

**Informe de Gerencia  
A la Junta General de Accionistas de  
APEQS-COTELA c.a.**

**Ejercicio 2009**

En cumplimiento de lo que estipulan la Ley y los Estatutos de la Compañía, a continuación consta el Informe de Gerencia, de las actividades del período comprendido entre el 1ro. de enero y el 31 de diciembre 2009.

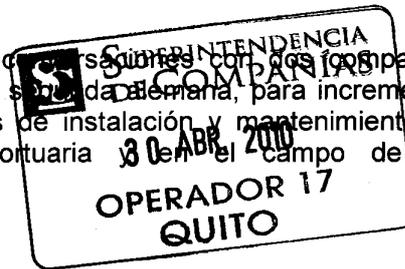
**El Entorno**

La crisis mundial fue el referente del año 2009, aún cuando Latinoamérica no fue afectada severamente como podría esperarse; sin embargo se experimentó un fuerte impacto en lo relacionado con empleo y con el sector financiero. En Ecuador se definió un mercado bastante conservador en cuanto a inversiones y desarrollo de proyectos nuevos, debido a la falta de armonía entre el Estado y el sector privado, condición que perduró durante todo el ejercicio.

**La Compañía**

Pese a este entorno poco favorable, nuestras actividades de mercadeo de años anteriores permitieron ventas resultados positivos con la obtención a fines de 2009 de un proyecto de entrenamiento técnico especializado que se condujo por 20 semanas, con posibilidad de extenderlo por igual período durante el 2010. Este proyecto ha permitido a la empresa contar con un flujo de ingresos regular que permitió tener que las actividades de la Compañía se desarrollen sin inconvenientes.

Adicionalmente, se ha realizado acercamientos y contratos con compañías técnicas de aeronáutica civil, la una americana y la otra alemana, para incrementar las posibilidades de en el 2010 obtener proyectos de instalación y mantenimiento de importantes proyectos de modernización aeroportuaria en el campo de las comunicaciones comerciales.



**Administración**

La Administración de la compañía en el periodo de este informe se ha llevado a cabo dentro del mejor criterio empresarial y profesional para épocas de crisis. No ha habido contrataciones ni despidos de personal pero se elaboró un plan de incremento de puestos de trabajo con el fin de iniciar contrataciones de personal a partir del segundo trimestre del año 2010 por cuanto las actividades de la Compañía tendrán un incremento para el manejo de líneas comerciales por lo que amerita contar con más personal de ventas y soporte.

Igualmente, con este propósito se inicio la revisión del objeto social de la compañía, para incluir algunas categorías de equipos, sistemas y servicios que requieren nuevas líneas de representación. Se estima tener esto aprobado para el primer semestre del 2010.

A handwritten signature in black ink, located at the bottom right of the page.

Por este motivo además, es indispensable mejorar y modernizar los sistemas informáticos de la Compañía para a la vez mejorar la calidad de la información y regular las cargas de trabajo. Con el crecimiento moderado que se proyecta para el 2010, es necesario también pensar en el aumento del espacio de oficinas, para alojar al nuevo personal.

#### **División de Comunicaciones**

La Compañía tramitó la autorización para representar y vender sistemas de comunicaciones comerciales fabricados por una empresa que fue adquirida recientemente por Harris RF Communications. Esto constituye un reto para nuestra empresa debido a la estructuración con la que debemos contar para impulsar los negocios en el mercado y hacer frente a los competidores en el sector comercial.

#### **División de Entrenamiento**

Al igual que en el año 2008, este año esta División condujo un plan de entrenamiento técnico y soporte en el trabajo en los diferentes repartos del cliente.

En esta División es imperativa la contratación de personal de soporte, técnico para atender de mejor forma a los clientes y ofrecer desahogo en el trabajo al personal actual.

#### **División de Mercadeo**

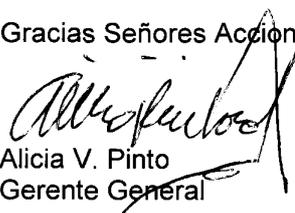
Esta División tomará a cargo las actividades tendientes a la obtención de un importante proyecto de la nueva línea de comunicaciones comerciales y sus actividades estuvieron encaminadas a prestar soporte al cliente en lo referente al asesoramiento, absolución de consultas, etc.

#### **Proyecciones y Requerimientos para el Año 2010**

Considero que los temas principales en los que tenemos que concentrar nuestros esfuerzos son:

- Reforzar la actual plantilla de empleados con personal de soporte
- Impulsar el área de ventas comerciales
- Fortalecer los sistemas informáticos y de control
- Fortalecer el método de control de correspondencia
- Planificar el arrendamiento o la adquisición de nuevo espacio de oficinas y laboratorios

Gracias Señores Accionistas.

  
Alicia V. Pinto  
Gerente General

