

## INFORME DE LA JUNTA DIRECTIVA Y DE LOS PRESIDENTES

Señores Accionistas:

En cumplimiento de las obligaciones legales y estatutarias, sometemos a su consideración el informe de gestión y los resultados correspondientes al ejercicio anual finalizado el 31 de diciembre de 2009:

SUFI se mantiene dentro de la línea estratégica de ser una compañía especializada en el ofrecimiento de crédito de consumo a través de canales alternos,

La anterior estrategia viene siendo desarrollada mediante la línea de negocio de financiamiento, que se enfoca principalmente en el negocio de vehículos, y la línea de negocio Alianza Tarjeta Éxito, que se ofrece en alianza con Almacenes Éxito.

### 1. EVOLUCIÓN LINEA DE NEGOCIO DE FINANCIAMIENTO

En la financiación de vehículos la Compañía ha consolidado su liderazgo y competitividad, utilizando estrategias dirigidas a atender los clientes con agilidad en la aprobación de los créditos, facilidad para acceder a los mismos, mejoramiento de la calidad del servicio y aumentando la fidelidad de dichos clientes.

Respondiendo a las realidades del mercado con capacidad de adaptación y flexibilidad, y teniendo en cuenta la difícil situación que han venido afrontando los transportadores del país, la Compañía ajustó sus políticas de riesgo en materia de financiación de vehículos para el transporte de mercancías y pasajeros, haciendo más estricto el perfil de este tipo de clientes y orientándose fundamentalmente a vehículos particulares. Como consecuencia de lo anterior se desarrollaron actividades que permitieron sustituir gran parte las colocaciones que se dejaron de hacer en el sector de vehículos de transporte con la financiación de vehículos particulares, logrando así ganar participación durante el año en dicho mercado. Es así como se diseñó un nuevo producto para la financiación de vehículos usados, logrando bancarizar más clientes y entregar soluciones de transporte para vehículos particulares hasta con 15 años de antigüedad, logrando un crecimiento en esta cartera del 39%.

En financiación de vehículos se terminó el año con 44.512 clientes y 47.508 vehículos financiados. Igualmente al cierre de 2009 la cartera fue de \$1.173.953 millones. Se alcanzó una participación en el mercado de financiación de vehículos nuevos de un estimado del 15.7%, frente a un estimado del 13.1% en el año 2008.

El anterior volumen de cartera de vehículos se ha logrado mediante el fortalecimiento de nuestros vínculos con los concesionarios de automóviles del país, incrementando la presencia de la línea de financiamiento en regiones y ciudades donde no hemos tenido presencia, ofrecimiento de financiación a empleados de empresas, utilización de canales alternativos a los concesionarios de vehículos y en desarrollo de la alianza de cooperación que se tiene con Sofasa y RCI Servicios Colombia para el desarrollo de financiación de vehículos vendidos en la red de concesionarios de dicha ensambladora en Colombia.

Es importante anotar que las colocaciones de vehículos, durante el último trimestre del año, se vieron entorpecidas por las dificultades presentadas por Registro Único Nacional de Tránsito - RUNT.

Durante el año 2009 la cartera de vehículos de transporte de carga y pasajeros presentó algunos niveles de deterioro, ya que este tipo de cartera se ha visto afectado por las dificultades atravesadas por la economía. No obstante lo anterior, la gestión y esfuerzos de cobranza de la cartera arrojó como resultado una disminución en el indicador de cartera vencida de la línea de financiamiento, por días de mora, pasando éste del 10.2%, en diciembre de 2008, al 9.4% en diciembre de 2009. En desarrollo de dicha gestión, se hicieron esfuerzos en el tema de control de cartera vencida mediante estrategias tales como planes de choque, incentivos transitorios para todos los actores del proceso de cobranzas y de colocaciones, que involucraron también a los clientes, y el recibo de daciones en pago, especialmente a clientes del sector transportador. Igualmente se implementó un nuevo esquema de plan de gestión comercial para la fuerza de ventas que tiene en cuenta la cartera vencida. Adicionalmente se realizó un esfuerzo importante en provisiones, aumentando el indicador de cubrimiento de la cartera vencida por morosidad de vehículos del 84.5% al 97.2%.

Se tiene previsto que además de mantener y aumentar el liderazgo en la financiación de vehículos, especialmente particulares, se continuará también con la orientación al crédito de consumo a través de canales indirectos, mediante las alianzas de negocios que se tienen actualmente y otras que se desarrollarán en un futuro cercano.

## 2. EVOLUCIÓN LINEA DE NEGOCIO ALIANZA TARJETA EXITO

Durante el año 2009, en desarrollo de la alianza con Almacenes Éxito, se continuó con el proceso de posicionamiento de la Tarjeta Éxito, la cual mantiene una interesante tendencia de crecimiento, puesto que se pasó de tener 1.226.555 tarjetas, al cierre de 2008, a un total de 1.326.918 tarjetas, al cierre de 2009, que corresponde a un crecimiento del 8,18%, el total de tarjetas colocadas en el año fue de 229.072 y el número de tarjetas con saldo al cierre del año fue de 943.315. La línea de negocio terminó el año con una cartera de \$716.877 millones. El indicador de cobertura de la línea de negocio, por calificación, a diciembre de 2009 fue del 82,55%.

Debe resaltarse que la Tarjeta Éxito atiende personas de sectores de la población no bancarizada, cuyas alternativas de financiación son créditos no formales más costosos. Cerca del 60% de nuestros clientes han obtenido su primera experiencia de crédito a través de Tarjeta Éxito y un gran porcentaje de los mismos reciben ingresos mensuales equivalentes a un salario mínimo. Es de anotar que a este tipo de clientes Tarjeta Éxito les da la oportunidad de tener acceso a un crédito formal, a través del cual pueden alcanzar sus sueños y construir un historial crediticio, que con un buen manejo, les permitirá tener acceso a otras líneas de crédito en el sistema financiero.

La línea de negocio Alianza Tarjeta Éxito continua presentando un importante margen de operación positivo debido a que ha logrado alcanzar un número de clientes que generan unos ingresos suficientes para cubrir los costos de operación del negocio y un margen de rentabilidad importante, lo cual sumado a los niveles de cartera vencida que presenta, han permitido una estructura financiera del negocio rentable.

La cartera vencida de Tarjeta Exito, por días de mora, cerró el año con un indicador a 30 días del 7,79% y a 60 días del 4,87%, lo que representa una disminución en la cartera vencida a 30 días del 12,67% y a 60 días del 13,65% con relación al cierre de diciembre de 2008. Los indicadores mencionados son propios de una operación de crédito de consumo masivo dirigida al tipo de segmento en el cual se enfoca su estrategia comercial.

Para la recuperación de cartera vencida se aplicó un modelo de cobro basado en la asignación de un score de cobranzas, metodología que permitió mejorar la eficiencia en la administración y recuperación de cartera, considerando que se gestionan de manera anticipada los clientes que representan un mayor riesgo en términos de incumplimiento de las obligaciones adquiridas.

Al cierre del ejercicio la Tarjeta Éxito tiene 60 comercios asociados, que complementan la oferta de productos y servicios de los tarjetahabientes de Tarjeta Éxito. La facturación en estos comercios tuvo un crecimiento del 35.076%, al pasar de \$14.529 millones en el 2008 a \$19.625 millones en el 2009. Los comercios asociados serán parte importante de la estrategia comercial de 2010.

A lo largo del año 2009 se desarrollaron diferentes estrategias comerciales mediante las cuales se colocaron más de 220.000 tarjetas Éxito nuevas durante el ejercicio. Dentro de estas estrategias sobresale el continuo apoyo al plan de acción comercial de Almacenes Exito en sus diferentes formatos, Exito, Ley, Carulla, Pomona, Surtimax y Home-Mart.

Para el 2010 estamos interesados en continuar con la tendencia de crecimiento de la cartera y el número de clientes, mediante nuestra iniciativa de bancarización, buscando consolidarnos en barrios populares. Se trabajará también en la fidelización de aquellos clientes con los cuales hemos tenido una relación durante los últimos años, buscando estrechar aún más la relación con los más de 1.300.000 clientes de tarjeta Éxito, ofreciéndoles beneficios adicionales a los actualmente ofrecidos. Igualmente continuaremos apoyando la expansión del Grupo Éxito. Adicionalmente participaremos en el formato Carulla, donde abriremos nuevos Centros de Atención de Tarjeta Éxito para la colocación de Tarjetas y buscaremos la generación de ingresos, diferentes a los ordinarios del negocio, derivados de actividades como banca seguros, comercios asociados y ofrecimientos comerciales a nuestros clientes en alianza con proveedores.

### 3. EVOLUCION DE LA COMPAÑÍA EN ASPECTOS COMUNES A LAS LINEAS DE NEGOCIO

Durante el año 2009, la Compañía realizó seguimiento y administración al Sistema de Administración de Riesgo Crediticio (SARC), siguiendo los lineamientos de la Superintendencia Financiera de Colombia.

El contexto de contracción económica mundial que se ha vivido, ha afectado el desempeño de la economía colombiana al igual que el de muchas otras economías emergentes. Esta situación tiene un efecto directo en un incremento en los indicadores de cartera vencida y una desaceleración en los saldos de cartera de las entidades financieras. Estos hechos comprometen a la entidad a realizar un mayor seguimiento para gestionar efectivamente el riesgo crediticio que se presenta. Por lo anterior la Compañía continúa haciendo un esfuerzo importante en materia de provisiones de cartera de forma que permitan cubrir eventuales pérdidas que se presenten en el futuro por incumplimiento en el pago de sus obligaciones por parte de los clientes.

Se llevaron a cabo evaluaciones periódicas a los perfiles de clientes y se hicieron ajustes a los mismos con el objetivo de realizar una adecuada administración del riesgo en el proceso de otorgamiento de los créditos. Igualmente, se realizaron análisis al rodamiento de la cartera por calificación y a la cartera por cosechas en cada una de las líneas de crédito entre otras actividades de seguimiento.

En lo referente a herramientas tecnológicas para apoyar una mejor gestión del riesgo de crédito, en la línea de vehículo se implementó en el primer semestre de 2009 el scoring de aprobación y se le realizó backtesting a finales del año. Para la Tarjeta Éxito, se culminó la implementación de

un scoring de cobranza que facilita el diseño de estrategias basadas en probabilidad de incumplimiento y el comportamiento histórico de pagos del cliente y que permite el manejo de alertas tempranas en el proceso de cobranza.

Con respecto a la normatividad establecida por la Superintendencia Financiera, la Compañía se encuentra en proceso de implementación de la norma de provisiones contra-cíclicas de acuerdo con la Circular Externa 035 de 2009.

La Compañía cuenta con un modelo de gestión de riesgo operacional conformado por metodologías y procedimientos, que dando cumplimiento a la normatividad existente, y a las políticas definidas por la Compañía, permite incrementar el entendimiento de los riesgos claves y sus más amplias implicaciones, con el propósito de focalizar los esfuerzos y de tomar mejores decisiones que posibiliten el logro de los objetivos corporativos.

En lo relacionado con los requerimientos de seguridad y calidad en el manejo de información a través de medios y canales de distribución de productos y servicios exigidos por la Circular Externa 052 de 2007, de la Superintendencia Financiera, se hicieron los desarrollos y/o implantaciones correspondientes a las obligaciones de la etapa III. Igualmente se hizo la auditoría sobre el cumplimiento de las etapas I y II de la mencionada circular, de acuerdo con la cual la Compañía realizó las actividades correspondientes para cumplir con las exigencias de la misma, en lo que respecta a dichas etapas.

En el área de Tecnología se llevaron a cabo, entre otros, los siguientes proyectos: \* Se realizó la adquisición de los nuevos servidores y se realizó su puesta a punto para poner en funcionamiento una vez se concluya la cesión de activos, pasivos y contratos de SUFI a Bancolombia; \* Definición de la arquitectura aplicativa objetivo de la Compañía, negociación con los proveedores y comienzo del montaje de dichas plataformas; \* Se implementó la generación de extractos para créditos de vehículos; \* Se realizaron los desarrollos para nuevos planes de financiamiento; \* Se comenzó a realizar la migración a Office 2007; \* Se pusieron en funcionamiento los sistemas para enmascaramiento de datos de pruebas y manejo de versiones e instalación automática de programas entre los ambientes de desarrollo, pruebas y producción conforme a las buenas prácticas a nivel mundial; \* Se mejoró la seguridad en las redes de comunicaciones incorporando encriptación de datos entre la sedes de la Compañía; \* Se implementó el nuevo portal transaccional donde los clientes pueden consultar e imprimir copias de los extractos de Tarjeta Éxito; \* Se llevó a cabo la migración de los comercios asociados para que las transacciones realizadas se lleven a cabo en los datafonos de Redeban; \* Se montó la nueva plataforma para la digitalización de imágenes y documentos; \* Montaje de los desarrollos requeridos para el nuevo proceso de aprobación de cupos de avances en efectivo para los clientes de Tarjeta Éxito; \* Se aprobaron los siguientes proyectos para ser llevados a cabo en el 2010: Migración de la plataforma de correo y mensajería a Exchange, telefonía IP, contingencia de aire acondicionado y UPS para el centro de cómputo, compra de nueva máquina de contingencia de la plataforma SIIF, rediseño de la arquitectura de telecomunicaciones a través de una red multiservicios (MPLS).

Los principales proyectos para el 2010 en el campo tecnológico, además del montaje de los proyectos aprobados a finales del 2009, son: \* Participación en el montaje del proyecto de recuperación de desastres con Bancolombia, para tener una contingencia total del centro de cómputo; \* Virtualización de servidores; \* Participación en proyecto Innova para el montaje de la nueva plataforma de tarjetas (SAT); \* Generación y envío de extracto de ahorros obtenidos a los clientes de Tarjeta Éxito.; \* Montaje en el portal transaccional de las nuevas consultas definidas para la Tarjeta Éxito.

En el 2009 se continuó con el proceso de independización administrativa entre las líneas de negocio de financiamiento y de Alianza Tarjeta Éxito, lo cual ha permitido que cada una de ellas tenga estructuras administrativas acordes a su orientación y estrategia, y se especialice en su nicho de mercado particular.

En el año 2009 se llevaron a cabo desarrollos tecnológicos y operativos requeridos para efectos de la operación de cesión de activos, pasivos y contratos que se realizará por parte de SUFI a Bancolombia y se continuó con el trámite de solicitud ante la Superintendencia Financiera de Colombia de la autorización de dicha cesión, la cual tiene como finalidad consolidar y optimizar el modelo corporativo del Grupo Bancolombia, fortaleciendo con condiciones más óptimas, en razón del fondeo, la competitividad del negocio de financiación de vehículos, y buscando, además, que la compañía de financiamiento se concentre en el desarrollo de la línea de negocio Alianza Éxito. Los activos, pasivos y contratos que serán objeto de cesión por parte de SUFI a Bancolombia son los diferentes de aquellos originados en el desarrollo de la línea de negocio denominada Alianza Éxito, en un porcentaje superior al 25% de los activos, pasivos y contratos de la Compañía. Se espera realizar la cesión mencionada, previa obtención de la autorización requerida por parte de la Superintendencia Financiera, en los primeros meses del año 2010.

#### 4. RESULTADOS OBTENIDOS POR LA COMPAÑÍA

##### 4.1. ACTIVOS

Los Activos totales terminaron en diciembre de 2009 en \$2.002.951 millones.

##### 4.2. PASIVOS Y PATRIMONIO

Los Pasivos totales alcanzaron \$1.788.054 millones en el año 2009. El Patrimonio total fue de \$214.897 millones. El Patrimonio Técnico fue de \$238.759 millones.

##### 4.3. CARTERA DE CREDITOS Y CONTRATOS LEASING

A diciembre 31 de 2009 la cartera de créditos y los contratos leasing totalizaron \$2.001.648 millones. De la anterior cartera de créditos y contratos leasing, \$1.284.771 millones corresponden a colocaciones de la línea de negocio de financiamiento y \$716.877 millones a la línea de negocio Alianza Tarjeta Éxito.

##### 4.4. CARTERA DE CRÉDITOS Y CONTRATOS LEASING VENCIDA POR DIAS DE MORA E INDICADOR DE COBERTURA

El saldo de cartera de créditos y contratos leasing vencida, por días de mora, terminó en diciembre de 2009 en \$177.248 millones, equivalente al 8.86% de la cartera de la Compañía. De otro lado, el indicador de cobertura, por días de mora, a diciembre de 2009 fue del 162.08%.

##### 4.5. CAPTACIONES

Al cierre del año la Compañía registró captaciones en CDT por un valor de \$1.557.597 millones.

##### 4.6. RESULTADOS

Las utilidades de la Compañía antes de impuestos, llegaron a la suma de \$46.382 millones. La utilidad neta fue de \$29.955 millones, que frente al año anterior representa un crecimiento del 307.88%.

## 5. CONSTANCIAS

En cumplimiento de lo señalado en el Artículo 57 del Decreto 2649 de 1993 y en la Circular Externa 100 de 1995 de la Superintendencia Financiera, se manifiesta que se han verificado previamente las afirmaciones contenidas en los Estados Financieros conforme a las normas básicas y normas técnicas contables, y las mismas se han tomado fielmente de los libros.

Las operaciones celebradas con accionistas y administradores, contenidas en la nota a los Estados Financieros sobre transacciones con partes relacionadas, se han ajustado a los términos y condiciones señalados en la Ley.

Los temas señalados en el numeral 3º del artículo 446 del Código de Comercio, se encuentran contenidos en las notas a los Estados Financieros.

Las consideraciones establecidas en materia de riesgos de que trata el numeral 2.2.31 del Capítulo IX de la Circular Externa 100 de 1995 de la Superintendencia Financiera, se encuentran contenidas en la parte final de las notas a los Estados Financieros.

Adicionalmente, SUFI cumple plenamente con la totalidad de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor, las que han sido respetadas por la Compañía y todas sus adquisiciones por estos conceptos se han efectuado a través de los proveedores autorizados pagando por cada uno de ellos el valor correspondiente. Por lo anterior podemos certificar que la Compañía sólo usufructúa propiedad intelectual debidamente adquirida.

La situación jurídica y administrativa de SUFI es satisfactoria. La Compañía no ha tenido información de hechos importantes ocurridos luego del cierre contable y al día de hoy, que puedan tener efecto en detrimento de su patrimonio.

De acuerdo con lo previsto por el artículo 47 de la ley 964 de 2005, SUFI cuenta con procedimientos diseñados para el control y revelación de la información financiera y se ha verificado la operatividad de dichos controles al interior de la entidad. Igualmente, de acuerdo con el artículo 46 de la ley 964 de 2005, se certifica que los estados financieros y otros informes relevantes para el público no contienen vicios, imprecisiones o errores que impidan conocer la verdadera situación patrimonial o las operaciones de SUFI.

Se hizo seguimiento al estado de la siniestralidad por fraudes en el proceso de vinculación de clientes y la Compañía ha implementado acciones y controles tendientes a la prevención y mitigación de dicho riesgo.

La Compañía respecto del Código de Buen Gobierno realizó actividades para la divulgación, conocimiento y cumplimiento de dichos parámetros de conducta por parte de los empleados.

## 6. GESTION ADELANTADA EN MATERIA DE ADMINISTRACION DE RIESGO DE LAVADO DE ACTIVOS Y FINANCIACIÓN DEL TERRORISMO

A continuación señalamos las principales gestiones efectuadas en el año 2009 relacionadas con la prevención y control de lavado de activos y de la financiación del terrorismo en SUFI:

Durante el año se continuó con el fortalecimiento de las políticas y cultura de administración del riesgo asociado al lavado de activos y financiación del terrorismo – LA/FT.

Como parte del esfuerzo por mitigar este riesgo, se dio a conocer la estrategia de prevención y control del LA/FT, roles y responsabilidades de todas las áreas de mayor interés en la entidad, y se generaron una serie de publicaciones relacionadas con temas de interés en la materia y se concluyó el diseño e implementación del módulo de capacitación virtual que fue realizado por la mayoría de los colaboradores de SUFI.

También se lanzó en la intranet del Grupo Bancolombia, un sitio Web en el cual todo el personal puede consultar y conocer sobre el tema de LA/FT, así como sobre el programa de cumplimiento Antilavado de Dinero para la mitigación del riesgo de LA/FT adelantado por la entidad.

Adicionalmente se desplegaron esfuerzos para administrar el riesgo de LA/FT, entre ellos la actualización de la Matriz de Riesgo inherente que incorpora los factores de riesgo (clientes, productos, canales y jurisdicciones) con sus agentes, causas y elementos de control e identifica el nivel de exposición de SUFI frente a éstos.

Como complemento a lo anterior, se capacitaron los gestores de riesgo, se diseñó y publicó la matriz de elementos de control del SARLAFT, se realizaron las autoevaluaciones de riesgo de subprocesos y productos y se puso en funcionamiento la herramienta para el monitoreo de los mismos, en cuanto al nivel de riesgo y planes de acción para la mitigación del riesgo.

De igual forma se incorporó el SARLAFT en la Metodología de Ingeniería de Procesos y de Tercerización de Procesos. En materia de conocimiento del cliente/usuario, se pusieron a disposición del Equipó Comercial, herramientas para la mayor debida diligencia de conocimiento del cliente, en razón de su exposición al riesgo de LA/FT. Además se evaluaron los clientes/usuarios identificados como más expuestos al riesgo, realizando las gestiones correspondientes, y se establecieron las causales objetivas para negar o terminar la relación comercial con clientes/usuarios.

Igualmente se han hecho avances en el mejoramiento de los subprocesos del área de Cumplimiento del Grupo Bancolombia, a la cual se encuentra adscrito el Oficial de Cumplimiento de la Compañía, a través de la metodología Seis Sigma, se avanzó en la implementación del sistema de monitoreo transaccional -ALD- y en la construcción de modelos de análisis de minería de datos que permiten identificar con mayor eficacia operaciones inusuales y determinar si son o no sospechosas. También se concluyó el proceso de certificación internacional AML de algunos funcionarios de la mencionada área de Cumplimiento, y se asistió por parte de éstos a congresos de LA/FT organizado por Asociaciones de Bancos en diferentes países.

Por último cabe mencionar la actualización del Manual de Políticas y Procedimientos del SARLAFT de SUFI, el seguimiento hecho a todas las actualizaciones de listas OFAC/ONU, los reportes correspondientes de operaciones sospechosas, y el cumplimiento en el envío de los demás reportes requeridos por la UIAF en los términos establecidos por ella.

## 7. INFORME ESPECIAL DEL ARTÍCULO 29 DE LA LEY 222 DE 1995

En atención al mandato del artículo 29 de la Ley 222 de 1995, debemos manifestar lo siguiente:

Las operaciones de mayor importancia realizadas con Bancolombia, en su calidad de matriz de SUFI, y con sus filiales o subsidiarias, están reflejadas en la nota a los estados financieros transacciones con partes relacionadas, y las mismas se realizaron en condiciones de mercado, siendo las más significativas las siguientes:

Al cierre del ejercicio, las principales operaciones activas realizadas con Bancolombia, por concepto de saldos en cuentas corrientes y de ahorros, ascienden a la suma de \$53.898 millones. Estas últimas generaron ingresos para SUFI por \$4.137 millones.

Las principales operaciones pasivas realizadas con Bancolombia registran, al cierre del ejercicio, un saldo de \$60.000 millones por concepto de crédito de tesorería, el cual genero un gasto por interés por la suma de \$8 millones, adicionalmente se registro durante el año gasto intereses en créditos de tesorería cancelados durante el presente año por valor de \$867 millones.

Por concepto de servicios, SUFI pagó a Bancolombia la suma de \$2.121 millones y por arrendamiento un total de \$458 millones.

En lo relacionado con el Contrato de Fiducia Mercantil Irrevocable de Administración, Inversión y Fuente de Pago celebrado por parte SUFI, en calidad de Fideicomitente, el 26 de mayo de 2006, con Fiducolombia S.A., que tuvo por objeto la constitución de un Patrimonio Autónomo denominado “FIDEICOMISO C.V. SUFINANCIAMIENTO”, mediante las transferencias que SUFI (Fideicomitente) realizó a la Fiduciaria, a título de fiducia mercantil y sin responsabilidad de su parte, de cartera de créditos representada en pagarés, de propiedad de SUFI, incluyendo los derechos derivados de contratos de prenda que respaldan dicha cartera, para que la fiduciaria administre la cartera fideicomitada y reciba el producto de su recaudo en las cuentas del patrimonio autónomo o en las que designe, de conformidad con las instrucciones establecidas en dicho contrato, debemos manifestar lo siguiente: De la cartera que fue objeto de transferencia al patrimonio autónomo, por parte de SUFI, durante el año 2006, que ascendió a la suma de \$254.616 millones, al corte del 31 de diciembre de 2009 queda un saldo de \$17.306 millones. Durante el año 2009 no se efectuaron transferencias de cartera por parte de SUFI al mencionado patrimonio autónomo. Como Beneficiario del “FIDEICOMISO C.V. SUFINANCIAMIENTO” continua Bancolombia. Debe recordarse que la fiduciaria por cuenta del patrimonio autónomo, en su condición de vocera y administradora del mismo, mediante el contrato de fiducia, delegó en SUFI la administración, custodia, recaudo, cobro, etc., de la cartera de créditos del patrimonio autónomo.

Las principales transacciones realizadas por SUFI con filiales o subsidiarias de Bancolombia fueron las siguientes: Al cierre del ejercicio se presentaron los siguientes saldos detallados a continuación por concepto de captaciones a través de CDT:

Entidad	Capital	Intereses causados	Intereses debidos
Banca de inversión Bancolombia	1.000	77	10

\*Cifras en millones de pesos

Los intereses debidos serán cancelados al vencimiento del título.

Las operaciones se han efectuado en interés de cada compañía individualmente considerada. En relación con Bancolombia, nuestro principal accionista, con una participación del 94.89% del capital de SUFI, la Compañía mantiene una infraestructura independiente sin que sus operaciones hayan sido afectadas en beneficio del Banco, como quiera que sus relaciones son

de carácter general y no se presentan tratamientos preferenciales derivados de su naturaleza de entidad controlante.

Durante el período no se presentaron decisiones de importancia que SUFI haya tomado o dejado de tomar por influencia o en interés de Bancolombia, como tampoco se presentaron decisiones de importancia que Bancolombia haya tomado o dejado de tomar en interés de SUFI, toda vez que las relaciones entre las dos entidades son de carácter comercial.

## 8. INFORME SOBRE GESTIÓN DE ACTIVOS Y PASIVOS

En cumplimiento de lo dispuesto en el Capítulo VI, de la Circular Externa 100 de 1995, de la Superintendencia Financiera, el cual define y reglamenta los elementos del Sistema de Administración de Riesgo de Liquidez – SARL, SUFI realizó durante el 2009 las evaluaciones de riesgo de liquidez, con el propósito de determinar la posibilidad de no poder cumplir de manera plena y oportuna con las obligaciones de pago en las fechas correspondientes, debido a la insuficiencia de recursos líquidos o a la necesidad de asumir costos inusuales de fondeo, afectando la viabilidad financiera o la estabilidad de la entidad.

La Compañía ha implementado un Sistema de Administración de Riesgo de Liquidez - SARL, el cual cuenta con políticas, procedimientos y mecanismos que permite identificar, medir, controlar y monitorear dicho riesgo. Actualmente se cuenta con un portafolio mínimo de liquidez que busca garantizar diariamente el cumplimiento de las obligaciones más significativas (Desembolsos diarios de cartera, pagos diarios de CDT a clientes y variación de Encaje). Dicho Portafolio está compuesto por inversiones obligatorias (TRD y TDA), inversiones en carteras colectivas y disponible (bancos sin encaje), cuyo nivel se define semestralmente en el Comité de Gestión de Activos y Pasivos, o antes si las condiciones de mercado lo ameritan.

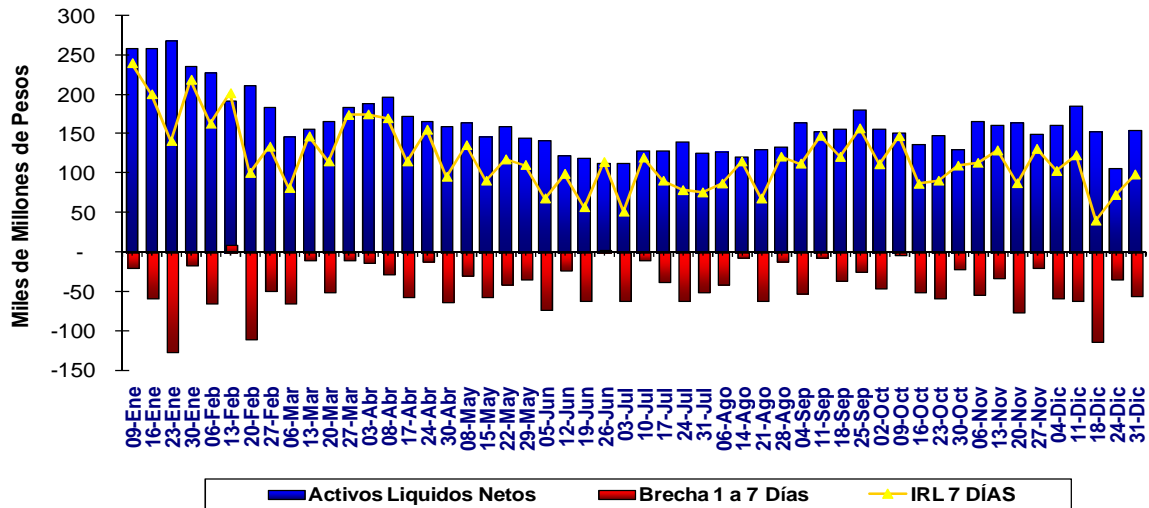
Adicionalmente, con el fin de establecer mediciones que permitan evaluar de manera proactiva el nivel de exposición al riesgo de liquidez de la Compañía, se han definido alertas tempranas que llaman la atención en caso de presentarse variaciones y comportamientos poco usuales en operaciones que pueden impactar la liquidez de la Compañía en el corto plazo. El monitoreo de estas alertas, permite la definición óptima de estrategias para la adecuada gestión de este riesgo.

En el año 2009, SUFI decreció en el saldo de cartera un 7.62% con respecto al 2008. Durante este mismo periodo el saldo de captaciones en CDT decreció un 13.63%. El fondeo se realizó a través de la tesorería de la Compañía, la Bolsa y a través de la Red de Oficinas de Bancolombia.

La mayor participación de las captaciones se encuentra en plazos mayores a 121 días (67.73%). La composición entre plazos y tasas fue monitoreada periódicamente con el propósito de tener una estructura de activos y pasivos adecuada. El índice promedio de prórrogas y reinversiones de captaciones durante el año 2009 se ubicó en 61.01%. Este comportamiento y la favorable liquidez que presentó el mercado durante todo el año facilitaron un adecuado manejo de la liquidez.

En el siguiente y gráfico se detalla el comportamiento que presentó la medición del Riesgo de Liquidez y el cálculo del IRL a 7 días (bajo la metodología estándar de la Superintendencia Financiera), durante los meses de enero a diciembre de 2009, donde se observan en su mayoría brechas negativas que sumadas a los ALM (Activos Líquidos Netos Ajustados por Liquidez de Mercado), generan IRL a 7 días bastante positivos.

## MEDICIÓN ESTANDAR DE RIESGO DE LIQUIDEZ



## 9. INFORME SOBRE SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DE RIESGO DE MERCADO SARM

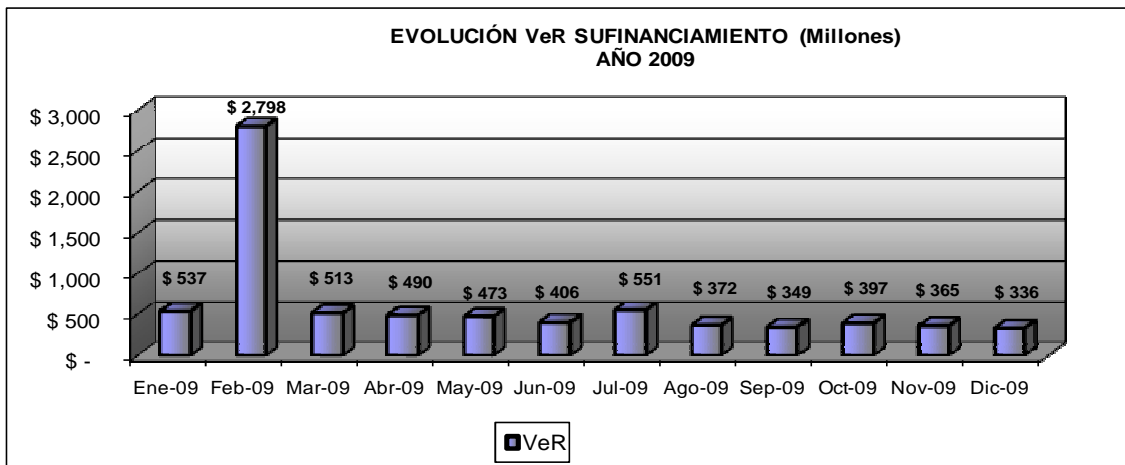
La Gestión del Riesgo de Mercado de SUFI está enmarcada dentro de los lineamientos impartidos por la Superintendencia Financiera de Colombia a través de lo dispuesto en el Capítulo XXI, de la Circular Externa 100 de 1995, el cual define y reglamenta los elementos del Sistema de Administración de Riesgo de Mercado– SARM.

La compañía cuenta con un área orientada a la medición de riesgos como una división independiente de las áreas operativas y de negocio, que tiene como misión la identificación, evaluación y control de los riesgos inherentes a la actividad de la Tesorería. Las políticas de gestión y control de estos riesgos contenidos en el manual que incluye políticas, procedimientos, metodologías y procedimientos de control, han sido fijadas directamente por la Presidencia y cuentan con la aprobación de la Junta Directiva de la Compañía.

Es importante destacar que no está dentro de las orientaciones del negocio realizar operaciones de Tesorería, por lo que el saldo de inversiones a diciembre 31 de 2009 corresponde al 3.02% del total de activos, las cuales corresponden a inversiones obligatorias donde un 50.53% son clasificadas como inversiones negociables. La estructura de límites de exposición respecto al libro de tesorería está dirigida a controlar los cupos de negociación necesarios para el manejo de excesos o defectos de liquidez. Estos límites están definidos para operaciones activas mediante la asignación de cupos para negociación con emisores y terceros con el propósito de colocar los excesos de liquidez que se presenten y la asignación de límites de negociación diaria para los responsables del manejo de estas negociaciones.

Por lo antes expuesto, SUFI en el desarrollo de sus operaciones no presenta una alta exposición a riesgos de mercado, sin embargo evalúa las exposiciones presentadas, en las posiciones asumidas en el desarrollo de su objeto social, mediante el proceso de administración de riesgos que permite que estos sean identificados, medidos, monitoreados y controlados con el fin de adoptar decisiones oportunas para la adecuada mitigación de los mismos.

A continuación se puede observar la evolución del VeR durante el año 2009:



Es importante mencionar que el Valor en Riesgo (VeR), es medido bajo el modelo estándar de la Superintendencia Financiera. Teniendo en cuenta lo anterior, el portafolio de la Compañía sobre el cual se calcula el VeR está compuesto por las inversiones forzosas y las inversiones en carteras colectivas, ya que SUFI no posee otro tipo de inversiones. La exposición al Riesgo de Mercado de la Compañía como puede observarse en la gráfica fue estable durante todo el año, sin embargo se observa un cambio relevante en el mes de febrero, ya que la Compañía mantuvo en promedio un valor en carteras colectivas entre enero y mayo de 2009 (periodo del año donde se mantuvo este tipo de inversión), de \$283 millones y para el corte de febrero el saldo fue de \$15.770 millones una cifra muy superior al promedio, lo que generó que se aumentara el VeR significativamente, ya que para este tipo de inversiones la entidad aplica un factor de riesgo del catorce punto siete por ciento (14.7%), equivalente al cargo asociado a las posiciones más riesgosas contempladas en el modelo estándar (acciones).

## 10. AGRADECIMIENTOS

Finalmente agradecemos el compromiso y la colaboración de los empleados de SUFI, así como a los Señores Accionistas, el apoyo y la confianza brindada.

Cordialmente,

LUIS SANTIAGO PEREZ MORENO  
RODRIGO VELASQUEZ URIBE  
JUAN CARLOS MORA URIBE  
ANDRES FELIPE MEJIA CARDONA  
JOSE GERMAN MEJIA FICHMAN  
FERNANDO RESTREPO RESTREPO

MARIA CRISTINA ARRASTIA URIBE  
Presidente General

MARTA JARAMILLO ARANGO  
Presidente Alianza Tarjeta Éxito