

Informe que el Señor Jaime Hernán Endara, en su calidad de Presidente Ejecutivo y Representante Legal de APEQSCOTELA c.a. Compañía Técnica Latinoamericana presenta a la Junta General de Accionistas en Sesión Ordinaria correspondiente al Ejercicio Económico del año 2011

Señores Accionistas:

En cumplimiento de lo que estipulan la Ley y los Estatutos de la Compañía, a continuación consta el Informe de Presidente Ejecutivo y Representante Legal, sobre las actividades del período comprendido entre el 1ro. de enero y el 31 de diciembre del 2011.

El Entorno

El mundo ha iniciado una paulatina recuperación con relación a los tres años anteriores, principalmente en lo referente al 2009. América Latina da fuertes muestras de mejor organización regional, institucional y gubernativa. Hay crecimiento continental en las estructuras de educación, salud, producción, tecnología, con el desarrollo de fuentes de empleo más especializado. Por otro lado, han aparecido y crecen riesgos, hasta ahora inéditos, que exigen mejorar las estructuras de seguridad pública, comunicaciones y reacción. En general, la región continúa mostrando índices positivos frente al empleo y al sector financiero.

En Ecuador, durante este período, en comparación al año 2010, se ha mantenido importantes índices de crecimiento en las exportaciones no petroleras, en los ingresos de los grupos económicos y en la recaudación de impuestos, esto último se ha duplicado entre el año 2006 y el 2011. Índices alentadores, pero igual que en la región, el apareamiento de nuevas formas de amenazas a la seguridad pública son factores que inciden directamente en el desarrollo y en el trabajo normal.

También hay que considerar que el año 2011 ha sido un año pre-electoral que mantiene en constante tensión entre los sectores sociales, políticos y de manejo de los destinos del Ecuador y de hecho tiene un efecto a nivel empresarial. A pesar de ello, los grandes proyectos de desarrollo del Ecuador siguen avanzando y en ejecución, que podrían presentar importantes oportunidades de trabajo en nuestra especialización, como son los mega-proyectos de energía, gas, petróleo y minería.

La Compañía

El nivel de ventas de nuestra empresa en el año 2011 fue levemente mejor en relación a los años anteriores, particularmente al año 2010. Continuamos con el mercadeo técnico de proyectos iniciados en años anteriores, habiendo obtenido dos importantes proyectos de entrenamiento técnico que nos permitieron continuar con la operación de la compañía.

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 los mismos clientes. De particular interés es el nuevo segmento del mercado de productos y sistemas en el área de PS&PC que nos fuera asignada hace dos años y en la que hemos invertido en la preparación técnico-administrativa de nuestro personal, habiendo patrocinado y participado en dos grandes demostraciones de sistemas, una en marzo y otra en diciembre de este año.



Por este motivo, con un redoblado esfuerzo de mercadeo técnico, hemos mantenido constantes reuniones con clientes antiguos y nuevos, tendientes a la prestación de estudios, demostraciones y propuestas para proyectos que se desarrollarán en años futuros en los sectores de nuestro dominio. De particular interés es la demostración programada de sistemas, que está siendo preparada y se llevará a cabo en enero de 2012. De igual manera, las actividades de mercadeo organizadas para el año 2012, constan en el documento interno y plan de organización, que fue sometido a aprobación de actividades y presupuesto en el mes de octubre 2011 y fue aprobado para ejecución desde el mes de enero 2012.

De particular interés para la organización de la Compañía es el trabajo de re-ingeniería que hemos preparado, igualmente para ejecución a partir de enero 2012. Contempla la adopción de nuevas herramientas tecnológicas para el manejo Administrativo, Contable, Mercadeo y Ventas y el Servicio al Cliente. Complementariamente, este plan requiere la incorporación de personal nuevo, debidamente seleccionado, destinado a ser entrenado para el manejo y soporte de estas nuevas capacidades que, indudablemente, modernizarán y fortalecerán las bases de la Empresa y su rendimiento.

Dentro del marco anterior de actividades planificadas, está la implementación en la Contabilidad de la Compañía, de las recomendaciones y el programa de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIFs), dispuestas por la Superintendencia de Compañías, programa al cual nuestra Empresa, sus Directivos, Funcionarios y Empleados apoyarán y participarán, programa que consta de un mínimo de doce reuniones ejecutivas de seguimiento, evaluación, entrenamiento y aplicación de estas nuevas Normas, para cuya supervisión de su correcta ejecución, se procederá a la contratación de un profesional acreditado y con experiencia en este proceso.

Aspectos Financieros e Información Económica

Como parte integrante de este informe se adjunta y se somete a consideración de los señores accionistas de APEQSCOTELA C. A., los Estados Financieros del año 2011. El resultado indica una utilidad gravable de USD 13.151,72 antes de impuestos y participación de los trabajadores. La utilidad neta del Ejercicio 2011 es de USD 4.515,29.

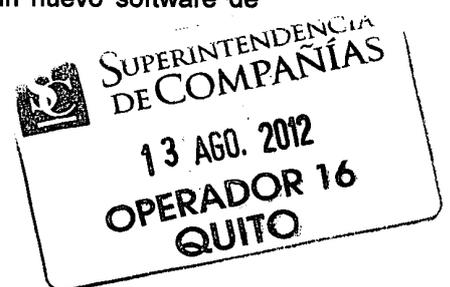
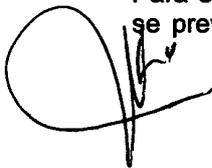
De igual manera y en cumplimiento de las disposiciones Legales, Estatutarias y Reglamentarias, se adjunta a este documento y se pone a consideración de los señores accionistas, el informe del señor Comisario, correspondiente al Ejercicio de Enero 1° a Diciembre 31 del 2011.

Aspectos Administrativos y de Personal

La Administración de la compañía en el período de este informe se ha conducido dentro del mejor criterio empresarial y profesional para épocas de crisis. No existieron contrataciones ni despidos de personal.

En este período se completó la modernización de los equipos, sistemas y redes informáticos de la Compañía, complementándose con un riguroso plan de entrenamiento. Se aprovechó al máximo los cursos ofrecidos dentro del Programa de Entrenamiento Corporativo ofrecido por la Cámara de Comercio de Quito a sus afiliados.

Para el año 2012 se planifica la modernización del sistema contable de la compañía y se prevé que para inicios del segundo semestre, se adquirirá un nuevo software de



Contabilidad y de Información Financiera, que incluya el sistema para la Normas Internacionales de Información Financiera (NIIFs). De igual manera, se aprovechará la difusión del entrenamiento, en similares programas de la CCQ, con la participación de todo el personal ejecutivo, de funcionarios y empleados.

El plan existente para contrataciones de personal de soporte en 2012 se comenzará a ejecutarlo a partir de abril de 2012, con selección de personal idóneo para soporte a las Divisiones de Administración, Contabilidad, Entrenamiento y Mercadeo, en total de seis posiciones, aprobadas en el Plan Interno de Personal en octubre 2011.

División de Comunicaciones

Las actividades de la empresa se han concentrado en la División de Comunicaciones. 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, esperando la identificación de proyectos viables en el 2012 y en adelante.

Debido a las necesidades organizativas y de soporte a la nueva línea de PS&PC y otras que necesariamente se requerirán en el futuro, se hacen necesarios cambios y una re-estructuración de esta División y de la División de Entrenamiento, que se que consignan más adelante.

División de Entrenamiento

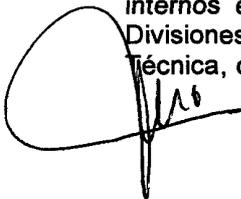
Al igual que en el año anterior, en este período la División de Entrenamiento ejecutó dos planes de entrenamiento técnico y soporte en el trabajo en los diferentes repartos del cliente, actividad que se ejecutó en 42 semanas del 2011, con magníficos resultados que merecieron la felicitación del patrocinador de los programas.

Igualmente, por las mismas circunstancias de las necesidades organizativas, de entrenamiento y soporte a la nueva línea de PS&PC, se hacen necesarios cambios y una re-estructuración de esta División y de la División de Comunicaciones, que se consignan en el siguiente párrafo.

Las resoluciones organizativas de la fusión de las dos Divisiones anteriormente citadas, de Comunicaciones y de Entrenamiento Técnico en la nueva Dirección Técnica, constan en el Diagrama Funcional de APEQS-COTELA c.a, aprobado el 18 de octubre 2011.

Nueva Estructuración del Departamento Técnico

En octubre de 2011 concluyó un análisis y revisión profunda de los nuevos requerimientos de servicio para las líneas de sistemas y productos que manejamos actualmente y en previsión de las necesidades futuras se aprobó varios cambios internos estructurales. Uno de estos importantes cambios fue la fusión de las dos Divisiones, la de Comunicaciones y de Entrenamiento Técnico, en una sola Dirección Técnica, que maneje las dos Divisiones y provea de avanzado Servicio al Cliente, con



el consiguiente cambio de las responsabilidades. Esta nueva Dirección contará con un Director Técnico y cuatro subordinados técnicos, preferiblemente bilingües Español - Inglés.

El trabajo de esta Dirección estará apoyado por herramientas tecnológicas modernas, como un programa de software de Servicio al Cliente, que permanecerá en etapa de prueba durante el 2012, antes de oficializarlo.

Esta nueva División tendrá a su cargo actividades como Servicio al Cliente, Diseño de Sistemas de Comunicaciones, Instalación, Mantenimiento, el desarrollo de Programas de Entrenamiento Nacionales e Internacionales, Seminarios, Demostraciones de Equipos, Manuales y Documentación.

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.

Al momento, estamos realizando un análisis de las nuevas funciones de la Dirección de Mercadeo y presentaremos los estudios, conclusiones y necesidades para la modernización de esta importante División.

Al igual que en las Divisiones anteriormente citadas, en la Dirección de Mercadeo estamos analizando una poderosa herramienta de software de Mercadeo y Ventas, el cual estará en proceso de prueba y alimentación de datos en 2012. Los resultados serán evaluados en el tercer trimestre de 2012, para su adopción.

Es necesario comentar que estas herramientas tecnológicas que estamos probando para su adopción, requieren un considerable esfuerzo de entrenamiento y evaluación por parte del personal asignado, el respaldo de los Ejecutivos y Accionistas.

Proyecciones y Requerimientos para el Año 2012

Considero el crecimiento sostenido de APEQS-COTELA c.a. en el 2012 y su proyección hacia el futuro se basa en el conocimiento y respaldo de sus Ejecutivos y Accionistas en varios temas de modernización tecnológica, contratación y mejoramiento de la capacidad profesional del personal, respaldo e involucramiento a las normas societarias nacionales e internacionales, mejoramiento y modernización del espacio de oficinas, laboratorios y talleres, que se resumen en los siguientes puntos:

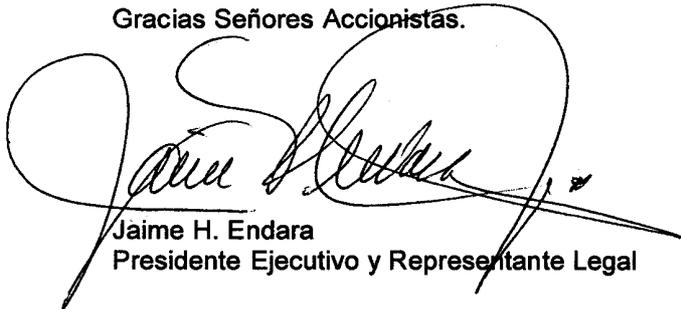
- Reforzar la actual plantilla de empleados con personal de soporte en las Direcciones, como he mencionado.
- Impulsar el área de Mercadeo y Ventas de los productos y sistemas de Seguridad Pública y Comunicaciones Profesionales.
- Fortalecer el sistema informático en la Dirección de Mercadeo (Sistema de Gestión de Mercadeo y Ventas (CRM).

- Fortalecer el sistema informático de Gerencia General (Sistema Contable y de Información Financiera SCAF).



- Fortalecer el sistema informático de la Dirección Técnica (Sistema de Servicio al Cliente SAC)
- Respalidar y cooperar activamente en el proceso de adopción total de las Normas de Información Financiera (NIIFs).
- Respalidar el estudio y presupuesto tendientes a organizar una Dirección de Desarrollo, Proyectos Especiales y Control de Calidad, para diversificar la capacidad técnica, gerencial y de mercadeo de la Compañía.
- Planificar el arrendamiento y/o apoyar la adquisición de nuevo espacio físico de oficinas y laboratorios.

Gracias Señores Accionistas.



Jaime H. Endara
Presidente Ejecutivo y Representante Legal

Quito, D.M. 26 marzo 2012

