



INTERNATIONAL BUSINESS SOLUTIONS

INFORME DE GERENCIA

1476302

Diciembre 31 del 2006

A. ANTECEDENTES

1. De la Compañía

El día viernes 18 de agosto del 2006 se llevó a cabo, la primera Junta General de Accionistas, tal como se encuentra registrado en el acta correspondiente. En esa Junta General se decidió sobre los siguientes puntos:

- a. Aprobación de los gastos de constitución.
- b. Designación de los representantes legales. Designándose Presidente de IBS al Coronel Gustavo Cuesta Moscoso y Gerente General al Ingeniero Freddy Jácome Proaño.

Con fecha 07 de septiembre del 2006 la Superintendencia de Compañías, luego de verificar el cumplimiento de los trámites legales y demás solemnidades de rigor, emite el registro correspondiente a favor de International Business Solutions, hecho que marca el nacimiento de IBS.

Desde su estructuración, la compañía ha sido financiada principalmente por aportes de socios.

2. Escenario Político – Económico Nacional

Entre los años 2000 y 2005 la economía creció un 4,8%. El 2006 a pesar de los altos precios del petróleo la economía no alcanzó el 3% de crecimiento. Sin embargo los índices muestran una disminución progresiva de la pobreza. Es evidente que el Ecuador requiere crecer en los sectores no petroleros a tasas más altas y por más largos periodos, a fin de generar fuentes de trabajo y reactivar el aparato productivo.

No obstante a lo expresado, la inestabilidad política, ha determinado que los mercados de capital y los inversionistas extranjeros manifiesten cierta desconfianza al momento de realizar inversiones de riesgo en el país. Este hecho determina una recurrente actitud de los organismos de crédito, especialmente en el sector privado, a mostrarse renuentes en el momento de considerar créditos.

El escenario político se muestra incierto ante la expectativa de la política económica que el gobierno ecuatoriano electo implemente en el país. Esto obviamente genera incertidumbre en el momento de invertir. Se debe esperar que las acciones del gobierno generen confianza y seguridad para captar inversión extranjera, como herramienta de desarrollo.

Se sancionó la Ley de Beneficios Tributarios para el sector eléctrico, que está concebida para impulsar y facilitar la inversión privada en proyectos de generación de energía.

B. ACTIVIDADES DE IBS

1. Sector inmobiliario

Con el objetivo de insertarse en el mercado financiero, IBS inició sus actividades de asesoría en sectores inmobiliarios, para facilitar el crédito a constructores a través de la banca local. Sin embargo 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.



INTERNATIONAL BUSINESS SOLUTIONS
Se mantienen en proceso los siguientes proyectos: Vistazul, Mirasierra y Torres Futura

2. Proyectos Hidroeléctricos

Mantenemos con nosotros, el interés de New Canaan Capital, para el financiamiento de proyectos hidroeléctricos. Este financista se encuentra interesado en avanzar con los promotores locales en acuerdos sobre las condiciones de participación.

Luego de haber trabajado más de 4 meses el promotor del Proyecto Tigrillos manifestó que el permiso de aguas le había sido revocado. Esto a más de la pérdida de tiempo pudo significar la pérdida de la fuente de financiamiento. Sin embargo, el financista ha preferido continuar con los proyectos que hemos presentado para financiarlos en el año 2007.

Proyectos que se mantienen en proceso

PROYECTO	PROMOTOR	CAPACIDAD	COSTO \$	STATUS	FINANCISTA
Sabanilla	Caminosca	40 Mw	40'721.716	Presentado	New Canaan
La Vega	Caminosca	40 Mw	42'640.000	Presentado	New Canaan
Hidropalatino	E. Villarreal	34 Mw	34'764.922	En estudio	
San José de Minas	JC. Freile	5.7 Mw	6'376.469	Pendiente	
Ríos Occidentales	JC. Freile	20 Mw	24'960.000	Pendiente	

3. Sector Exportador

Se ha interesado a exportadores de flores, el financiamiento de sus operaciones a través del descuento de facturas. Este producto financiero de CV Credit de Miami ha sido ofertado al sector florícola con resultados discretos. Este producto se ofrece exclusivamente a exportadores a los mercados de Estados Unidos, Canadá y Puerto Rico.

Actualmente se encuentran activos:

EXPORTADOR	MONTO	CONDICIONES	STATUS	FINANCISTA
Inca Flowers	USD 50.000	Factoring	Activo	CV Credit
Florexpo	USD 30.000	Factoring	Activo	Cv Credit

4. Otros proyectos

Varios proyectos de diferente índole se han analizado y discutido con los promotores. Sin embargo por razones de diferente índole no se han concretado. Entre ellos: Splendor, varios proyectos inmobiliarios, Hostería La Pradera, ICARO, etc.

C. ANÁLISIS Y CONCLUSIONES

Generales

Las operaciones que IBS ha ido estructurando, han requerido para su financiamiento del aporte de socios. Considerando los sectores financieros en los que IBS desea trabajar será necesario hacer las provisiones necesarias y considerar los egresos por concepto de: costos fijos, publicidad, mercadeo, visitas a clientes y viajes al exterior para visitar las fuentes de financiamiento.

Es necesario buscar el financiamiento adicional por un año para cubrir los costos fijos y gastos de operación.



1. Sector inmobiliario

INTERNATIONAL BUSINESS SOLUTIONS

Los clientes que buscan asesoría son aquellos que han fracasado alguna vez en el trámite de créditos con la banca local, o han enfrentado dificultades de orden legal o financiera.

Normalmente los promotores se demoran en cumplir los requisitos de la banca para el acceso al crédito. Se suma a esto el endurecimiento de las condiciones de la banca local.

La banca local ha ido endureciendo las condiciones para el crédito a constructores. Las condiciones políticas del país podrían ejercer presiones sobre la banca y pudiera restringirse el acceso al crédito.

2. Proyectos hidroeléctricos

El déficit nacional en generación eléctrica, seguramente hará que el gobierno privilegie la inversión privada en proyectos de generación limpia. La política interna en el Ecuador previsiblemente tendrá durante el 2007, una situación de inestabilidad e incertidumbre por los temas de la asamblea, la nueva constitución y la posible pugna con la oposición que se manifestaría principalmente en el Congreso Nacional. Sin embargo, los proyectos hidroeléctricos son una prioridad para el nuevo gobierno y es de esperar que establezca las mejores condiciones para facilitar la implementación de proyectos privados.

3. Sector Exportador

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.

Sería muy interesante encontrar las herramientas financieras para ofrecer estos productos hacia mercados adicionales a Estados Unidos, Canadá y Puerto Rico. Gran parte de las exportaciones se dirigen a Europa y Sud América.

4. Otros proyectos

No se ha podido concretar el apoyo a clientes en otras actividades. En algunos casos esto se debió a que el promotor no está de acuerdo con las condiciones o no reúne los requisitos de la banca local. Se hace necesario explorar otras fuentes de financiamiento, con el fin de ofrecer alternativas a los clientes y no depender de una banca local, con intereses altos y dificultades crecientes en la concesión de créditos.

D. RECOMENDACIONES

Generales

Ya que los costos de operación de la compañía han sido asumidos por los socios. Es necesario, considerar al máximo la optimización de recursos a fin de evitar gastos innecesarios.

Buscar un socio financista o recursos de financiamiento vía crédito para soportar el ritmo de las operaciones y facilitar el desarrollo y crecimiento de IBS.

Buscar socios y financista internacionales en otras áreas a fin de ampliar el portafolio de servicios y ofrecer a los clientes mejores y mayores oportunidades para financiar sus actividades productivas.



INTERNATIONAL BUSINESS SOLUTIONS

1. Sector inmobiliario

- a. Desarrollar las mejores relaciones posibles con la banca local.
- b. Desarrollar una información del cliente – promotor y del proyecto que permita una evaluación legal, técnica y financiera, antes de comprometer a IBS en su estructuración.
- c. Establecer de acuerdo a las condiciones de los proyectos, cobros de la comisión de IBS por fases. Se debería considerar fases como pre-aprobación, avalúo, aprobación y desembolso.
- d. Buscar fuentes internacionales de financiamiento para proyectos inmobiliarios.

2. Proyectos hidroeléctricos

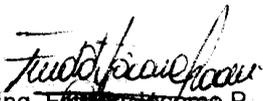
- a. Buscar otros financistas internacionales para no depender de una sola fuente de financiamiento.
- b. Suscribir sucesivamente los convenios de confidencialidad y honorarios antes de presentar al inversionista y asegurarnos de que los proyectos disponen de los permisos y estudios necesarios para su financiamiento.
- c. Buscar nuevos promotores con proyectos listos par el financiamiento.

3. Sector exportador

- a. Buscar financistas adicionales para pre-embarque y post-embarque
- b. Buscar ampliar los mercados a los que se pueda aplicar los productos de comercio exterior hacia Europa, Asia y Latinoamérica.

4. Otros proyectos

- a. Buscar en el exterior financistas para bienes de capital, proyectos inmobiliarios y leasing internacional.
- b. Encontrar en el país el socio especializado para incursionar en temas específicos de ingeniería, exportación, y financiamiento de proyectos de biodiesel y otros.


Ing. Fernando Gómez P.
Gerente General
INTERNATIONAL BUSINESS SOLUTIONS