

NICOLÁS PALACIOS ASEGURA:

## Solo una hora necesitó Metropolitan para colocar sus Emisiones



Darle al grupo Metropolitan Touring una estructura financiera adecuada ha sido hasta ahora un proceso permanente; para lograrlo se han cumplido algunos pasos que permitieron hace más de un año renegociar las Tasas y los plazos de todos los créditos bancarios que se tenía, que justamente suman US\$9 millones; valor total de la Emisión de Obligaciones que lanzó al mercado de valores ecuatoriano el mes anterior.

El director financiero de Metropolitan Touring, Nicolás Palacios, al respecto recuerda que se habían planteado un tiempo máximo de 30 días para vender la totalidad de Emisiones, sin embargo, luego del lanzamiento de ésta (la Emisión) solo se necesitó 1 hora exacta para colocar absolutamente todo en el Mercado. Emisión que no es del

Grupo Futuro, sino de Metropolitan Touring, resalta.

Con lo anterior, agrega que se concretó la posibilidad de encaminarse hacia dos frentes, el primero evitar mantener las sobre garantías que tenían con los distintos Bancos, que hasta antes de la Emisión de Obligaciones que realizaron, eran del 280% sobre el total de créditos que les había entregado la Banca; y por otro lado, dar un salto cuántico en el mecanismo de financiamiento que tendrán en los próximos años para enfrentar la expansión y crecimiento que se han propuesto.

Señala que si se analiza todo lo anterior, resulta evidente que para Metropolitan el "súper caramelo" era incursionar en el Mercado de Valores ecuatoriano, como un primer paso dentro de la búsqueda de futuras formas de financiamiento, mucho más dinámicas y creativas



que las tradicionales.

Lo obtenido por la Emisión de Obligaciones solo servirá para Metropolitan Touring; financiamiento que en lo absoluto significa que en la Compañía existen bajos ingresos; somos uno de los grupos más rentables y eficientes del País, afirmación que la respaldan todos los informes de auditorías externas que se pasa cada año como Grupo, aclara.

En cuanto al respaldo o garantía de la Emisión de Obligaciones, el Director Financiero de Metropolitan Touring manifiesta que ofrecieron al mercado Garantías Generales, que quiere decir que todos sus Activos garantizan la operación; accionar que permitió que el inversionista se de cuenta que la empresa estaba muy seguro del paso que dio, sumado a que son muy sólidos, desde la perspectiva financiera.

### Solo cambiarán de Deudor

La Emisión de Obligaciones que realizó Metropolitan Touring (US\$9 millones) simplemente hará que se cambie de deudor, es decir, se pasó de deberle a la Banca ecuatoriana a deberle al mercado ecuatoriano y puntualmente a las distintas instituciones que compraron los papeles; saldar toda la deuda con la banca ecuatoriana no significa que no estén felices de trabajar con ellos, la idea es buscar fuentes más eficientes y dinámicas para financiarse a futuro, asegura Nicolás Palacios.

En resumen, es sembrar hoy día, para de manera muy sólida y estructurada cosechar mañana, añade.

Al cuestionarlo en base a qué se determinó que las Obligaciones se coloquen en el mercado con 2 puntos adicionales a la Tasa Pasiva del Banco Central del Ecuador (BCE), responde que a la necesidad, como emisores, de crear un papel muy atractivo para los inversionistas; hay muchas fórmulas para lograr esto, sin embargo, se eligió ejecutar ésta por ser la más técnica y la mejor asimilada hasta la fecha por el mercado ecuatoriano.

Anota que luego de esta Emisión de Obligaciones, tienen planeado incursionar en la Bolsa Internacional; así, para finales del 2011 se estaría incursionando en las Bolsas de Chile y Brasil, para luego seguir creciendo.

### Se desarrollarán 18 Proyectos

Palacios expresa que los proyectos que tienen en carpeta y que hacen parte del plan estratégico que desarrollarán en los próximos 8 años, requieren de un levantamiento de US\$120 millones, monto que será levantado año tras año; los (18) proyectos serán desarrollados en distintos países, en Ecuador se lleva invertido como Metropolitan más de US\$40 millones entre barcos y hoteles, acota.

Trae a colación que las operaciones en Brasil y Colombia de Metropolitan Touring hacen parte de un plan estratégico que realizaron en el 2007, ejecución que termina en su totalidad con estas dos operaciones; de ahí que a finales del año pasado e inicios de este año en curso, desarrollaron una nueva planeación estratégica donde pusieron nuevos retos y proyectos.

Dentro de esto, agrega que una de las bondades que tiene el sector turístico es que involucra a cientos de miles de personas y a muchos sectores productivos en su cadena de valor; así por ejemplo, el pasajero que acepta el viaje, visita una región determinada y regresa a su país de origen involucra a: transporte fluvial, terrestre y aéreo, materias primas desde los alimentos y bebidas para abastecer a los distintos barcos y hoteles, pasando por productos propios de cada región que pueden ser comercializados de manera directa a cada pasajero como son las famosas artesanías de Otavalo, hasta otros sectores que también han sido enunciados como parte de los 10 sectores estratégicos del País por parte del Gobierno Nacional, como metalmecánica, software y consultoría, entre otros.

Esto, sin descontar que el turismo permite establecer una relación directa con las comunidades que viven en las zonas donde cada proyecto se desarrolla, lo cual cambia drásticamente la dinámica económica de dicha comunidad, sector o región, concluye.

