

# JAHER

## Retail, crédito directo y mercado de valores

Presentación institucional para inversionistas | FIMVA 2026 | San Pedro Sula, Honduras

EXPOSITOR

Carlos Cabrera | Gerente Financiero

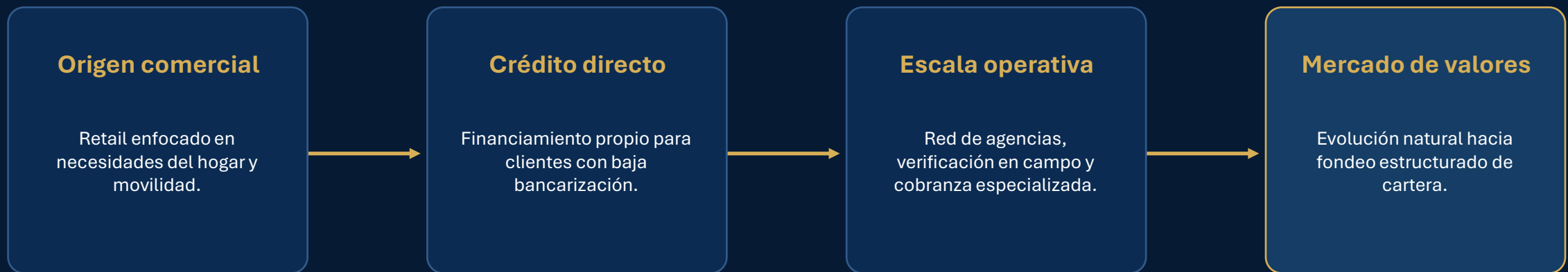
# Ruta de la exposición

---

- Historia y propósito de JAHER
- Negocios del grupo económico
- Presencia en Ecuador
- Industria y oportunidad de mercado
- Modelo de crédito directo y gestión de riesgo
- KPIs institucionales
- Perfil financiero y necesidad de fondeo
- Proceso de titularización de cartera
- Perfil bursátil: cartera como activo invertible
- Qué buscamos en FIMVA 2026

## Historia: de comercio retail a originador de cartera

**JAHER es una empresa ecuatoriana que ha construido su crecimiento alrededor de una idea simple: facilitar el acceso de los hogares a bienes de alto valor mediante crédito directo.**



**Mensaje clave: JAHER no nace como una estructura financiera; nace desde la economía real y transforma ventas a crédito en activos financieros.**

# Negocios del grupo económico

## Retail multiproducto

Electrodomésticos, línea blanca, tecnología y soluciones para el hogar.

## Motocicletas

Movilidad accesible, con foco en marcas estratégicas y financiamiento propio.

## Crédito directo

Motor financiero que permite vender a plazos a segmentos con baja bancarización.

## Servicios asociados

Protecciones y productos complementarios vinculados al ciclo de vida del cliente.

## Propuesta comercial

“Facilito y Regalón”: aprobación ágil, cercanía con el cliente y productos relevantes para el hogar y la movilidad.



# Presencia dentro del Ecuador

**JAHER opera a través de una red de 73 agencias y puntos especializados que combinan venta, crédito y recuperación en territorio.**

## Cobertura territorial

Presencia en 22 de las 24 provincias del Ecuador.

## Agencias retail

Puntos de venta multiproducto con financiamiento directo.

## Gestión local

Verificación de campo y cobranza cercana al cliente.

## Industria: una oportunidad basada en acceso, no sólo en producto

---

En el mercado ecuatoriano de electrodomésticos y motocicletas, una parte importante de la competencia se juega en la capacidad de financiar al cliente final.

### Necesidad del hogar

Bienes durables que mejoran calidad de vida y productividad familiar.

### Baja bancarización

Clientes con ingresos reales, pero con poco acceso a banca tradicional.

### Crédito directo

Herramienta comercial y financiera para convertir demanda en ventas.

### Cartera retail

Activo granular con flujos mensuales y potencial bursátil.

**La ventaja competitiva no está únicamente en el inventario: está en conocer, aprobar, cobrar y fondear mejor al cliente.**

# Posicionamiento competitivo

**JAHER compite en un mercado donde las casas comerciales, retailers, empresas de motos y entidades financieras disputan la misma necesidad: acceso a bienes mediante financiamiento.**

## Casas comerciales

Retail + crédito directo

## Retail multiproducto

Volumen, precio y cobertura

## Motos y movilidad

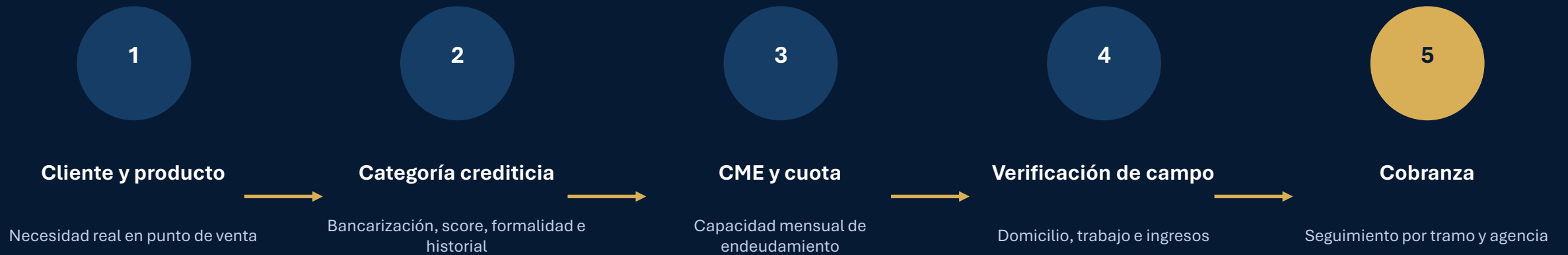
Producto especializado

## Bancos y financieras

Capacidad de fondeo y scoring

**Diferencial JAHER: cercanía comercial + evaluación propia + cobranza especializada + capacidad de convertir cartera en fuente de fondeo.**

# Modelo de crédito directo



**La inclusión financiera se sostiene con reglas, datos y disciplina operativa.**

# KPIs corporativos

---

**USD 69 millones**

Ventas anuales

**USD 185 millones**

Cartera administrada

**73 puntos**

Agencias activas

**450,000 clientes**

Clientes atendidos

**94%**

Recuperación mensual cartera 0 días

**12%**

Mora >90 días

**≈85% de ventas**

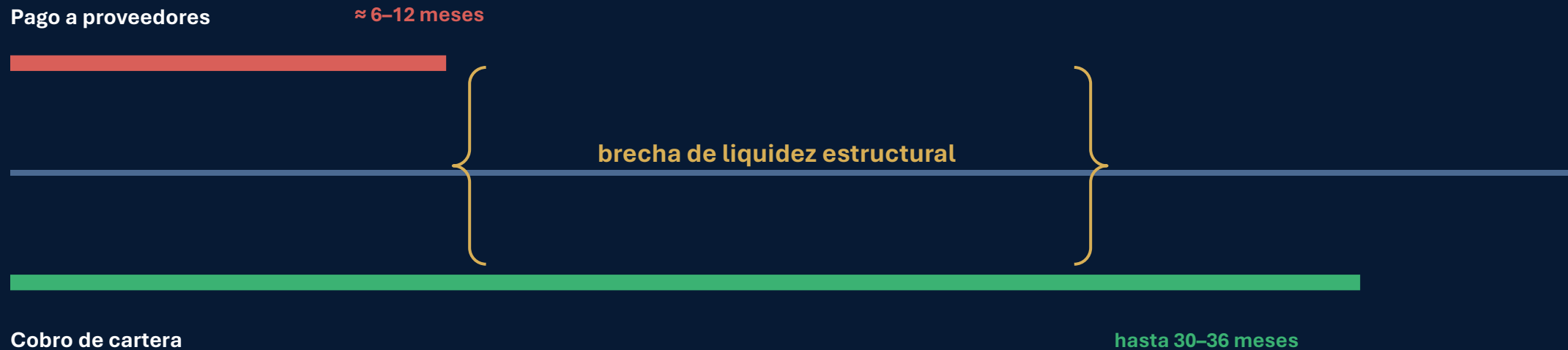
Crédito directo

**25 meses**

Plazo promedio

## Perfil financiero: rentabilidad con presión de liquidez

El modelo genera cartera y margen financiero, pero exige capital de trabajo porque los clientes pagan en plazos largos y los proveedores se pagan en plazos más cortos.



# Evolución del fondeo

---

## Crédito bancario

Financia liquidez, pero concentra riesgo y garantías.

## Venta de cartera

Anticipa flujos, pero puede encarecerse y consumir cartera fresca.

## Fideicomisos

Permiten estructuras con garantías y administración separada.

## Titularización

Escala el fondeo, diversifica inversionistas y transparenta el activo.

**Objetivo financiero: mejorar el calce entre la vida de la cartera y las fuentes que la financian.**

# Proceso de titularización de cartera

De originación retail a instrumento bursátil



## Claves para el inversionista

La titularización convierte flujos atomizados de clientes retail en valores respaldados por cartera, con estructura legal, administración de cobranza y mecanismos de cobertura.

### Patrimonio autónomo

Separa los activos titularizados del originador.

### Mejoras crediticias

Fondo de garantía, sobrecolateral o subordinación, según estructura.

### Gestión y reportes

Cobranza, seguimiento de mora y reportes periódicos a inversionistas.

# Perfil bursátil: cartera retail como activo invertible

## Activo granular

Miles de obligaciones pequeñas reducen concentración individual.

## Flujos mensuales

Cuotas periódicas permiten seguimiento y estructuración de pagos.

## Servicio especializado

Originación, cobranza y monitoreo desde la operación.

## Transparencia

Fideicomiso, calificación, reportes y reglas de sustitución o garantía.

# Controles que protegen el activo

---

## Política crediticia

Categorías, entrada, CME, cuota máxima y aprobación según perfil.

## Validación en campo

Domicilio, actividad laboral, ingresos y condiciones reales del cliente.

## Analítica de cartera

Mora por tramo, recuperación diaria, cohortes y seguimiento por agencia.

## Estructura financiera

Fideicomiso, garantías, reportes, reglas de elegibilidad y calificación.

**El valor de una titularización depende tanto de la cartera como de la disciplina con la que se origina, se cobra y se reporta.**

# Impacto económico y social

Financiar cartera retail bien estructurada permite que el mercado de valores llegue a la economía real: hogares, comercio, empleo, proveedores y movilidad.



## Hogares

Acceso a bienes durables y movilidad.



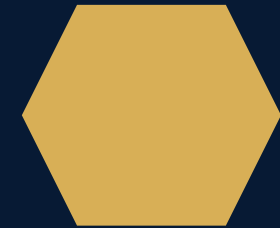
## Empleo

Actividad en tiendas, campo, crédito y cobranza.



## Proveedores

Rotación comercial y mayor capilaridad.



## Inversionistas

Exposición a flujo retail estructurado.

# Qué buscamos en FIMVA 2026

---

**JAHER busca conectar su experiencia de originación de crédito retail con actores que puedan ayudar a estructurar, calificar, invertir y escalar instrumentos respaldados por cartera.**

- Aliados para titularización y fideicomisos de cartera
- Inversionistas interesados en activos de economía real
- Mejores prácticas regionales en revelación, garantías y monitoreo
- Relaciones de largo plazo para fondeo estructurado recurrente

**JAHER quiere ser un emisor recurrente y transparente de activos respaldados por cartera retail ecuatoriana.**

**JAHER**

# De la economía real al mercado de valores

**Retail + crédito directo + cartera estructurada**

**Gracias**

Carlos Cabrera | Gerente Financiero | JAHER