



A LA JUNTA GENERAL

IFC se crea en respuesta a la demanda del mercado al visionar que las empresas de distintos tamaños desde las micros hasta las grandes corporaciones necesitan hoy en día y cada vez más de instrumentos financieros flexibles y de rápida respuesta que les ayude a generar una mayor liquidez al corto plazo, para llegar a solventar sus necesidades tales como:

- Liquidez inmediata de sus cuentas por cobrar a plazo
- Incrementar su volumen de ventas
- Generar capital de trabajo con menos endeudamiento
- Transformar sus ventas a crédito en ventas al contado

En el año 2012 y como resultado de evidenciar las necesidades del mercado y determinar la viabilidad del negocio IFC inició sus actividades en el mes de mayo y de una forma sistemática fue generando las bases del negocio en aspectos operativos, de procesos, de sistemas y sobre todo comerciales, dentro de los 8 meses de operaciones logramos concretar 35 compras de cartera con un monto total negociado de algo más de 1.1 millones de USD, en un universo de 12 clientes que luego de varios meses decantaron en 7 clientes recurrentes, aumentando de esta forma nuestro nivel de activos y nuestra base patrimonial.

Esta situación compromete muy profundamente a quien ejerce la Gerencia de IFC y a la mística de trabajo del equipo humano que con su total entrega profesional y responsable, que contribuye, de gran manera, a la consecución de los objetivos y logros trazados.

Un reconocimiento especial a los Accionistas, empresarios visionarios, cuya imagen, prestigio y solvencia trascendieran en la consecución de los logros alcanzados.

Atentamente,

Diego Fabián Salvador Molina
Gerente General



INFORME A LA JUNTA GENERAL

La gerencia del KAPITALGROUP C.A. - IFC, cumple con el deber de presentar a la Junta General, el Informe Anual de Actividades Administrativas y Financieras de la compañía, correspondiente al ejercicio económico del año 2012, que es el primer año desde que iniciamos activamente operaciones.

ENTORNO ECONÓMICO

Con el objeto de tener un marco referencial dentro del cual debe evaluarse el desempeño de la empresa en el año 2012, es necesario destacar que el entorno del país fue en términos generales estable así como también sus principales variables macroeconómicas que definieron dicho entorno y de muy similares características a lo ocurrido durante el 2011: 1. La dinámica económica sigue estando determinada por el gasto público. El crecimiento de 2012 se basa en precios altos de petróleo y los créditos de China. 3. Se evidencia una desaceleración de la economía ecuatoriana en 2012 principalmente por la incapacidad del gobierno de tener un flujo de fondos permanente en expansión para financiar su modelo de crecimiento basado en inversión pública. 4. En la economía ecuatoriana principalmente son tres las determinantes de la liquidez del sistema: el gasto público que depende del precio del petróleo que se mantuvo por encima del precio presupuestado, las remesas que dependen de cómo evolucione la crisis internacional sobretodo en Europa y el crédito del sistema financiero que depende del nivel de captaciones y de un entorno económico estable.

COMPETENCIA

Cabe mencionar que en el sistema privado, existen 4 empresas conocidas que ofrecen nuestro producto (Factoring) como Factoring Local y de Exportación que son: Logros, Pro-factura, Gestomatic, Export Credit cada una ofrece diferente tasa y requisitos de acuerdo a sus definiciones internas de riesgo del negocio, más en general se orientan a segmentos de clientes Pymes con montos de líneas relativamente bajos de entre \$ 20.000 y \$ 50.000 USD.

En este ámbito podemos considerar y mencionar también una competencia desde el Sector Financiero Tradicional (Bancos) que ofrecen este tipo de producto como líneas de créditos a corto plazo a tasas reguladas según normativa existente para cada subsegmento y como parte de la oferta global de productos financieros empresariales y corporativos.

OBJETIVO LOGRADO

Como se ha explicado, IFC en el año 2012 alcanzó un eficiente desempeño en lo financiero y económico, que se caracteriza, por el fortalecimiento de la base patrimonial, lo cual ha sido siempre y será uno de los objetivos prioritarios de nuestra compañía. El nivel patrimonial progresivo que hemos tenido conlleva a



un apalancamiento adecuado frente a los activos y pasivos de nuestra empresa.

Podemos destacar que la gestión se centró en los más de \$11 millones de USD de cartera comprada y vendida, alcanzado un monto total de ingresos de \$ 457.123 USD.

FORTALEZAS RELEVANTES

En forma global se visualiza 2 indicadores financieros relevantes los cuales se dará su conclusión en su Análisis de los Estados Financieros de este informe
Solvencia
Rentabilidad

SISTEMA TECNOLÓGICO

A finales del año 2012 IFC procedió al desarrollo tecnológico de su sistema y como segunda fase para el año 2013 tendremos operativamente implementado el sistema automático de IFC cumpliendo los requerimientos necesarios para la industria financiera en la que nos movemos cubriendo el manejo operativo de administración y control a nivel de perfiles de usuarios.

CONTROL INTERNO

El control interno en IFC S.A., es uno de nuestros logros u objetivos principales a fortalecer para el año 2013 de acuerdo a los siguientes elementos: seguridad de la información financiera, efectividad y eficiencia de las operaciones, y cumplimiento con las leyes y regulaciones aplicables, con base a una estructura adecuada y a procedimientos establecidos y documentados.

IFC, en el contexto de la cultura organizacional que nos compete en nuestra historia laboral, contar para el año 2013 con Manuales, Procedimientos y Políticas, para el normal desarrollo de sus actividades diarias, los cuales serán revisados y actualizados periódicamente, cultura que se la mantendrá rigurosamente en el futuro.

ANALISIS DE INDICES FINANCIEROS

Con Base en los Estados Financieros de IFC correspondientes al ejercicio del año 2012 se pueden destacar de una forma altamente positiva los siguientes indices:

1. Liquidez

- Capital de Trabajo = Activo Corriente - Pasivo Corriente (USD 127.416)
- Razón Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente (2,28)

2. Solvencia

- Apalancamiento Propio = Patrimonio / Activo Total (0,62)

El nivel patrimonial indica un apalancamiento adecuado con relación a los activos, situación que ha reflejado la solvencia considerando el poco tiempo de inicio de las actividades de la empresa.

3. Rentabilidad

- Rentabilidad Neta del Activo = Utilidad Neta / Activo Total (0,56)
- Rentabilidad Neta del Patrimonio = Utilidad Neta / Patrimonio (0,90)
- Rentabilidad Neta de Ventas / Ingresos = Utilidad Neta / Ventas (0,32)

Al mostrar estos 3 indices más que favorables podemos deducir un adecuado manejo de nuestras negociaciones y los gastos generados del negocio y los inherentes a la propia administración.



GESTION COMERCIAL

En el año 2012 se logró una estabilidad financiera importante obteniendo resultados positivos como resultado de una gestión comercial orientada a una acertada prospección de potenciales clientes empresariales, participación activa en eventos para entablar y estrechar relaciones de negocios y sobretodo un esquema de programación de visitas personalizadas a los tomadores de decisión en las respectivas empresas.

A continuación se presenta un análisis de la evolución del negocio durante el 2012.

Como datos generales y en resumen de lo gestionado en 2012 tenemos que se llegaron a concretar negocios con 12 clientes de un total de 34 líneas presentadas a consideración de comité de crédito de las cuales 14 fueron negadas, 6 quedaron en análisis y 2 aprobadas no se llegaron a desembolsar por voluntad del cliente, esto quiere decir que el 35% de clientes llegaron a cerrar algún negocio y de esos tan solo 4 se han mantenido como clientes recurrentes

El volumen total negociado en el 2012 sobrepaso los \$11USD millones en compra - venta de Facturas Ordinarias y Pagares fundamentalmente, si bien nuestro producto contempla ya la utilización del instrumento "Factura Comercial Negociable" este no es aceptado inmediatamente por los clientes y será un proceso de introducción progresivo.

Durante el 2012 se presentó una importante concentración de los ingresos en 3 clientes de los cuales apenas 1 es recurrente, eso nos hace plantear la necesidad imperiosa de desarrollar una estrategia orientada a incrementar el número de visitas y elevar la tasa de concreción de negocios para lo cual se incorpora un nuevo equipo de 2 asesores y un director comercial a partir de enero de 2013.

GESTION COMERCIAL AÑO 2012		
LINEAS APROBADAS	14	\$ 7.435.740
LINEAS EN ANALISIS	6	\$ 630.000
NUEVOS CLIENTES SIN GARANTIA	15	\$ 1.375.000
NUEVOS CLIENTES CON GARANTIA	4	\$ 3.450.000
LINEAS NEGADAS	14	\$ 8.290.000

PROYECCION AÑO 2013

En el año 2013 IFC se compromete a mantener y superar los ingresos del año 2012 y cumplir a cabalidad las metas propuestas.