adjudican las acciones de Din S.A. pasando a controlar la empresa. Finalmente, en 1995 la empresa es adquirida por sus actuales dueños, el grupo Yaconi-Santa Cruz (grupo Lipigas y Pesquera El Golfo).

En 1996, Din S.A. vive un proceso de modernización en cuanto a tecnología. A partir del año 2002 se ponen en marcha nuevas estrategias para potenciar el negocio financiero, mientras que durante el año 2003

se modificó la estructura organizacional en busca de mayor eficiencia.

Los activos totales de la empresa llegaron a US\$115 millones a fines del año 2003, mientras que los ingresos del año alcanzaron a US\$120 millones. La dotación de personal de Din llega a 1.198 personas.

## Política de Selección de Personal

El reclutamiento de personal que realiza Din S.A., puede ser interno, lo que tiene por objetivo ofrecer oportunidades de promoción al personal o externo.

Este proceso de selección está bajo la responsabilidad de la Subgerencia de Recursos Humanos y aplica un sistema de selección en directa relación con la descripción y especificación del cargo. En este proceso existen por lo menos tres etapas: Preselección de candidatos, evaluaciones psicológicas y de análisis de los antecedentes laborales y comerciales y la decisión de la jefatura sobre el candidato seleccionado.

## Políticas de Originación

El mercado objetivo de Din S.A. está constituido por personas naturales que pertenecen mayoritariamente al grupo socioeconómico C3 y D. Entre los principales requisitos generales para poder acceder a la apertura de una línea de crédito se encuentran:

Ítem	Criterio
Edad mínima	18 años
Edad máxima	72 años
Nacionalidad	Chilenos y Extranjeros con residencia definitiva
Renta mínima	\$ 100.000
Antigüedad laboral	6 meses.
Informes Comerciales	Sin deudas morosas, sin protestos vigentes.

La política general de Din S.A. se estructura en dos ámbitos de evaluación: el primero es la evaluación automática, en donde existe una combinación de filtros con un sistema de puntajes los cuales determinan la pre-aprobación o rechazo del deudor. El segundo ámbito, que se aplica una vez que el deudor ha sido pre-aprobado, es la evaluación de inicio de crédito, la cual se encarga de evaluar la totalidad de los parámetros que se especifican en la política de crédito para la resolución final de la operación.

Es importante señalar, que permanentemente las cuentas serán evaluadas en la fecha aniversario de apertura de la cuenta, con el objetivo de que los clientes que utilizan de buena manera el crédito Din vean revisados sus cupos de acuerdo a sus necesidades. Del mismo modo, a los clientes que son mal evaluados se les disminuyen sus cupos e incluso se les cancela sus cuentas.

En el área de análisis de riesgo y excepciones se revisan los clientes que en el tiempo solicitan aumento de sus cupos, para lo cual se revisa la antigüedad de la cuenta, el comportamiento de pago en la empresa y la moralidad en el sistema financiero.

### **Tecnología**

Din S.A. cuenta con dos servidores IBM RS/6000 como main frame con tecnología RISC, configurado en un sistema de alta disponibilidad utilizando software HACP cuyo proveedor es IBM.

La seguridad al acceso al sistema es manejado en 3 niveles de acuerdo a las necesidades de cada usuario.

La configuración que posee Din S.A. minimiza el riesgo de pérdida de información. La empresa cuenta con cintas de respaldo en su bodega principal. Din S.A. puede procesar su software con cualquier servidor IBM RS/6000.

Adicionalmente, el sistema tecnológico de Din S.A. tiene la capacidad de generar una variedad de reportes requeridos por la administración u otra información solicitada externamente para efectos de análisis.

Además, la plataforma de tarjetas de crédito TC 2000 administra cuentas individuales y por tanto tiene excelentes capacidades de seguimiento a cuentas individuales.

Por último, la plataforma de sistema de tarjeta de crédito TC 2000 corre sobre una base de datos Oracle y es totalmente compatible con cualquier sistema en que corra una base de datos Oracle.

### ■ **Administración Primaria**

Link S.A. será el encargado de llevar a cabo la administración primaria de la cartera de créditos.

Dentro de las principales funciones a desempeñar se encuentran:

- Envío oportuno de los estados de cuenta a los clientes, cobrar oportunamente y recibir los pagos de los deudores.
- Realizar la cobranza prejudicial y judicial de la cartera de créditos.
- Depositar en la cuenta corriente a más tardar el tercer día hábil bancario las cuotas recibidas en pago, los correspondientes al seguro de desgravamen y cesantía.
- Actualizar mensualmente los registros de los créditos administrados, sus cargos y abonos, de acuerdo al detalle establecido en el contrato de administración
- Información detallada de las remesas, informar al emisor de hechos esenciales en forma oportuna, entre otros.

La estructura organizacional de cobranzas se divide en cuatro áreas: Área de Cartera, Subgerencia de Cobranzas, Call Center y Mantención de Cuentas. A continuación, se realiza una breve descripción de las funciones y responsabilidades de cada área.

#### **Área de Cartera**

El Área de Cartera tiene como función principal planificar y controlar la gestión de cobranza para optimizar la recuperación de la cartera morosa. Además, tiene como función planificar campañas especiales de cobranza, según el análisis mensual que se efectúa a la cartera por tramos de morosidad, lo cual implica atacar aquellos tramos de morosidad con mayor impacto en el cálculo de las provisiones y castigos.

#### **Subgerencia de Cobranzas**

La Subgerencia de Cobranzas es el área encargada de organizar y coordinar las políticas definidas por el Área de Cartera, las acciones de cobranza y generar las estadísticas de resultados, con el objetivo principal de mejorar la recuperación de cuentas que incurran en morosidad y el riesgo asociado.

#### **Call Center**

Corresponde a un centro de llamados centralizado, el cual tiene como principal función de cobranza, gestionar telefónicamente la mayor cantidad de créditos morosos asignados a su gestión, a través de un contacto verbal con los clientes en mora y que se repite con diferentes modalidades ante distintos niveles de morosidad, dificultad en la ubicabilidad



telefónica o incumplimiento de compromisos del cliente.

### Mantenimiento de Cuentas

Esta área tiene como principal función mantener actualizada la base de datos de los clientes con información correcta.

Dentro de sus funciones se encuentra realizar ajustes en aquellas cuentas donde se presente alguna diferencia en los estados de cuenta, específicamente, con relación a los intereses moratorios, cuando el cliente no se encuentra al día en sus pagos.

Otra función importante es aquella de recibir las listas de clientes que resulten inubicables en el área de cobranzas, agrupadas por vencimiento, las cuales son enviadas a una empresa externa encargada de prestar el servicio de actualización de bases de datos.

### Procedimientos de la Gestión de Cobranza

A continuación se realiza una breve descripción de los procedimientos seguidos en la gestión de cobranza.

#### Cobranza Interna

Según el tramo de morosidad de cada cliente se definen las acciones a seguir para la recuperación de las cuotas impagas.

Seis días antes del plazo de vencimiento de las cuotas, se realizan llamados telefónicos a los deudores con mayor perfil de riesgo, con el propósito de evitar el atraso en los pagos.

Al día cinco de morosidad se inician las gestiones de cobranza. Los clientes reciben a lo menos tres llamadas telefónicas en el mes (para aquellos que no cancelan su deuda). Al término de cada mes, en caso de que el deudor no canceló su deuda, se traspasa la cuenta a un grupo de cobradores telefónicos especializados en moras más duras.

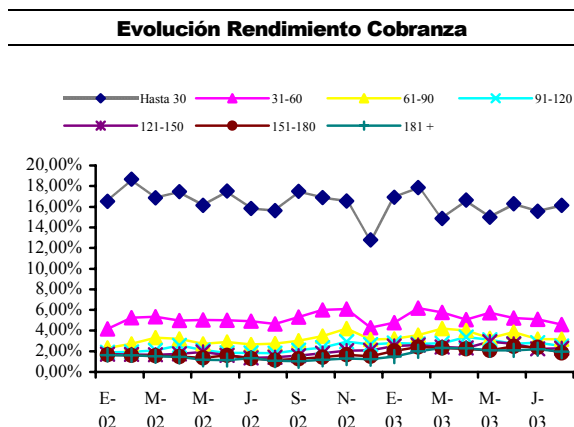
Paralelamente, se envían cartas de cobranza, según el tramo de mora. Se envía el primer tipo de carta a los deudores que presentan una mora entre 1 y 30 días. El segundo tipo de carta es enviado a los deudores que presentan una mora entre 31 y 60 días. El tercer tipo de carta se envía a los deudores que presentan una mora entre 61 y 90 días. Adicionalmente, existen otros dos tipos de cartas que son enviadas ocasionalmente a los deudores que presenten una mora entre 91 y 120 días y entre 121 y 150 días, según resultado y monto de las carteras asignadas a

estos tramos. Por último, se envían cartas a los deudores con más de 180 días de mora, en donde se hacen ofrecimientos de pago sin intereses de mora y/o gastos de cobranza, según campaña vigente.

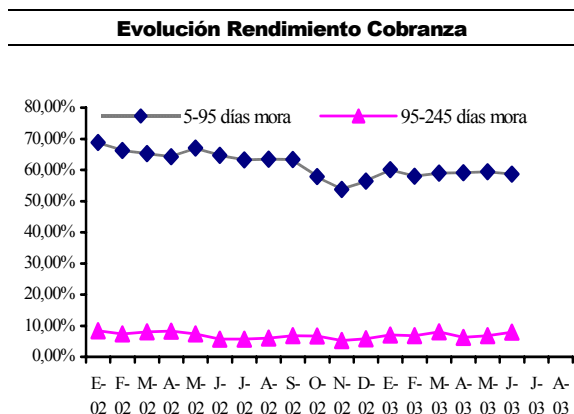
Adicionalmente, se realiza cobranza en terreno con el propósito de captar compromisos de pago de todos los clientes que presentan atraso en sus pagos.

Por último, se realiza una cobranza judicial interna, la cual se realizará siempre y cuando el cliente no presente pagos en los últimos tres meses y la deuda morosa sea superior a los \$200.000.

A continuación, se puede apreciar la evolución de la mora en sus distintos tramos:



En el siguiente gráfico, se presenta la evolución del rendimiento de cobranza en sus distintos tramos:



## **Cobranza Externa**

Este proceso de cobranza está dirigido a los deudores que tengan una morosidad mayor a los 240 días y que tengan una cuenta morosa mayor a \$1.000.000.

Adicionalmente, se realiza una acción de cobranza orientada a aquellos clientes con morosidad entre 1 y 240 días supervisada en forma periódica por la Gerencia de Finanzas.

## **Resumen Evaluación**

La evaluación de Link S.A. como administrador primario del PS-6, habiendo evaluado la administración y propiedad, políticas y

procedimientos de cobranza, personal y capacitación y la situación financiera ha sido aprobada satisfactoriamente por Fitch Ratings.

## **■ Administración Maestra**

La administración maestra estará a cargo de Acfin S.A., el cual será responsable de validar y controlar la información sobre los flujos de ingresos y gastos. Además, deberá administrar los excedentes de caja y todo lo que se refiere a la administración de los títulos, así como monitorear el estricto cumplimiento de las obligaciones asumidas por Link S.A.

Copyright © 2002 de Fitch, Inc. y Fitch Ratings, Ltda. y de sus filiales. One State Street Plaza, NY, NY 10004. Teléfono: 1-800-753-4824, (212) 908-0500. Fax: (212) 480-4435. Prohibida la reproducción o retransmisión parcial o total sin contar con la autorización correspondiente. Todos los derechos reservados. Toda la información contenida en este documento está basada en información conseguida con los emisores, y suscriptores, así como con otras fuentes que Fitch considera que son confiables. Fitch no audita o comprueba la veracidad o precisión de esa información. Como resultado, la información contenida en este comunicado se entrega "tal como viene", sin asumir ninguna representación o garantía de ninguna clase. Una clasificación de riesgo de Fitch, constituye una opinión de la solvencia que tiene un determinado papel financiero. La clasificación de riesgo solamente menciona el riesgo de pérdida por concepto de riesgo de crédito y de ningún otro, excepto que tal riesgo se mencione de manera expresa. Fitch no está comprometido de manera alguna en la oferta o venta de ningún valor financiero. Un informe de riesgo de crédito de Fitch, no es ni un folleto informativo ni un sustituto de la información recopilada, confirmada, y presentada a los inversionistas por parte del emisor y de sus agentes, en conexión con la venta de los valores en cuestión. Las clasificaciones de riesgo pueden cambiarse, dejarse sin efecto, o retirarse en cualquier momento y por cualquier motivo a la libre discreción de Fitch. Fitch no proporciona ningún tipo de asesoría en materia de inversiones. Las clasificaciones de riesgo no son una recomendación para comprar, vender, o mantener algún tipo de valor mobiliario. Las clasificaciones de riesgo no hacen comentarios respecto de la suficiencia del precio de mercado, la conveniencia de algún valor mobiliario para un inversionista en particular, o la naturaleza de alguna posible exención tributaria o imposibilidad de los pagos realizados con relación a algún valor mobiliario. Fitch percibe honorarios de parte de emisores, aseguradores, garantes, y suscriptores, por clasificar los valores mobiliarios. Tales honorarios fluctúan generalmente entre US\$1.000 dólares y US\$750.000 dólares (o el equivalente en la moneda que corresponda) por cada emisión. En algunos casos, Fitch clasificará todos o un número determinado de emisiones realizadas por un emisor en particular, o aseguradas o garantizadas por un asegurador o garantizador en particular, por un único honorario anual. Tales honorarios, se supone que fluctúan entre US\$10.000 y US\$1.500.000 (o el equivalente en la moneda que corresponda). El trabajo, publicación, o difusión de una clasificación de riesgo por parte de Fitch, no deberá constituir un consentimiento de parte de Fitch para utilizar su nombre como el de un experto, en conexión con cualquier declaración inscrita bajo las leyes federales de valores mobiliarios de los EE.UU., el Decreto sobre Servicios Financieros de Gran Bretaña (1986), o la legislación sobre valores financieros de cualquier jurisdicción en particular. Debido a la relativa eficiencia que tienen los medios de publicación y distribución electrónicos, los estudios realizados por Fitch pueden estar disponible para los suscriptores por medios electrónicos con hasta tres días de antelación respecto de los abonados a medios impresos.