

**Informe del Presidente Ejecutivo/Representante Legal
A la Junta General Ordinaria de Accionistas de
APEQS-COTELA c.a.**

Ejercicio 2010

En cumplimiento de lo que estipulan la Ley y los Estatutos de la Compañía, a continuación consta el Informe del Presidente Ejecutivo/Representante Legal, de las actividades del período comprendido entre el 1ro. de enero y el 31 de diciembre 2010.

El Entorno

El mundo ha iniciado una paulatina recuperación con relación a los tres años anteriores, especialmente en relación al 2009. Debido a que el impacto en América Latina no fue tan riguroso, la región continúa mostrando índices positivos con relación al empleo y al sector financiero.

En Ecuador se mantiene una constante tensión entre el gobierno y el sector privado, principalmente el financiero, que no ha sido superado en los pasados dos años. Esto condiciona que, a nivel empresarial, las inversiones en tecnología y desarrollo de proyectos nuevos sigan manteniéndose a un nivel mínimo.

La Compañía

El nivel de ventas en nuestra empresa se mantuvo, habiéndose obtenido un importante proyecto de entrenamiento técnico que nos permitió un desahogo en la operación de la compañía. Sin embargo, los ingresos obtenidos de este negocio no fueron suficientes para cubrir los costos y gastos que la compañía requirió para su normal desenvolvimiento.

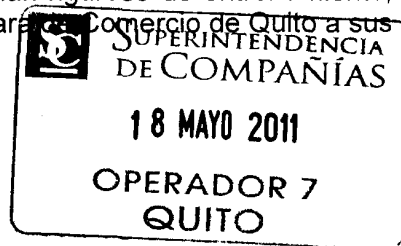
Ventajosamente, hemos mantenido un alto nivel de confiabilidad y satisfacción de nuestros clientes, lo que nos permitirá realizar nuevos negocios con las mismas instituciones y con clientes en el nuevo segmento de mercado de productos y sistemas en el área de PS&PC, que nos fuera asignada en este año.

Por este motivo, con un redoblado esfuerzo de mercadeo técnico, hemos mantenido constantes reuniones con clientes antiguos y nuevos, tendientes a la presentación de estudios, demostraciones y propuestas para proyectos que se desarrollarán en años futuros en los sectores de nuestro dominio.

Aspectos Administrativos y de Personal

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.

En este periodo se dieron los pasos necesarios para la modernización del sistema informático de la Compañía, complementándose con un plan riguroso de entrenamiento, aprovechando, al máximo, los cursos ofrecidos pro al Cámara de Comercio de Quito a sus afiliados.



Se planifica para el año 2011, la modernización del sistema contable de la compañía, incluyendo las normas internacionales requeridas. De igual manera, se aprovechará la difusión del entrenamiento, en similares programas de la CCQ.

El plan existente para contrataciones de personal de soporte se reformará, para implementarlo a partir de abril 2011, con selección de personal idóneo para soporte a las Divisiones de Entrenamiento y Mercadeo.

División de Comunicaciones

Las actividades de la empresa se han concentrado en esta División. Esta División se ha mantenido ocupada con la incorporación de la línea comercial PS&PC. La Compañía tramitó la autorización para representar y vender sistemas de comunicaciones comerciales fabricados por una empresa que fue adquirida recientemente por nuestra representada.

Lo anterior constituye un gran 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. Durante todo el año, se tomaron los pasos para el entrenamiento del personal técnico y de ventas, esperándose la identificación de proyectos viables en el 2011 y en adelante.

División de Entrenamiento

Al igual que en el año anterior, en este período la División de Entrenamiento ejecutó 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. Se planifica contratar tres profesionales técnicos bilingües para reforzar la División, con miras a obtener participación en proyectos internacionales.

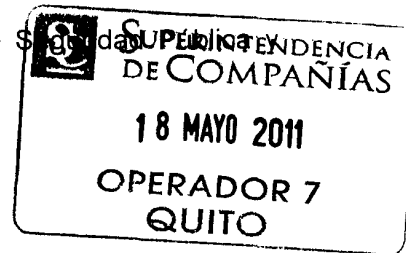
División de Mercadeo

De igual manera que las demás, la División de Mercadeo ha tomado a cargo las actividades tendientes a la obtención de dos importantes proyectos 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, presentaciones, discusiones técnicas, etc.

Proyecciones y Requerimientos para el Año 2011

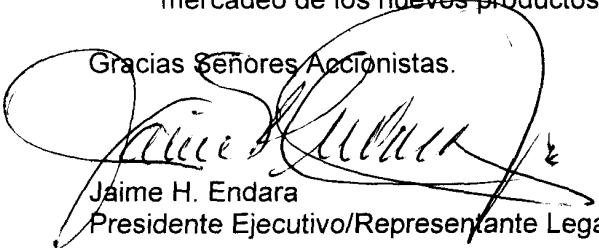
Considero que los temas principales en los que tenemos que concentrar nuestros esfuerzos son:

- Reforzar la actual plantilla de empleados con personal de soporte en las Divisiones de Comunicaciones y Entrenamiento.
- Impulsar el área de ventas de los productos y sistemas de Seguridad y Comunicaciones Profesionales.



- Fortalecer los sistemas informáticos con sólidos métodos de documentación para atender las exigentes necesidades de Servicio al Cliente.
- Acometer el proyecto de modernización del sistema contable, tanto en sistemas como en la capacitación programada del personal.
- Fortalecer el método de control digital de correspondencia y de la documentación técnica, especialmente de la nueva línea de PS&PC.
- Planificar el arrendamiento o la adquisición de nuevo espacio de oficinas y laboratorios.
- Seleccionar un conjunto de empresas o personas jurídicas para fortalecer el mercadeo de los nuevos productos de sistemas de comunicaciones comerciales.

Gracias Señores Accionistas.


Jaime H. Endara

Presidente Ejecutivo/Representante Legal

