GRUPO
MerchantBansa S.A.
ASESORAMIENTO CORPORATIVO

INFORME DE LA PRESIDENCIA EJECUTIVA

Quito, 30 de marzo de 2008

Conforme el artículo vigésimo séptimo de los Estatutos de MerchantBansa S.A. someto a ustedes señores accionistas mi informe anual de actividades por el año 2.007.

Entorno

El entorno político fue de expectativa por el nuevo Presidente de la República quien está tratando de profundizar muchas reformas de tipo político, social y económica. Seguimos percibiendo que sean tradicionales o nuevos los líderes políticos ecuatorianos no han podido dar una visión clara de lo que quieren y siguen sin poder generar un discurso futurista convincente. Todas son meras declaraciones para titulares de prensa.

La dolarización entró en su octavo año y se mantiene firme. Los sustentos que brindan los precios del petróleo y las remesas de emigrantes generan un grado de confort en el gasto e inversión fiscal más no en el sector privado. La dolarización parecería amenazada por el aparente exceso de gastos que la nueva administración le ha dado.

A continuación se presenta un cuadro con los principales indicadores macroeconómicos en el año 2007 y la situación reciente:

INDICADOR	VALOR (millones)	INDICADOR	VALOR (millones)
Precio barril petróleo (31 Dic. 07)	USD 97.79	Crecimiento PIB (dic. 07)	2.67%
Tasa de Desempleo 2006	6.10%	Crecimiento PIB (proyectado 08)	4.25%
Tasa de Subempleo	50,20%	Balanza Comercial (I, II, III Trim)	USD 954.3
Inflación	3.32% □	RILD (31 de diciembre 07)	USD 3520.8
- Pro forma Presupuestaria 2007	USD 9.767	Remesas (acumuladas a Oct 07)	USD 2.260
- Asignación para pago deuda	USD 2.378	Balanza Comercial no petrolera (Oct. 07)	USD -4.694.1

En 2007, el PIB tuvo un incremento de un 2.65% con respecto a 2006, menos que el 3,9% registrado en ese año.

Por otra parte, en las elecciones realizadas el 30 de septiembre de 2007 para instituir una asamblea constitucional el gobierno obtuvo una importante mayoría y se espera que este respaldo político se traduzca en la implementación de diversas reformas económicas en apoyo del plan de gobierno del Presidente Correa.

En 2007, el gobierno central registró un superávit primario del 1,1% del PIB, en tanto que el saldo negativo global fue de un -0,9% del PIB. Ambos indicadores muestran un deterioro con respecto a las cifras del mismo período de 2006, debido a que los gastos aumentaron más que los ingresos.

A principios de octubre de 2007 el gobierno firmó un decreto ejecutivo en virtud del cual se aumentó a un 99% el porcentaje correspondiente al Estado de los ingresos provenientes de la diferencia entre el precio actual de mercado del petróleo extraído por las empresas privadas que han suscrito contratos de participación y el precio de referencia fijado al firmar esos contratos. Anteriormente, correspondía al Estado un 50% de esos ingresos.

La inflación de 2007 fue del 3.32%, versus un 2.87% registrado en 2006. El tipo de cambio real efectivo se depreció, 4,74% entre enero y diciembre 2007, debido principalmente a la debilidad del dólar estadounidense frente a las monedas de socios comerciales del país, como Colombia, y a la baja inflación.

La desaceleración del crecimiento en 2007 se debió a un descenso considerable de la actividad de minas y canteras (-5,56%), atribuible a la marcada baja de la extracción petrolera durante el año. Los servicios de intermediación financiera medidos indirectamente también decrecieron en -6.48%. Los sectores que sustentaron el crecimiento en 2007 fueron el comercio, la industria manufacturera y otros servicios, apoyados por la expansión del consumo interno.

La producción de la empresa estatal PETROECUADOR se redujo apreciablemente en el período comprendido entre junio de 2006 y abril de 2007, hasta llegar a un piso de 251.000 barriles diarios, para luego registrar un leve repunte en los meses siguientes, en particular gracias a la recuperación de la producción del Bloque 15 (que incluye los campos unificados Eden-Yuturi y Limoncocha), administrado en forma autónoma con respecto al resto de la filial Petroproducción de PETROECUADOR.

La producción petrolera ha sido afectada por huelgas, demandas y resistencia de los habitantes de las regiones circundantes a la actividad petrolera, pero también por los propios problemas operativos de PETROECUADOR. La extracción petrolera privada, por su parte, sigue estancada desde 2006.

Si bien ha habido cambios metodológicos que dificultan el análisis, se puede constatar que la tasa de desempleo ha bajado, con la consecuente elevación del nivel de ocupación. Cabe señalar, sin embargo, que aparentemente el nuevo empleo se ha concentrado en el sector informal. El salario mínimo real subió alrededor en un 4% en el promedio del año.

En 2006, la cuenta corriente del balance de pagos de Ecuador cerró con un superávit de 1.539,6 millones de dólares. Sin embargo, a partir del segundo trimestre de 2006 sufrió un deterioro y de 1.348 millones de dólares de superávit en los primeros nueve

meses de 2006 bajó a 954.3 millones en el mismo período de 2007. Esto se explica, en particular, por el deterioro de la balanza de servicios, y el pobre desempeño de la balanza de bienes, imputable al aumento de las importaciones y al escaso dinamismo de las exportaciones. El gran sostén continúa siendo las remesas de los migrantes.

Durante los primeros nueve meses de 2007, el valor total de las exportaciones creció solo un 1,4%, lo que supone una desaceleración con respecto a 2006. Tal desempeño exportador obedece a un descenso del 8,5% del volumen de crudo exportado, que no alcanzó a ser compensado por el leve aumento de los precios (1,9%). Las exportaciones no petroleras, por su parte, se expandieron un 9,3% durante el período, resultado al que contribuyeron principalmente las de cacao, enlatados de pescado y aceites vegetales, con aumentos del 58,9%, el 43,8% y el 104,8%, respectivamente. El valor de las importaciones tuvo un incremento del 7,3% en los primeros nueve meses de 2007 con respecto al mismo período de 2006. A pesar de no disponerse a la fecha de las cifras del PIB del tercer trimestre del año, dicho aumento de las importaciones acusa la desaceleración del crecimiento durante el año, si se considera que desde enero a septiembre de 2006 las importaciones se elevaron a una tasa del 20,6%. Durante 2007, la mayor parte de la expansión de las importaciones correspondió a materias primas, que registraron un incremento del 17,1%, en un contexto de elevados precios internacionales de estos productos básicos, mientras que las importaciones de bienes de capital aumentaron un 5,3% y las de bienes de consumo un 2,7%.

En los primeros nueve meses de 2007, la inversión extranjera directa fue superior a la correspondiente al mismo período de 2006, ya que ingresaron 470.8 millones de dólares, en comparación con los 124.2 millones de dólares de IED neta registrada en el mismo período de 2006. No obstante, la magnitud de la IED que capta Ecuador se mantiene baja en términos regionales (0,9% del PIB estimado para 2007).

Recientemente el Presidente de la República presentó los lineamientos de su Plan Económico, en el cual se privilegia el papel del Estado, buscando reducir la brecha de ingresos y la pobreza existente, dinamizando la economía, con un desarrollo sustentable, invirtiendo en sectores estratégicos y de alta generación de empleo, continuando con su política de subsidios para atender a las clases más desposeídas del país, mejorando los servicios en salud y educación principalmente.

Los proyectos grandes del Gobierno Nacional continuaron centrándose en los Hidroeléctricos: Mazar, Sopladora y Toachi Pilatón, en los de energía con tres campos marginales que requieren así mismo marginal inversión, pero es mejor que nada. El Gobierno crea expectativa pero pocas acciones en lo que recibiría de la explotación minera. No se dio solución al problema del diferencial tarifario generado a las empresas distribuidoras de electricidad. El subsidio eléctrico sobrepasa los mil millones de dólares al año.

En el ámbito financiero, durante el mes de julio de 2007 el Congreso sancionó la ley de regulación del costo máximo efectivo del crédito, en la cual se establece, entre otras cosas, que la tasa de interés máxima que podrá cobrar cada segmento financiero será la correspondiente al promedio del sistema, más dos desviaciones estándares. También se prohibieron los cobros de tarifas que no impliquen la prestación de un servicio, así como los cargos por servicios no aceptados por los clientes; se dispuso

igualmente que los acreedores no podrán cobrar comisiones por operaciones crediticias, ni aplicar comisión o cargo alguno a los pagos anticipados que efectúen sus deudores en los casos en que la tasa de interés pactada sea reajustable.

En 2007, el crecimiento de los activos de los bancos privados abiertos se desaceleró hasta llegar a un 15.52%, en comparación con un 20.68% durante el 2006. La cartera de créditos aumentó 11.90% versus el 26.25% registrado en 2006.

Por su parte durante 2007 el mercado bursátil registró una caída de 28.6% en sus montos de negociación. Esta reducción se explica debido a la reducción de emisiones (ya que el ecuatoriano es un mercado en el que el mercado primario es mucho mayor que el secundario) y a la menor participación del Estado en busca de financiamiento ya que los recursos provenientes de los altos precios del petróleo han provisto de la liquidez necesaria para cumplir con sus obligaciones presupuestarias. La caída del mercado bursátil ecuatoriano fue la más grande desde el 2002.

El volumen negociado durante el 2007 ascendió a USD 3 470 millones, cuando en el 2006 llegó a USD 4 865 millones, con este comportamiento el mercado ha frenado la tendencia ascendente registrada en los últimos tres años.

Como se señaló en párrafos anteriores, la baja se registró no solo en el volumen de negociación sino también en el número de emisiones que realizan las empresas para financiar su crecimiento. En el 2006, 25 empresas fueron autorizadas a emitir obligaciones por USD 131 millones, mientras que el año pasado fueron 20 compañías y el monto de las emisiones bajó 29%.

En el pasado las bolsas de valores nacionales llegaron a ser dependientes hasta en un 70% del Estado. No obstante, eso ha cambiado y en 2007 éste participó en apenas el 28%. El sector privado está teniendo una mayor participación en el mercado, aunque menor al del 2006, especialmente en emisiones de obligaciones (papel comercial), titularizaciones. Se conoce de emisiones pendientes de aprobación en la Superintendencia de Compañías, si éstas son aprobadas con mayor celeridad se tendría la posibilidad de contar con una mayor oferta para los inversionistas.

El mercado sigue siendo casi en su totalidad de renta fija, así los valores de renta fija se negocian en una relación de volumen de 7 a 1 frente a los de renta variable (acciones), La reducción global del mercado se puede descomponer en una reducción del 29% en renta fija y de 4% en renta variable, con relación a 2006.

Resultados

Importantes hechos y decisiones

- Seguimos como Asesores Técnicos del Fondo País Ecuador hasta mediados del 2008 cuando una nueva estructura de funcionamiento se pondrá en ejecución, dentro de la cual ya no seremos asesores técnicos exclusivos ni únicos. El proceso de promoción se transformó definitivamente en uno reactivo y menos proactivo por la misma razón de que indiscutiblemente FPE es un vehículo que el mercado ya lo va reconociendo y sabe de nuestro rol. La responsabilidad con el Fondo País Ecuador sigue consumiendo buen tiempo de

la Presidencia Ejecutiva. La incorporación del nuevo cuota habiente al FPE, Banco Pichincha, generó los mayores ingresos del año para la empresa.

- Mantenemos nuestra posición y valor como firma de estructuración y colocación de titularizaciones aunque este año dichos trabajos tuvieron una importante reducción debido a las retenciones que sufrieron dentro de la Superintendencia de Compañías casi todos los procesos. En este año estructuramos la primera titularización de un proyecto público, la Terminal Terrestre de Guayaquil.
- Nuestro bien logrado posicionamiento en el ámbito de financiamiento de proyectos hidroeléctricos y nuestras expectativas de importantes ingresos para este año se fue abajo por las pobres e inconclusas directrices del nuevo Gobierno que desbarataron hasta el momento toda incursión del sector privado en este campo de la generación hidroeléctrica. Esperamos que el próximo año se aclare el panorama que permita a inversionistas locales e internacionales nuevamente fijarse en este sub sector de la economía.
- Nuestra unidad de originación de hipotecas, MB Hipotecaria, continúa consolidándose en el mercado, pero no logramos volumen. Ahora se tiene mucha más competencia no solamente de nuevos brokers hipotecarios sino inclusive de la misma banca que antes tercerizaba estos servicios.
- Por el lado de los costos de llevar el negocio, seguimos practicando la prudencia y la austeridad. Por las condiciones externas antes indicadas, seguimos con la misma plana de ejecutivos y staff de 10 personas.
- Guayaquil se convirtió nuevamente en la plaza importante en asesoría corporativa y titularizaciones. Hemos iniciado este año 2007 una relación con la firma Global Solutions con quienes complementamos servicios de financiamiento por titularización para otras firmas comerciales. Hay otras nuevas opciones para 2008: Terminal Terrestre II, Hospital Alcívar, Eco electric, Minera BIRA / Sodirec, Banco Territorial, Interagua-alcantarillado y Chinatown.
- En Quito las opciones son por un lado proyectos grandes: un hidroeléctrico, uno de puertos de gas, un hospital, un estadio de fútbol y un campo marginal petrolero. Por otro lado: asesorías varias al Gobierno en materia de mercado de capitales y a instituciones multilaterales en materia de fondos de inversión.
- Una importante promoción a la ciudad de Manta generó unas tres opciones de negocios de las cuales una de ellas se iniciará este año.

ASESORIA ORIENTADA A TITULARIZACIÓN Y FONDOS COLECTIVOS DE INVERSIÓN:

Se promovieron los siguientes negocios y se cerraron los que tienen un asterisco. Esta forma de presentación trata de ir demostrando el esfuerzo de la estrategia y el resultado. Los resultados muestran nuestro alto grado de especialización en estructuras fiduciarias.

1. **(*) Terminal Terrestre de Guayaquil (Guayaquil).** Se concluyó la estructuración y se encargó la colocación a MerchantValores.
2. **(*) Comandato / Telbec (Guayaquil).** Estructuración la primera titularización de cartera comercial en asociación con Global Solutions y se encargó la colocación a MerchantValores..

3. (*) **Hospital Alcívar (Guayaquil).** Estrategia corporativa que llevaría a un proceso de consolidación de negocios hospitalarios y financiación por titularización de los mismos
4. (*) **Banco Territorial (Guayaquil).** Evaluación del negocio y apoyo en la preparación de su estrategia corporativa.
5. (*) **Banco Territorial (Guayaquil).** Inicio de primera titularización de activos inmobiliarios.
6. (*) **Administradora de Fondos AFPV(Guayaquil)** . Se evaluaron varios fideicomisos inmobiliarios con el objetivo de titularización.
7. (*) **Empresa Eléctrica de Quito.** Se entregó el estudio para crear fondos colectivos de inversión con la EEQ como aportante inicial.
8. (*) **Interoc (Guayaquil).** Se estructuró una solución de adquisición de la empresa por los gerentes y otros inversionistas dentro de un esquema fiduciario.
9. (*) **Inproin (Quito).** Evaluación de cartera para eventual titularización.
10. (*) **Banco Pichincha.** Levantamiento de recursos por USD 5.0 MM para
11. **Bira / Sodirec (Guayaquil).** Minera de oro, evaluación inicial para una operación de titularización de flujos para financiar nuevos desarrollos.
12. **Pacificard (Guayaquil).** Titularización de cartera de tarjeta de crédito.
13. **Urbanis (Guayaquil).** Titularización de centro comercial.
14. **Fondo Migrantes (Quito).** En conjunto con la BVQ estudio de factibilidad de fondo de fondos de inversión.
15. **Pecs Campo Puma (Quito).** Se continuó apoyando en las ofertas para campo marginal PUMA por titularización de flujos futuros.
16. **Hospital San Francisco (Quito).** Se continuó la búsqueda de nueva forma de financiar siguiendo el modelo de OMNI hospital.
17. **Aerogal (Quito).** Titularización de flujos futuros para financiar nuevas adquisiciones.
18. **CFC (Grupo Eljuri- Quito).** Promocionamos una emisión de obligaciones
19. **Proyecto Recolección Basura (Quito).** Propuesta de financiación por titularización.
20. **Proyecto Pañacocha(Quito).** Conjuntamente con Petroecuador, para financiar por titularización un proyecto de exploración petrolera
21. **Icaro (Quito).** Valoración de acciones para incorporar nuevo accionista.
22. **Cooperativa Riobamba.** Titularización de hipotecas.
23. **Estadio Del Nacional (Quito).** Titularización de flujos futuros para construir estadio de fútbol y otras ofertas comerciales.
24. **Machala Mall (Machala).** Grupo Romero titularización de negocio para financiar nuevos negocios.
25. **Grupo Visión (Manta).** Grupo pesquero y procesador, producto de una alianza para promoción de negocios en Manabí con ejecutivos locales para una emisión de obligaciones.
26. **Eurofish (Manta).** Grupo pesquero y procesador, se ofertó emisión de obligaciones producto de una alianza para promoción de negocios en Manabí con ejecutivos locales.
27. **CGS, (Manta).** Grupo inmobiliario con proyectos de vivienda y comerciales producto de una alianza para promoción de negocios en Manabí con ejecutivos locales.

Resultados:	**27** promociones **9** negocios cerrados	Relación de éxito:	**2.9**:1 mejor que **3:1**

SECTOR HIDROELÉCTRICO.

Los mandatos para estos proyectos se mantienen y solamente esperamos mejores señales de parte del gobierno en este año.

1. **Sabanilla, nuevos socios.** Proyecto de 30 MW. Ahora el interés por el proyecto radica en una empresa minera Ecuacorrientes.
2. **Delsi Tanisagua.** El proyecto aya tiene el certificado de concesión y busca un nuevo promotor.

ASESORÍA CORPORATIVA ORIENTADA A FONDO PAÍS ECUADOR

Los siguientes resultados se refieren a asesorías corporativas puras que tiene como objetivo postular al Fondo País Ecuador.

Para el mes de enero de 2007 teníamos contemplado es decir planificado que los compromisos que se iban concretando con distintas empresas nos llevaría a terminar con el 100% de los recursos del fondo. Sin embargo sucedió lo siguiente:

- Por razones de no ir cumpliendo con FPE los acuerdos previos al cierre financiero MerchantBansa sugirió y la Junta de Inversiones decidió terminar la relación con **PECS**, inversión ya aprobada en meses anteriores.
- La Junta de Inversiones decidió dar por terminada la relación con el proyecto **Hidrovictoria**, lo cual generó reclamos severos de parte de los promotores de dicho proyecto recibidos por MerchantBansa.
- Como consecuencia de dicha decisión se retiró el postulante **Provefrut**, accionista de Hidrovictoria.
- **Expropalm**, que también fue llevado a Junta de Inversiones con una pre evaluación también en algo sufrió por la decisión respecto a Hidrovictoria pues su principal nuevo socio en el proyecto de alcachofas que pretendía financiar con Fondo País Ecuador era Provefrut. Posteriormente **Expropalm** informó que su proyecto quedó en stand by y decidimos no proseguir más.
- **Nevado Roses,** solicitó un cambio en la financiación y pidió tiempo para buscar una solución de financiamiento de adquisición en lugar de ampliación de su plantación. Al momento Nevado ha terminado su evaluación de la plantación que encontró en setiembre de 2007 y está preparando su postulación final a FPE.
- **Arcimego** decidió utilizar una línea de crédito de tipo comercial financiada por sus compradores de tejas en USA y declinó seguir con la postulación.
- **Las hidroeléctricas** eran HidroChinchipe-Palanda y Sabanilla. La Junta de Inversiones decidió no proseguir con ningún proyecto de esta naturaleza.

Es decir, una situación con altas expectativas, con 4 altamente potenciales inversiones (estimadas en USD 4.8 MM) y 4 de mediana potencialidad, nos quedamos a inicios de 2007 con dos empresas potenciales, **Nevado e INTEROC**.

El proceso de promoción se realizó con más enfoque con los siguientes resultados. Se han recibido visitas o se han visitado las siguientes empresas:

Sector económico	Provincia o ciudad del negocio	Estado preparación de planes de negocios	En proceso de evaluación
Sector industrial			
1. INTEROC	GUAYAS	**X**	**X**
2. Empresa Andina de Electricidad	IMBABURA		
3. Tatoo	PICHINCHA		
4. Industrias Unidas	GUAYAS		
5. Holding Dine	GUAYAS		
6. Malca	LOJA		
7. BIRA	EL ORO	**X**	**X**
Sector Tecnología Información			
8. Machángara Soft	PICHINCHA		
9. Sherlock	PICHINCHA		
10. Reach Market – Inalambric	GUAYAS		
11. Yagé	PICHINCHA		
12. Seteinfo	GUAYAS		
13. Barrik	GUAYAS		
14. Latino Insurance	PICHINCHA		
15. Telconet	GUAYAS		
16. Electrónica Sigo XXI	GUAYAS		
17. NITZAN	PICHINCHA	**X**	
18. BARAINVER, TELFONET, CATEL	PICHINCHA		
19. Xymyx	PICHINCHA		
20. Organización de Sistemas	MANABI		
Sector Alimentos (pesquero)			
21. ILE	LOJA		
22. Transmarina	MANABI	**X**	
23. Oriental Industria Alimenticia	GUAYAS		
24. Escoffee	GUAYAS		
25. Grupo Herrera Tecopesca	MANABI	**X**	
26. Empagran	GUAYAS		
27. Alimentsa	GUAYAS		
Sector Agroindustrial			
28. Holding Broc	COTOPAXI	**X**	
29. Ecuadorian	IMBABURA		

growers			
30. Cristian Reyes Semillero Forestal	PICHINCHA		
Sector Turismo			
31. Cialco II	PICHINCHA		
32. Arasha	PICHINCHA		
Sector Bio tecnología y Medio Ambiente			
33. Natura Inc.	PICHINCHA		
34. Raserfarm	PICHINCHA		
35. Ing. Adolfo Brickmann (biodiesel de aceite de colsa y piñón)	MANABI		
36. Basura- IASA proyecto generación eléctrica de basura.	GUAYAS		
37. Global Parts	TUNGURAGUA	**X**	**X**
38. Ecológico- Bioestimulación Orgánica	GUAYAS		
TOTAL : 38		**7**	**3**

Por provincias la promoción fue así:

GUAYAS	14	
PICHINCHA	13	
MANABI		4
IMBABURA	2	
LOJA	2	
TUNGURAHUA		1
EL ORO	1	
COTOPAXI	1	

De las 38 empresas con las cuales se hizo acercamientos, algunos han sido de larga duración como los casos de pequeñas organizaciones – Barrik, Ecológico, Machángara Soft – u otras que han tomado largo tiempo en consultas como Holding Broc e Interoc. De todas siete (7) empresas indican estar preparando sus planes de negocios y tres (3) están siendo evaluadas.

Este año respecto a Fondo País Ecuador la relación entre empresas visitadas y las que entran a evaluación fue de **38:3**, a diferencia de los dos primeros años del fondo cuando fue de **100:3**. Los sectores de tecnología de información y de bio diversidad/medio ambiente, que los años anteriores fueron difíciles de encontrar candidatos, tuvimos el 50% de visitas. Y por primera vez tenemos un proyecto relacionado con una mina de oro y su refinación.

A las empresas mencionadas en proceso de evaluación habría que añadir Nevado que ya entró en su fase de adquisición y que ha sido atendida frecuentemente; y los recientes contactos: DREAM QUEST y HOTEL CASA BENALCAZAR.

Global Parts tuvo una evaluación de campo por MerchantBansa pero al final de dicho proceso los promotores prefirieron poner la postulación en stand by. Nevado ha tenido dos ocasiones de evaluación: la primera para le expansión que se culminó pero fracasó por la participación de otro inversionista comercial, la segunda que fue potencial de adquisición fracasó por los accionistas vendedores. Interoc se mantiene en contacto y mantiene el interés pero su accionista controlador mantiene una posición indefinida.

Del análisis anterior consolidado podemos concluir que hemos promocionado a 65 empresas o instituciones de los cuales 10 resultaron negocios exitosos tanto como MerchantBansa como para Fondo País Ecuador, una relación de **7:1**. Esto demuestra un excesivo esfuerzo de promoción y poco resultado global para MerchantBansa.

Sin embargo al analizar los resultados económicos se tienen ganancias. La razón es que uno solo negocio, levantar recursos par el Fondo País Ecuador generó casi un tercio del total de ingresos.

MB HIPOTECARIA

1. Durante el año 2007 se procesaron las aplicaciones de 54 clientes, esto es un promedio de 5 clientes asesorados por mes.
2. De estos clientes se obtuvo como resultado la venta de 35 créditos hipotecarios por un valor de $749,968.72.
3. Este monto negociado significó ingresos para MBH por un valor de $33.630.22
4. De los 54 clientes procesados, obtuvimos 43 clientes aprobados (79.6% de eficiencia), 11 clientes negados (20.3%) y 9 clientes que desestimaron su aprobación (16.6%) y optaron por mejores alternativas de crédito, sobretodo en cuanto a tasa y plazo.
5. Como meta base anual, MBH esperaba alcanzar ingresos mensuales mínimos de $5,000, pero logramos solamente un 76% de cumplimiento de esa meta, básicamente por 3 factores principales:

i) La demanda de crédito hipotecario no creció durante el 2007 como en años anteriores, mientras que la oferta de crédito (al comprador y al constructor) tuvieron un crecimiento muy importante alentado por nuevos actores muy agresivos en el mercado y por las elevadas tasas de interés vigentes el año pasado. Este factor se complementó y tuvo relación con la sobre oferta de vivienda orientada a los sectores medio alto y alto (unidades de vivienda de valor superior a $80,000), mientras que la vivienda para clase media y media baja (que es casi la audiencia objetivo de CTH por el tamaño promedio del crédito) continuó mostrando un déficit cualitativo de su oferta.

ii) En cuanto a quienes toman la decisión de compra del servicio (ya sea los propios deudores o sus apoderados), se pudo evidenciar un notorio aumento de su nivel de información y selectividad sobre los términos y condiciones de los créditos ofertados y se notó un énfasis particular en la tasa de crédito más baja disponible. Esto significó un nivel de deserción de clientes sin precedentes en MBH de casi un 17% de clientes con trámites de crédito ya aprobados.

iii) Por otra parte, los términos de compra de CTH (60% del avalúo de la vivienda con hipoteca y 70% con fideicomiso de garantía en proyectos independientes) sumados a una tasa de interés ubicada casi en el límite de la máxima convencional para crédito hipotecario durante casi todo el año (13.73% nominal anual) dificultaron en forma notable la generación de mayor demanda y consecuentemente impidieron la colocación de un mayor número de créditos. A este hecho se sumó la limitada disponibilidad de liquidez de CTH durante todo el segundo semestre del 2007.

Ejecutivos

La única nueva contratación del año es Washington Toaza para el área de asesoría corporativa, en reemplazo de Fernando Martínez, quien se retiró voluntariamente de la empresa.

Endeudamiento

No ha habido nuevos endeudamientos para capital de trabajo.

Resultados económicos

Por el lado de los resultados financieros, MerchantBansa tuvo ingresos por USD 369.341,65. Fondo País Ecuador implicó un 40% de nuestros ingresos, pero requirió más del 60% de la atención de tiempo y esfuerzo.

MerchantBansa tuvo una utilidad antes de impuestos y participaciones de USD 43.781,47 y utilidad neta de USD 27.585,28. Los detalles sobre los resultados financieros se adjuntan.