

INFORME DE GERENCIA

Diciembre 31 del 2007

A. ANTECEDENTES

1. De la Compañía

El año 2007 se ha caracterizado principalmente, por el enfoque que IBS ha dado a sus operaciones, centrándolas en 3 líneas principales: el Factoring de exportación, el factoring local, y el financiamiento a través de inversionistas privados. Otras líneas como el financiamiento de proyectos inmobiliarios, proyectos hidroeléctricos y otros se los mantiene como operaciones de segunda prioridad, pero no por ello menos importantes.

La compañía ha desarrollado contactos locales e internacionales que le permitirán en el 2008 atender mercados desatendidos de financiamiento en condiciones favorables.

El enfoque que IBS ha dado a sus operaciones de IBS han requerido todavía del aporte de los socios, ya sea por vía de aportes directos o a través de asumir deuda de terceros en forma personal.

IBS ha desarrollado importantes relaciones comerciales que le permitirán el año 2008, participar con éxito en el mercado financiero.

2. Escenario Político – Económico Nacional

La característica fundamental del escenario político – económico en el Ecuador, en el año 2007, ha sido la inestabilidad y la incertidumbre. Los mercados de capitales reaccionaron con mucha cautela ante las circunstancias políticas del Ecuador que en un año electoral, ha sido objeto de ofertas, alianzas y campañas que no promueven seguridad en los sectores productor, exportador y financiero. La inversión extranjera se ha reducido. La propia economía ha sufrido las consecuencias de la situación política y ha tenido un crecimiento inferior a lo previsto e incluso inferior al año 2006. El crecimiento será menos al 2,9% lo que le ubica entre las economías de menor crecimiento en la región.

La Asamblea Constituyente inició sus actividades y se espera que hasta mediados del año 2008, se de a los mercados de capitales indicadores claros de las reglas del juego que regirán la economía y la actividad productiva en el país. Mientras tanto existe un compás de espera e incertidumbre en los inversionistas locales y extranjeros que prefieren las seguridades de otros mercados más estables que especular con la incierta situación política del Ecuador.

El crédito interno y externo se encuentran limitados.

B. ACTIVIDADES DE IBS

1. Sector inmobiliario

Durante el año 2007 se ha buscado el financiamiento para los proyectos inmobiliarios, pero la política crediticia de la banca local impide un financiamiento cierto de los proyectos. Las exigencias de la banca y la incertidumbre política restringieron el crédito y dilataron los tiempos de trámite en los bancos locales. Actualmente nos encontramos trabajando con Banco del Pichincha, Banco Internacional, BGR y MM Jaramillo Arteaga.

2. Proyectos Hidroeléctricos



Se ha buscado financiar proyectos hidroeléctricos, pero la falta de seguridad jurídica ha ahuyentado la inversión extranjera directa.

Por varios meses hemos trabajado el financiamiento del Proyecto Hidroeléctrico "Palanda", aunque el promotor no entrega toda la información hemos obtenido el interés de inversionistas europeos para financiar al proyecto a través de la compra de los certificados de carbono. Este proyecto se deberá definir el 2008.

3. Otros proyectos

IBS se encuentra trabajando el financiamiento de un importante proyecto de bio-combustible, con la Corporación Viento Nuevo. Será necesario que el inversionista visite el sector a mediados del 2008 y pueda comprometerse formalmente en su financiamiento.

4. Factoring de Exportación

Durante los primeros meses de año 2007 IBSOL Cía, Ltda., inició en forma programada la oferta al mercado exportador del factoring internacional promovido en el Ecuador por CV Credit. El producto de factoring si bien es cierto que se conoce en el Ecuador, se demuestra necesario difundir su cultura y destacar las ventajas de poder hacer liquidez, activos improductivos como las cuentas por cobrar. Para el efecto se visitó en varias oportunidades Guayaquil, Manta y Cuenca a más de las florícolas de la sierra Centro y Norte. La percepción del mercado en general es que el factoring es un producto financiero caro. Es necesario educar al exportador en el manejo de esta herramienta, que se adiciona a sus esquemas de financiamiento y le otorga liquidez a partir de activos que no se los puede negociar en los mercados de capital.

5. Factoring Local

IBS logró interesar a CV Credit en el financiamiento a los proveedores de empresas multinacionales e internacionales localmente. Este producto se muestra muy interesante y es necesario desarrollarlo. La Gerencia ha estado muy activa en buscar las mejores soluciones a los problemas y dificultades. Esperamos que el 2008 se pueda operar desde una cuenta local el financiamiento que promueve CV Credit.

Hemos logrado iniciar las operaciones de factoring local, fundamentalmente con Interagua, a través de nuestra comercializadora en Guayaquil. Si bien es cierto que nos encontramos en operaciones de prueba, es necesario que el producto se perfeccione; que dispongamos de una cuenta corriente de CV Credit abierta en el Ecuador para darle al producto la agilidad propia de este producto.

6. Financiamiento a través del Mercado de Valores.

IBS también ingresó con interés en el financiamiento a través de los productos que se manejan en el Mercado de valores, como son: Revni, Papel Comercial y Emisión de Obligaciones. Esta actividad requiere de un socio estratégico para hacer sinergia entre la estructuración de la operación a través de IBS y la colocación, en lo que IBS no es fuerte. El potencial de esta línea requiere que IBS le dé la prioridad necesaria a fin de estructurar el financiamiento para los clientes en el primer semestre del 2008.

C. ANÁLISIS Y CONCLUSIONES

Generales

Las operaciones que IBS ha ido estructurando, han requerido para su financiamiento del aporte de los socios, ya sea por aportes directos o por créditos de terceros asumidos en forma personal por los socios. Consecuentemente, las líneas de productos financieros que IBS ha estructurado se encuentran listas para su implementación y explotación.

1. Sector inmobiliario

Ante la decisión de la banca local de limitar los créditos al sector, solamente se ha trabajado aquellos proyectos en los que IBS se comprometió con anterioridad. Se ha evitado adquirir otros compromisos, por las razones expuestas.

La banca local ha ido endureciendo las condiciones para el crédito a constructores. La política del gobierno ha ejercido presiones sobre la banca y el acceso de los constructores al crédito se ha restringido.

2. Proyectos hidroeléctricos

El déficit nacional en generación eléctrica, confronta con la situación política del país y no existe la decisión del inversionista para su inversión de riesgo. "Palanda" no se encuentra lista en las condiciones que el inversionista extranjero exige. Es necesario que los proyectos que se ofrezcan al inversionista extranjero estén en proceso de *estructuración legal, técnica y financiera tal que promueva el interés del inversionista en el exterior*. El riesgo que se corre al presentar proyectos que no se encuentre una adecuada fase de desarrollo es desalentar al inversionista extranjero y que IBS pierda credibilidad frente a él.

3. Otros proyectos

No se deben descuidar estos proyectos que en el tiempo puedan significar un importante ingreso. Los convenios que IBS suscriba deben evitar que IBS se desvíe de su enfoque principal y sin embargo le permita participar en forma conveniente.

4. Factoring de exportación

Este sector se muestra en crecimiento. El riesgo de cobro de facturas se mantiene fuera del país y muestra ser un sector de interés del inversionista extranjero.

El exportador no solo estaría interesado en financiamiento post-embarque, sino también de pre-embarque.

El sector demanda mejores tasas que las que actualmente nos encontramos en condiciones de ofrecer.

5. Factoring local

El potencial que esta línea tiene debe llevarnos a:

- a. Agilizar el procedimiento de CV Credit a través de una cuenta corriente local, en incrementar la inversión para atender la demanda y,
- b. Buscar un *financista local y estructurar operaciones con empresas locales de reconocida solvencia.*

6. Financiamiento a través del Mercado de Valores.

IBS no tiene toda la capacidad ni la experiencia para sumir por su cuenta esta línea. Será necesario buscar un socio complementario para compartir el trabajo y compartir las utilidades.



D. RECOMENDACIONES

Generales

Una vez que las operaciones de IBS se encuentran estructuradas se debe buscar en el año 2008 nuevas instituciones financieras y nuevas opciones de financiamiento que permitan el crecimiento proyectado.

1. Sector inmobiliario

Mientras la situación política predominante en el país en el año 2007 persista, y se mantenga la restricción en el crédito al constructor, IBS no deberá involucrarse en el asesoramiento de estos proyectos por que resulta desgastante y frustrante. IBS debe siempre tener éxito en la asesoría que asume.

2. Proyectos hidroeléctricos

Presentar a potenciales inversionistas solamente proyectos que tengan inversión de los promotores, estudios realizados y que tengan el trámite para la calificación de los Cer's.

3. Otros proyectos

a. La participación de IBS debe ser de coordinación y participación considerando que la líneas principales de operaciones han sido definidas.

4. Factoring de exportación

a. Buscar nuevas Instituciones financieras a tasas más competitivas y atender un segmento desatendido del mercado.

5. Factoring local

Hacer un convenio de participación con un inversionista local a fin de utilizar el know how de IBS y la estructura de los socios. Abrir las operaciones y captar mercados en la costa y la sierra.

6. Financiamiento a través del Mercado de Valores.

Encontrar el socio complementario para dar agilidad al proceso de financiamiento de esta línea, no encarecer el producto al cliente y compartir lo justo con el socio comercial. Considerar también la capacitación y licencia de operador de bolsa que debe obtener uno de los socios, con el fin de tener mayor conocimiento de las herramientas y beneficios que brinda el Mercado de Valores.



Ing. Freddy J. Pineda LEON
C.C. 1792051568001

Gerente General

INTERNATIONAL BUSINESS SOLUTIONS

