

153569

GLOBALPROJECTS S.A.

INFORME DE GERENCIA GENERAL DEL EJERCICIO ECONOMICO 2006

1. Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio económico materia del informe

GlobalProjects para el año 2006 se planteó como uno de sus objetivos primordiales buscar nuevos clientes para promoción de sus servicios. Adicionalmente, captar la atención del mercado en cuanto a la provisión de servicios especialmente en el área de planificación, estrategia, desarrollo, consultoría gerencial y manejo de proyectos. El objetivo para el 2006 fue dar a conocer que la empresa se creó en el 2005 con la finalidad antes mencionada y reafirmar la credibilidad y experiencia de sus accionistas y colaboradores y a la vez desarrollar su trabajo en captar clientes en el sector energético, de construcción y de compañías o corporaciones en busca de servicios de re-ingeniería, procesos, planes estratégicos, sin descuidar los servicios de obras civiles menores.

El ejercicio económico tuvo resultados que superan las expectativas planteadas. Fundamentalmente, se dio a conocer la organización y se logró cubrir costos fijos, administrativos y de gestión. El trabajo de mercadeo para el 2006 caminó con pasos firmes en el posicionamiento del negocio. El resultado económico demuestra ventas que superan los costos con lo que se tiene un balance positivo para el 2006. La estrategia para el 2007 consiste en enfatizar el compromiso de un servicio eficiente y efectivo, con alto profesionalismo y en procura de ser calificados para proyectos y consultorías de montos mayores a 6 cifras bajas de tal manera de duplicar o triplicar las ventas. Se continuará con un mercadeo agresivo en el sector petrolero y de energía minas- donde para el 2006 se ha tenido buenos resultados-.

2. Cumplimiento de Disposiciones de Junta General

Las disposiciones dadas por la Junta General de Accionistas de mantener los resultados económicos dentro del plan estratégico, de ser posible mejorar los resultados económicos que se tenían previstos en las estimaciones iniciales se cumplieron a cabalidad.



des.

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

Para el 2006, los esfuerzos fueron encaminados a reposicionar la empresa en los sectores petrolero y energético en vista de que el sector inmobiliario había perdido la atención de uno de sus socios por separación del mismo en el 2005. 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 no ha presentado ningún hecho extraordinario que afecté a su actividad o relación con sus clientes, proveedores o agentes externos.

4. Situación financiera de la compañía

El término del 2006 se muestra con una aceptación de los proyectos y contratos obtenidos y la empresa está operando y captando clientes de acuerdo a sus recursos iniciales y plan estratégico para el tamaño de la empresa.

La compañía no presenta deudas importantes con ninguno de sus proveedores y el cumplimiento de sus obligaciones con sus clientes ha sido total.

El balance de resultados económicos obtenido en este período 2006 con una utilidad del ejercicio pequeña pero importante refleja un esfuerzo de posicionamiento y un ejercicio económico positivo y realista –considerando época de transición de gobierno y elecciones, des-inversión de los sectores en los que se focaliza el negocio de la empresa así como el tamaño y meses de vida de la organización-.

5. Recomendaciones a la Junta General

Se recomienda lograr asociaciones con profesionales o organizaciones con experiencia en consultorías de desarrollo, procesos, re-ingeniería, creación de negocios puesto que se ha detectado que existe un campo y mercado para proveer estos servicios en mayor escala y ayudar a corporaciones o organizaciones grandes. Se recomienda igualmente establecer contactos con organizaciones fuera de la industria energética por las posibilidades de poder expandir el negocio y cubrir necesidades de consultorías específicas que GlobalProjects puede satisfacer apropiadamente.

En el ámbito de los servicios de construcción menores debe insistirse en las capacidades para realizar esos servicios por la experiencia previa, conocimiento del mercado, proveedores, de los mismos clientes y por las asociaciones con empresas dueñas de equipos.

Se recomienda mantener los costos indirectos de acuerdo al mismo esquema que el 2005 y 2006, esto es, bajos y con una estructura mínima para operar apropiadamente.

Atentamente,



Carlos F Guerra C
Gerente General
GlobalProjects S.A.



ag.