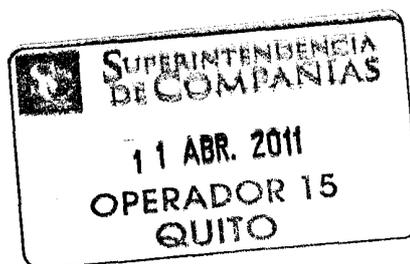


GLOBALPROJECTS S.A.

INFORME DE GERENCIA GENERAL DEL EJERCICIO ECONOMICO 2010

CONTENIDO

1. Análisis de la Estrategia y objetivos planteados durante el 2010.....	2
2. Información sobre hechos extraordinarios ocurridos durante el ejercicio, en los ámbitos administrativo, legal y laboral.....	3
3. Situación Financiera	4
4. Recomendaciones a la Junta General	4





GLOBALPROJECTS S.A.

INFORME DE GERENCIA GENERAL DEL EJERCICIO ECONOMICO 2010

El presente informe establece una breve descripción de los resultados obtenidos por GLOBALPROJECTS S.A. durante el período Enero 2010 a Diciembre 2010

1. Análisis de la Estrategia y objetivos planteados durante el 2010

Sector Minero

Al inicio del año 2010 GlobalProjects fue invitado a presentar una oferta para análisis y preparación de presupuestos y condiciones de desarrollo de ciertos proyectos de infraestructura para una minera a gran escala. El proyecto estaba pensado para ser ejecutado en un período de hasta 2 meses con la Minera Ecuacorriente. GlobalProjects fue adjudicado el concurso y el proyecto se ejecutó a satisfacción total del cliente.

GlobalProjects utilizó todo su expertise para generar valor agregado al servicio y poder captar mas negocio con la mencionada empresa. Paralelamente con el soporte estatal al sector minero a gran escala, Ecuacorriente se vio en la necesidad de planificar sus operaciones y realizar una serie de estrategias y concursos para tener listos estudios y empezar ciertos proyectos de construcción.

GlobalProjects ejecutó en los primeros meses del año 2010 una excelente gestión y le permitió posicionarse con la empresa antes mencionada de tal manera de poder ser invitados a concursos importantes y conseguir consultorías y obras menores de infraestructura en distintas disciplinas que le generaron un componente importante de sus ingresos durante todo el 2010.

Otras mineras fueron visitadas por GlobalProjects: Kinross, lamGold, IMC. En estas últimas hubo mucha apertura pero no se concretó negocios pues su progreso o fase eran algo que no cumplía en el alcance de prestación de servicios de GlobalProjects o una etapa de ingeniería (que en muchos casos había sido contratada para que se desarrolle totalmente por una empresa grande extranjera: caso de Kinross) o tenían ciertos proveedores ya definidos para estudios o trabajos de infraestructura (como es el caso de lamGold e IMC)

Sector Petrolero

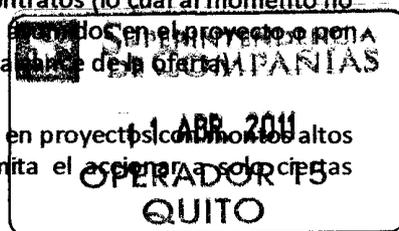
En el sector petrolero se obtuvo calificaciones de la empresa que fueron ratificadas con Petrobras (que paso a ser absorbida por PetroAmazonas), Agip Oil, PetroAmazonas (bloque ex Oxy), y confirmación de Kerr McGee (ahora absorbida por PetroAmazonas), SIPEC entre otras.

Se participó en algunos concursos y licitaciones. Una muy importante para PetroAmazonas y de un monto muy interesante requirió de casi 2 meses de preparación y costos necesarios de gastarlos. En esta oferta como otras para Petroamazonas GlobalProjects no tuvo la oportunidad de ser adjudicado.

Así como para PetroAmazonas se preparó una serie de ofertas para otras empresas y fuimos adjudicados un concurso de obras misceláneas de construcción de infraestructura para Agip Oil. En este concurso se presentó la oferta optimizando rendimientos y buscando los mejores costos. También se calificó la oferta de tal manera de que el cliente entendiera el concepto de precio unitario para determinadas especificaciones y condiciones. El proyecto se le ejecutó durante el 2010 con todas las normativas, controles y especificaciones solicitadas; pero el cliente realizó ajustes a los diseños y cambios a la programación de obra (incluso con dos salidas para luego volver a ingresar interpretadas erróneamente por el cliente como que no generan costos) sin realizar ajustes a los precios. Estas como otras circunstancias generaron costos de ventas para este proyecto de construcción del 79% respecto del precio de venta – sin incluir salarios, bonificaciones y horas extras- El proyecto considerando todos los costos y gastos efectuados fue negativo en los balances finales para GlobalProjects.

Aun cuando empresas como PetroAmazonas invierten sustancialmente en contratos, para que GlobalProjects pueda ejecutar un proyecto apropiado, este deberá tener márgenes de utilidad interesantes (de tal manera de reducir riesgos o circunstancias similares a las vividas con el proyecto de Agip Oil) a la vez de lograr ciertas condiciones en los contratos (lo cual al momento no es factible) de tal manera que los costos puedan ser efectivamente asumidos por el cliente (en caso de algo que no fue contemplado o este fuera del alcance de la oferta).

Por otro lado se ratificó que Petroecuador tiene su rango de acción en proyectos con montos altos y con características particulares o cierta especialización que limita el accionar a algunas empresas.



Sector Público en general

Globalprojects durante el 2009 tuvo una participación muy activa, prácticamente diaria o semanal en los concursos publicados en el INCOP. Los resultados de la preparación y presentación de tantas ofertas fueron negativos. Puesto que los costos incurridos fueron muy altos, lo que se hizo en el 2010 fue examinar detenidamente los concursos a participar y se licitó muy pocos concursos.

Los resultados de las participaciones a través del INCOP en el 2010 fueron similares al 2009 por lo que la estrategia para el 2011 posiblemente limite aun más la participación a través del INCOP.

2. Información sobre hechos extraordinarios ocurridos durante el ejercicio, en los ámbitos administrativo, legal y laboral

Durante el 2010, se realizó un marketing fuerte con las distintas empresas arriba mencionadas para que consideren a GlobalProjects y pueda ser invitado a distintos concursos y presentar ofertas. Al igual que en años anteriores la estrategia económica se fundamentó en mantener los costos fijos-indirectos al nivel más bajo posible siempre y cuando se pueda operar y responder satisfactoriamente a las necesidades de los clientes.

La empresa ha operado normalmente y bajo las circunstancias expresas en este documento. No se ha presentado ningún hecho extraordinario que afecté a su actividad o relación con sus clientes, proveedores o agentes externos. Las ventas respecto al 2009 se incrementaron sustancialmente

aun cuando fueron los proyectos de consultoría los que arrojaron resultados positivos que en el balance compilado permitieron cubrir las deficiencias de los proyectos de infraestructura y tener resultados con utilidades para la empresa.

3. Situación Financiera

Resultados

Las acciones emprendidas en el año previo y toda la gestión y satisfacción de los clientes durante los primeros meses del 2010 permitieron captar más negocios en los siguientes meses del 2010 y sus ventas crecieron a 6 cifras bajas respecto al 2009 (que solo fueron de cinco cifras medio-bajas).

El patrimonio se mantiene en 5 cifras medias-bajas sin sufrir ningún deterioro, sin deudas importantes con todos los índices financieros (estructural, de solvencia y de endeudamiento) muy por encima de lo requerido para cualquier concurso o calificación demostrando una empresa sólida para su tamaño y rango de acción.

4. Recomendaciones a la Junta General

Estrategia y Objetivos 2011

El año 2011 será de retos y de mantener la presencia en los sectores minero y petrolero. Especial atención será seguir prestando un servicio de calidad y en especial mantener el contacto, seguimiento y apoyo a las actividades desarrolladas por Ecuacorriente y Kinross

En cuanto al sector petrolero serán las empresas PetroAmazonas y Agip los importantes y principales target para GlobalProjects.

Se procurará tener presencia y visitar continuamente a las 4 empresas más importantes del sector petrolero y minero sin descuidar las otras empresas y actores en los mencionados sectores.

La meta en ventas será alcanzar por lo menos las 6 cifras medias y lograr utilidades de entre el 10% al 15%.

Después de la experiencia del 2010, el área de consultoría es una disciplina muy importante para GlobalProjects pues permite reducir riesgos, costos y generar utilidades de acuerdo a lo que se planifica las ofertas. Se recomienda mantener los costos indirectos bajos en lo posible y si se puede, realizar proyectos de mayor envergadura, crecer pero con un monitoreo apropiado.

Atentamente,

Carlos F Guerra C
Gerente General
GlobalProjects S.A.

