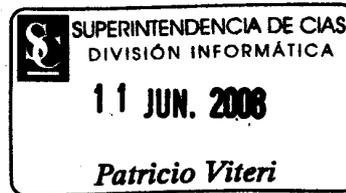


Quito, 02 de Mayo de 2008



Señores  
JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA "GLOBALWORKS CIA.  
LTDA."  
Presente.-

De mis consideraciones:

En mi calidad de Gerente General, me permito poner a su consideración el informe de Gerencia correspondiente al período 2007 de la Compañía "Globalworks Cía. Ltda."

## **INFORME DE GERENCIA / EJERCICIO 2007** (Período 1 Enero de 2007 - 31 de Diciembre de 2007)

### **I. SITUACION LEGAL DE LA EMPRESA**

#### **SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS**

Debido al cambio de responsables del área contable no se ha realizado la presentación oportuna de los estados económicos correspondientes a los ejercicios 2006 y 2007 la Compañía luego de realizar el pago correspondiente al 2007 deberá formalizar la presentación de esta documentación en la Superintendencia de Compañías.

#### **REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA**

El nombramiento de Gerente General en la persona del Ingeniero Marco Fernando Vargas Flores se encuentra vigente hasta Abril de 2010 por lo que no existe novedad en este punto. Se debe recordar que el cargo de Presidente se encuentra vencido el nombramiento por lo que se deberá ratificar o designar un nuevo presidente en la Junta General.

#### **SRI**

Se han producido retrasos por la irregularidad del trabajo del responsable contable por lo que se deberán tomar correctivos a fin de evitar cualquier retraso en el ejercicio siguiente.

## **2.- VENTAS / PROVEEDORES**

---

### **Cilientes / Ventas**

Por ser de sobra el proyecto más grande en lo referente a la operación de la compañía debemos mencionar que se concluyó con éxito la implementación del Sistema de Cableado de Voz y Datos en la planta de bodega y oficinas de Pfizer CIA. Ltda. en Quito, para el efecto se firmaron actas de entrega-recepción definitiva en Noviembre de 2007 y se espera a mediados del próximo año liquidar económicamente este proyecto pues por exigencias de la Gerencia de Proyecto se mantiene una garantía económica de la que se espera su restitución en Junio de 2008.

Adicionalmente al proyecto Pfizer, en el año 2007 se acometió proyectos importantes para la Compañía como fueron la implementación de sistemas de cableado para IBM del Ecuador y para AGIP OIL Ecuador, clientes que por su peso en el mercado ecuatoriano son de importancia relevante para la cartera de clientes y referencias futuras.

Adicionalmente y a finales de 2007 se concretó el proyecto de Cableado en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador – PUCE en Quito, lo que nuevamente es un indicador de un posicionamiento importante de la Compañía en el segmento de negocio de Cableado Estructurado.

### **Proveedores**

La relación con proveedores se ha manifestado de manera sólida en este ejercicio, especialmente se ha desarrollado en base a los proyectos u oportunidades de negocios de este año una relación mucho más fuerte con la cadena de valor de la marca PANDUIT en Ecuador, es decir el distribuidor Martel Cablecomsa, el soporte de Panduit Ecuador y esfuerzos propios de la compañía para mantener e incorporar personal y medios para enfrentar proyectos.

## **3.- INFORME ECONOMICO**

---

Un resumen del Balance General del ejercicio 2007 es el siguiente:

A continuación se presenta un resumen de los Estados Financieros:

## **Balance General**

### **Activos**

El total de los activos en el Balance del período 2007 es de USD 40,546.80, de los cuales los activos corrientes ascienden a USD 36,467.99 los mismos que representan el 89.94.73% del total de los activos.

El rubro de inventarios constituye el 7.69% y la cuenta por cobrar clientes representa el 30% de los activos corrientes, se debe notar que existe un rubro de crédito tributario a favor de la empresa relevante en IVA de USD 13,022.27 lo que constituye el resultado del trabajo básicamente desarrollado con Compañías que son contribuyentes especiales y que han procedido de acuerdo a la ley a la retención de porcentajes importantes del IVA facturado.

### **Pasivos**

Los pasivos de la compañía alcanzan USD 22,829.57, donde las cuentas por pagar a proveedores alcanzan el 82.10% del rubro por lo que podemos concluir que si bien no han sido necesarios préstamos y se ha operado con el crédito directo de proveedores, las cuentas por pagar presentan saldos pendientes y facturas con vencimientos importantes especialmente porque clientes como IBM no emiten anticipos para la ejecución de proyectos y difieren sus pagos hasta a 60 días luego de finalizado un trabajo, lo que en la práctica hace que sea normal esperar tener flujo luego de 90 o 120 días de arrancado un proyecto con ellos.

### **Patrimonio**

El Patrimonio Neto de los accionistas es de USD 17,717.23

### **Estado de Resultados**

#### **Ventas**

Las ventas netas de la compañía alcanzaron la suma de USD 250,203.05 que corresponden a un incremento de un 1.71 veces las ventas del año 2006.

## Gastos

Los gastos de ventas y administración totalizan USD 244,170.77

## Resultados Operacionales

La operación de la compañía produjo un resultado positivo gravable de USD 7898.97, lo que representa un incremento de 1.28 veces el resultado positivo del año 2006.

Los resultados económicos del período 2007 nuevamente han reflejado utilidad, se debe notar un incremento significativo en el rubro de ventas netas, sin embargo se deberá en el 2008 incorporar procedimientos y controles a fin de tender a una utilidad neta mayor si se considera en relación al volumen de ventas.

## 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

---

El ejercicio económico 2007 ha reflejado un resultado positivo, sin embargo, consideramos muy posible y es nuestro deseo y obligación realizar todo el trabajo necesario para que los resultados en el nuevo ejercicio sean superiores.

Se debe mencionar que las responsabilidades, compromisos y oportunidades de negocio de la Compañía requieren la incorporación de personal técnico adicional lo que se realizó en Diciembre con la incorporación de un nuevo técnico con perfil eléctrico y se prevé la incorporación a mediados del próximo año de otra persona fija, pues en el año 2007 se subcontrató varios servicios que luego de un análisis consideramos es más conveniente tener personal especializado desde el punto de vista económico, de imagen de la compañía, de servicio al cliente, y de cumplimiento de nuestra labor social de brindar empleo.

Se recomienda en el año 2008 considerar tal vez para el segundo semestre la incorporación de una persona para labores o apoyo de ventas pues las nuevas responsabilidades requieren la consecución constante de nuevas oportunidades de negocio.

Atentamente,



Ing. Marco Fernando Vargas  
GERENTE GENERAL  
GLOBALWORKS CIA. LTDA.