

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE SIEMENS S.A. DEL 07 DE AGOSTO DE 2012.

Considero que el ejercicio fiscal 2011 fue un año lleno de logros y cambios para la Compañía lo cual se debe al involucramiento total de la gerencia y de todo el personal en donde el desarrollo y consecución de los objetivos se deben principalmente a:

Clientes y Mercado

- ✓ Implementación de la herramienta Nexus
- ✓ Sustancial mejoramiento de 61 a 71 puntos (NPS)
- ✓ Mayor cercanía a clientes y proveedores (satisfacción, eventos)
- ✓ Mejoramiento en el posicionamiento competitivo (500 empresas)

Procesos

- ✓ Alineación e implementación de los procesos (Philos-OBlisk)
- ✓ Desarrollo sinérgico de la estrategia (Sectores) y la operación (áreas centrales)
- ✓ Mantenimiento de los certificados ISO 9001, 14001 y obtención de la certificación 18001
- ✓ Auditoría Word Class Purchasing

Aprendizaje y Crecimiento

- ✓ Plan de desarrollo individual y personalizado
- ✓ Desarrollo de programas regionales y locales (crecimiento)
- ✓ Fortalecimiento en planes de idiomas.
- ✓ Organización altamente orientada a los valores y principios (Engagement & Compliance)

ENERGY

- ✓ Rápida adaptación a nuevos modelos de contratación y desarrollo de nuevas e innovadoras alternativas de negocios
- ✓ Agresivo Plan de penetración en EOG S e importante penetración en el sector O&G, ha permitido mitigar la caída de la inversión del sector público

Los principales proyectos ganados dentro del año corresponden a:

Transelectric	\$2'568
Petroamazonas	\$0'332
Petroecuador	\$2'516
Flopec	\$2'210
CNEL	\$1'045
Eléctrica Gye	\$0'381
Varios	\$0'865
Total	\$9'917



HEALTH CARE

- ✓ HC mantiene su nivel de crecimiento en venta de producto alcanzando un volumen de USD 36'0 en los últimos 3 años.
- ✓ Crecimiento del 57% de Profit por concepto de servicios.

Los principales proyectos ganados dentro del año corresponden a:

Makiber	\$ 2'505
Fundación de Damas	\$ 0'950
IESS	\$ 0'750
Global Med	\$ 0'205
Clinica Villaflora	\$ 0'221
Calero	\$ 0'720
Varios	\$ 1'026
Servicios	\$ 2'082
Total	\$ 8'459

INDUSTRY

- ✓ Creciente desarrollo de negocio de suministro directo y servicios con los Top Accounts del mercado Ecuatoriano
- ✓ Continuo crecimiento sostenido y constante del volumen (calidad y cantidad) generado por los canales indirectos en un 24%

Los principales proyectos ganados dentro del año corresponden a:

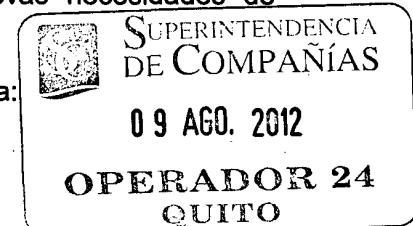
Canales	\$ 1'400
Cementos	\$ 0'593
Azúcar	\$ 0'377
Acerías	\$ 2'094
Agip	\$ 0'191
Otros AE	\$ 0'686
Total	\$ 5'341

INFRAESTRUCTURA & CIUDADES

- ✓ Creación de este nuevo sector para atender las nuevas necesidades de nuestros clientes.

Los principales proyectos ganados dentro del año corresponden a:

Municipio Gye	\$ 0'241
Flopec	\$ 1'416
La Faroe	\$ 0'237
Holcim	\$ 0'349
EEQ	\$ 1'437
Otros	\$ 1'938
Total	\$ 5'618



Desarrollo del recurso humano.

A través de:

- Plan de mejoramiento de procesos de selección e Integración
- Liderazgo y Desarrollo
- Relaciones empresariales y bienestar
- Proyecto la "U" para capacitaciones internas

Responsabilidad Social y responsabilidad con el Medio Ambiente

- Firma del convenio HIDROPAUTE y entrega de las cajas Discovery Box.
- Firma del Convenio Municipio de Cuenca y entrega de cajas Discovery Box.
- Ampliación del convenio con NOBIS por dos años más.

En cuanto a Calidad y Medio Ambiente se han desarrollado las siguientes actividades:

- Recertificación ISO 9001:2000

Sistemas de Gestión de Ambiente y Seguridad ISO 14001:

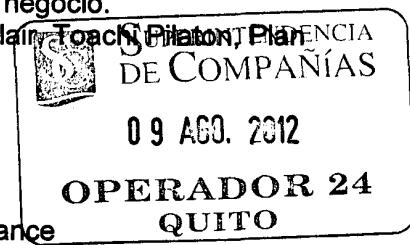
Sistema de Gestión en Seguridad y Salud Ocupacional OHSAS 18001:2007

INNOVACION - INTEGRACION - CRECIMIENTO SOSTENIBLE

- Siemens Ecuador está organizacionalmente listo y optimizado en sus áreas de soporte para afrontar eficientemente los cambios del mercado local y mundial
- Redistribución mas uniforme de nuestra cartera de clientes e ingresos hace parte de las acciones prioritarias estratégico-tácticas en desarrollo
- Penetración del sector O&G en el corto plazo y Minería, Mobility y Metales en el mediano y largo plazo constituye la principal palanca del crecimiento sostenible
- Macroproyectos en infraestructura tendrán una atención y estrategias especiales
- El cuidado y desarrollo del RRHH deberá mantenerse en el primer orden de nuestras prioridades

ESTRATEGIA CORPORATIVA SIEMENS

- ✓ "Crecer, crecer crecer" Incrementar 63% el volumen de negocio.
- ✓ Ganar participación de Megaproyectos (Cocacodo Sinclair, Toachi, Pilatow, Planta OGE, Metro de Quito, etc.)
- ✓ Agresivo Plan de Penetración Portafolio E OG
- ✓ Protagonismo en los sectores Minero, F&B y Petrolero
- ✓ Afianzamiento de estrategia Siemens One
- ✓ Mantener Valor NPS, incluyendo nuevos segmentos
- ✓ Mejoramiento de Engagement y mantenimiento Compliance



Aspectos Generales

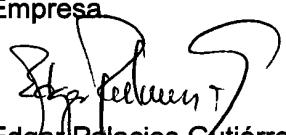
Durante el ejercicio económico precedente, quienes dirigimos administrativamente la empresa, nos hemos preocupado de cumplir y hacer cumplir con:

Las disposiciones emitidas por la Junta General de Accionistas y Directorio de la Empresa,

Que todas las normas, leyes y reglamentos sobre Derechos de Autor y de Propiedad Intelectual, sean respetadas tanto en el establecimiento de procedimientos de información, cuanto en el uso de recursos para nuestras ofertas y contratos.

Los lineamientos estructurales de la Región, se han incorporado plenamente y están dando resultados muy halagadores.

Finalmente deseo aprovechar esta oportunidad para expresar al personal de la Empresa mi agradecimiento por el esfuerzo desarrollado que ha permitido obtener estos favorables resultados, que superan los obtenidos en años anteriores y que demuestra el compromiso de nuestros colaboradores hacia el desarrollo de la Empresa


Edgar Palacios Gutiérrez
Gerente General

Quito, Agosto 2011

