

**INFORME DE GERENCIA GENERAL A  
LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS  
COMWARE S.A.**

**EJERCICIO FISCAL 2007**

De conformidad con las disposiciones legales vigentes y en mi calidad de Director General de COMWARE S.A., tengo a bien presentar el informe anual de la situación de la compañía, correspondiente al ejercicio fiscal del año 2007.

**1.- Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio económico del 2007.**

El ejercicio fiscal del 2007, se caracterizó por un estancamiento de la demanda durante la primera mitad del año. El actual Presidente, durante su campaña, fue explícito en su intención de no firmar el Tratado de Libre Comercio, no renovar el acuerdo de la base de Manta, llamar a una Asamblea para la elaboración de una nueva Constitución y otros temas trascendentes. Ello provocó un compás de espera del sector privado, que interpretó en estos mensajes un clima poco favorable para el futuro económico del país. En el sector Público, el cambio de administración provocó también el retraso de los proyectos de tecnología, hasta tener definidos los nuevos nombramientos. Todo ello dentro de un ambiente de alta confrontación política.

La situación se normalizó en los últimos meses de 2007. Sin embargo, pese al cierre de una gran cantidad de proyectos durante este período, COMWARE no logró recuperar el tiempo perdido al principio del año, lo que provocó que los objetivos de ventas no se cumplieran. A continuación el porcentaje de cumplimiento del presupuesto, en términos de ventas, costos y utilidad:

<b>Ingresos</b>	90 %
<b>Costos</b>	94 %
<b>Utilidad neta</b>	61 %

**2.- Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio**

Se cumplieron todas las disposiciones de la Junta General y del Directorio.

Se dio pleno cumplimiento así mismo a la Ley de Propiedad Intelectual.

**3. Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral, legal.**

No se dieron hechos extraordinarios en el ámbito administrativo o laboral, durante el

ejercicio fiscal de 2007.

En el ámbito legal, no han habido avances en al proceso por el contrato suscrito entre el Consejo Nacional de Modernización (CONAM) y COMWARE del Ecuador S. A., con fecha 18 de mayo del 2001, cuyo laudo arbitral condenó al CONAM al pago de \$. 51.539.05, más los intereses respectivos. Su trámite sigue en la Corte Superior de Justicia, ante el recurso de nulidad interpuesto por el CONAM.

#### **4.- Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparados con los del ejercicio precedente.**

La compañía presenta índices económicos favorables en general, los cuales cumplen los requerimientos usualmente requeridos por las instituciones del sector público para la participación en licitaciones y concursos de precios. Dichos índices, al cierre del ejercicio del 2007, son:

<b>Solvencia</b>	1.65
<b>Endeudamiento</b>	2.05
<b>Estructural</b>	0.33

#### **5.- Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico.**

Las utilidades netas, luego del reparto de utilidades a los empleados y del pago de impuestos, serán enviadas a la cuenta Utilidades Disponibles para los Accionistas, mientras la Junta de Accionistas disponga otro destino.

#### **6. Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.**

El año 2007 culminó con la firma de un importante proyecto en el área de Telecomunicaciones, que ha venido creciendo en COMWARE. De hecho, los principales clientes en dicho año provienen del sector de Telecomunicaciones.

Se recomienda fortalecer la relación comercial con Cisco, una de las compañías más importantes del sector de Telecomunicaciones a nivel mundial, obteniendo la certificación en ventas y en el área de servicio, para obtener un reconocimiento de aliado de mayor nivel, con los descuentos adicionales asociados.

Luego de un importante avance en las ventas de Avaya, se debe capitalizar la base instalada y los proyectos de renta de equipos y prestación de servicios, para recuperar prontamente la inversión y obtener los réditos propios de este tipo de negocio. Para ello, es indispensable contar con buenas referencias, cuidando especialmente el servicio a los clientes.

Se debe insistir con Sun Microsystems en la definición de un modelo de negocio de

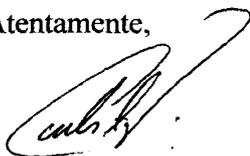
servicios que reparta de mejor manera los ingresos obtenidos por los Contratos de Servicio. Sobre este punto se han mantenido reuniones con algunos ejecutivos de dicho fabricante, quien ofreció proporcionar una respuesta en el corto plazo.

Gracias a una mejor y mayor comunicación con la compañía EMC<sup>2</sup>, se han abierto interesantes perspectivas de negocio en el área de software provisto por este fabricante. Se trata principalmente de soluciones de manejo de documentos y para resguardo y recuperación de la información. Eso no excluye el área de soluciones de almacenamiento, dirigido sin embargo a un estrato alto de la industria, por sus características y su costo.

Es indispensable realizar esfuerzos por mantener la satisfacción de nuestros clientes, en cuanto se refiere a la base instalada de equipos Sun Microsystems. Siendo COMWARE distribuidor único de dicha marca en el país, hay crecientes presiones por parte de algunos clientes para contar con canales alternativos. Se recomienda la generación de una campaña que presente una renovada área de Servicio de la compañía, con una nueva oferta y valores agregados atractivos.

Quiero finalmente dejar constancia de mi agradecimiento al grupo humano que conforma a COMWARE y a sus accionistas, por su invaluable colaboración y apoyo. Estos elementos serán fundamentales para el logro de los objetivos planteados para el año 2008.

Atentamente,



Carlos Ayala Wiets  
Director General  
COMWARE S.A.