

INFORME A LA GERENCIA

Diciembre 31 del 2009

A. ANTECEDENTES

1. De la Compañía

En el año 2009 IBS se ha concentrado primordialmente en sus operaciones de factoring de exportación y financiamiento a través de inversionistas privados. Otras líneas como el financiamiento de proyectos inmobiliarios, proyectos hidroeléctricos y otros se los mantiene como proyectos futuros, y su vigencia dependerá de la apertura que le mercado nacional ofrezca a la inversión extranjera.

La compañía desarrollo contactos internacionales que le permitieron el desarrollo de una nueva línea de negocio con es el confirming, la misma que permite realizar operaciones de factoring sin recurso para empresas nacionales en condiciones muy favorables, respecto de las alternativas que localmente se puede obtener.

2. Escenario Político

La característica fundamental del escenario político – económico en el Ecuador, es en año 2009, ha sido de inestabilidad política e incertidumbre. Los mercados de capitales reaccionaron con mucha cautela ante las circunstancias políticas del Ecuador que en un año fundamentalmente electoral, ha limitado la inversión extranjera y ha constituido una barrera para el crédito interno e internacional. La inversión extranjera se ha reducido. La propia economía ha sufrido las consecuencias de la situación política. La crisis impactó la economía ecuatoriana. No hay duda alguna. La actividad económica de Ecuador, medida a través del PIB real, luego de un importante repunte en el año 2008, habría crecido, en el año 2009, en menos de 1%: 0,98%, de acuerdo a las previsiones del Banco Central del Ecuador (BCE).

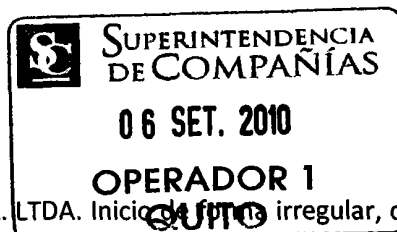
Hay que anotar que el año 2009 pasará a la historia económica como el año de la danza de cifras. En Ecuador, tal como sucedió en el mundo, tanto a nivel de gobiernos como de organismos multilaterales, las previsiones cambiaron casi cada mes. La incertidumbre ha sido la característica de estos meses de crisis.

La permanente campaña electoral en la que se encuentra el gobierno, promueve una lectura de inestabilidad, escenario en el que no se vislumbra una seguridad jurídica que aliente la inversión, principalmente extranjera y no se conoce con certeza las condiciones que regirán la economía y la actividad productiva del país.

B. ACTIVIDADES DE IBS

1. Factoring De Exportación.

Durante los primeros meses del año 2009 IBSOL CIA. LTDA. Inicio de funcionamiento irregular, debido a los efectos de la crisis económica del 2008, los mismo que ocasionaron la reducción en las ventas de



las empresas exportadoras, con lo cual la colocación de factoring de exportación fue muy limitado. De esta manera IBS solamente se limitó a recuperar los valores por cobrar a la empresa Asiservy por la operación de factoring que se realizó en el año 2008 con CV Credit.

IBS no descansó hasta encontrar nuevas alternativas de factoring internacional, de esta búsqueda se pudo realizar los contactos con los bancos en Chile (Bco de Chile y BCI), en Perú (Scotia Bank, BCP, Santander) y en Colombia (Bancolombia y Colpatría), abriendo de esta manera la posibilidad de comercializar en el país la figura de Confirming, para exportadores ecuatorianos. Dando como resultado la firma de los convenios para el confirming con las empresas Acosa y Confiteca.

2. Factoring Local.

El factoring local lamentablemente no se lo ha podido reactivar, a pesar de las varias gestiones realizadas por los socios de la compañía, lamentablemente las políticas adoptadas por el gobierno del Presidente Rafael Correal al implementar el Impuesto a la Salida de Capitales, ocasionó que el costo final del factoring local no sea atractivo para las empresas. Con mucho pesar vemos que esta línea de negocio que se lo intentó manejar con CVC no será posible manejarla en el corto plazo.

3. Financiamiento a través del Mercado de Valores.

Gracias a la constancia del Director Comercial de la compañía, este producto financiero no muy bien conocido por la empresa ecuatorianas, se ha ido fortaleciendo dentro de las alternativas de financiamiento que ofrece IBS, es por esta razón que para el año 2009 se pudieron realizar las operaciones de financiamiento para las empresas Aditmaq por una emisión de USD 700.000,00 y Acindec con una emisión de USD 400.000,00, ambas con resultados muy exitosos.

C. ANALISIS Y CONCLUSIONES.

Generales.

1. Factoring de Exportación.

IBS debe seguir en la búsqueda de nuevas alternativas de Confirming para exportaciones hacia Estados Unidos y Europa, destinos muy fuertes de nuestras exportaciones, ya que sus costos son muy competitivos con los de la banca nacional y de esta manera se podrá fortalecer la presencia de la firma en estos negocios, de igual forma hay que seguir impulsando el confirming para las exportaciones hacia Perú, Colombia y Chile. Socios comerciales importantes de nuestros exportadores, sobre todo con Perú debido a las facilidades que presentan para nuestras empresas.

2. Factoring Local.

No vemos poder reactivar esta línea hasta que mejoren las condiciones locales, relacionadas con los impuestos. Caso contrario las pocas alternativas de inversionistas que tenemos no podrán colocar sus recursos en el país.

3. Financiamiento a través del Mercado de Valores.

IBS, tiene que seguir especializándose en los productos que ofrece el mercado de valores para poder asesorar de mejor manera a sus futuros clientes, quienes no conocen de estas alternativas financieras. Ya que la experiencia obtenida con el financiamiento a las empresas Aditmaq y Acindec fue exitosa, se muestra muy atractivo este tipo de alternativa para diversificar los ingresos de la compañía.

D. RECOMENDACIONES.

Generales.

Una vez que las condiciones del país serán favorables y las reglas estén claras, pensamos que será un puntal para atraer nuevas alternativas de financiamiento para el país.

1. Factoring de Exportación

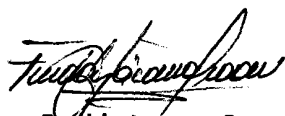
Seguir en la búsqueda de nuevas alternativas de financiamiento internacional para ampliar el portafolio de productos de la compañía. Buscar un socio estratégico que permita el contacto de los ejecutivos de IBS con los directivos o ejecutivos principales de la compañías exportadoras hacia los países en donde IBS tiene relaciones de negocios con los bancos.

2. Factoring Local.

Buscar nuevos inversionistas locales que estén interesados en invertir en este negocio de mucho futuro, estableciendo y estructurando todas las seguridades que se necesitan para la tranquilidad de los inversionistas.

3. Financiamiento a través del Mercado de Valores

Realizar cursos de capacitación en las herramientas financieras que brinda el mercado de Valores, así como ampliar el portafolio de contactos en las casas de valores para poder estructurar las operaciones de financiamiento, así también con las calificadoras de riesgo. Establecer un plan de visitas a las PYMES en el país para incentivarlos a participar en los procesos de calificación hacia el Mercado de Valores.



Ing. Freddy Jacome P.

Gerente General

INTERNATIONAL BUSINESS SOLUTIONS