



INTERNATIONAL BUSINESS SOLUTIONS

156302

INFORME DE GERENCIA

Diciembre 31 del 2008

A. ANTECEDENTES

1. De la Compañía

En el año 2008 IBS ha limitado sus operaciones, a 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 el mercado nacional ofrezca a la inversión extranjera.

La compañía ha desarrollado contactos locales e internacionales que le han facilitado ofrecer financiamientos internacionales principalmente, en condiciones favorables.

IBS ha desarrollado importantes relaciones comerciales que le han permitido en el año 2008, atender la demanda de sus clientes en el mercado financiero.

2. Escenario Político – Económico Nacional

La característica fundamental del escenario político – económico en el Ecuador, en el año 2008, 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 hay 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 y ha tenido un crecimiento inferior a lo previsto e incluso inferior al año 2007. El crecimiento será menor al 2,9% lo que le ubica entre las economías de menor crecimiento en la región.

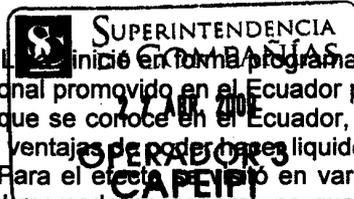
La permanente campaña electoral en la que se encuentra el gobierno, promueve una lectura de inestabilidad, escenario en el que no se vislumbra una seguridad jurídica que aliente la inversión principalmente extranjera y no se conoce con certeza las condiciones que regirán la economía y la actividad productiva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

Durante los primeros meses de año 2008 IBSOL Cía, L. C. 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 y Manta. 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





INTERNATIONAL BUSINESS SOLUTIONS

otorga liquidez a partir de activos que no se los puede negociar en los mercados de capital.

2. Factoring Local

A inicios del año 2008, se detuvieron las operaciones de factoring local, por la percepción del financista internacional de un riesgo implícito en el Ecuador que determinó el cierre de esas operaciones. Sin embargo, la Gerencia estuvo muy activa en buscar las mejores soluciones a los problemas y dificultades. Esperamos que el 2009 se pueda operar desde una cuenta local el financiamiento que para el efecto ha abierto CV Credit.

Se debe reconocer que el Gobierno a través de la CFN se encuentra empeñado en implementar el factoring para los proveedores de empresas calificadas en el Ecuador a costos que no admiten competencia.

3. Financiamiento a través del Mercado de Valores.

IBS también estructuró operaciones de 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 exigió la sinergia y colaboración complementaria para la colocación de esos documentos en el mercado local, aspecto en el que IBS requiere apoyo de una casa de valores. El potencial de esta línea exige que IBS le dé la prioridad necesaria a fin de estructurar el financiamiento para los clientes en el primer semestre del 2009.

C. ANÁLISIS Y CONCLUSIONES

Generales

Las operaciones que IBS ha ido estructurando, han requerido para su financiamiento de deuda que IBS se encuentra ya pagando. La situación política interna del Ecuador, sumada a la crisis internacional, si bien es cierto que constituye una oportunidad, no es menos cierto que requiere de mucho mejor análisis de la situación local y particular del potencial cliente para lograr un financiamiento.

1. Factoring de exportación

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

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

2. Factoring local

No se puede dejar de considerar a esta línea como una de gran potencial. Será posible implementarla cuando la situación de inestabilidad del Ecuador cambie y el inversionista extranjero retome su interés por esta línea de financiamiento. IBS debe procurar:

- a. Lograr que se mantenga abierta la cuenta local del inversionista internacional y,
- b. Buscar un financista local y estructurar operaciones con empresas locales de reconocida solvencia.

3. Financiamiento a través del Mercado de Valores.

Las Guayanas E3-57 y Alemania, Ed. Alemania Piso 3 Of. 302
Teléfono: 2 463 490, Telefax: 2 458 288
e-mail: ibsol@uio.satnet.net





INTERNATIONAL BUSINESS SOLUTIONS

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 2009 nuevas instituciones financieras y nuevas opciones de financiamiento que permitan el crecimiento proyectado.

1. Factoring de exportación

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

2. 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.

3. 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.



REPRESENTANTE LEGAL

Fredy Jacome P.
Ing. Fredy Jacome P.
Gerente General

INTERNATIONAL BUSINESS SOLUTIONS

