

GEOTRON Cia. Ltda.

Santa Rosa Oe 7-217 y E. Salgado

Telef: 2552-020 / 2552-082

INFORME DE GERENTE

Año 2009

Señor Presidente del Directorio de Geotron Cia. Ltda., y señores Accionistas reunidos en pleno en la Junta Universal Extraordinaria para tratar el punto único del Orden del día:

1. Presentación de los Estados Financieros e informe del Ejercicio Económico del año 2009.

Para pasar a tratar el punto del Orden del día propuesto, me permito entregarles una copia de la información a tratar y paso a exponer lo concerniente a esta información y en honor a su tiempo, paso a exponer los puntos de mayor interés para todos, así:

1. El nivel de ventas del 2009 se mantuvo respecto al año anterior, sin ser un justificativo para no haber incrementado en porcentaje alguno las ventas del año anterior, quiero recordarles la condiciones económicas que se vivieron en el 2009; no hubo inversión, especialmente el sector de la Construcción fue uno de los más afectados y por ende nuestros productos que son directamente relacionados, sufrieron la consecuencia que se refleja en las ventas. A pesar de todo nos mantuvimos en el mismo nivel.

Nuestros Clientes, si bien saben de la competencia que tienen precios muy por debajo de los nuestros, prefieren Aiphone por su tecnología y calidad, condición que nos ha permitido ganar más confiabilidad; mientras los clientes insatisfechos de las otras marcas, finalmente vienen en busca de calidad y compran lo nuestro, luego de probar lo de menos calidad. Realmente tenemos un producto muy solvente y el mercado lo va probando y comprobando cada vez.

2. Como es de su conocimiento, este año no participamos en la Feria de La Vivienda y su Financiamiento, que auspicia como todos los años el CICP; La razón básica, fue porque el nivel de la organización y la cobertura de Mercado, ha decaído. En su lugar optamos por visitar "in situ" a todos los Distribuidores en las respectivas provincias, dando cursos de actualización y asesoramiento en sus proyectos. Finalmente se hizo un curso general al que se invitó a todos los Distribuidores, se organizó un evento que incluyó una introducción de motivación a cargo de un especialista invitado y una vez que rompió el hielo, se dio paso al curso en sí. La inversión en pasajes de los Distribuidores y el costo de la atención, realmente su muy inferior al del alquiler del Stand de la Feria, y hemos logrado desarrollar más en Provincias.

Se hizo también puntuales publicaciones en la Revista: Vistazo, Crear Ambientes y A casa, para mantener la imagen de Aiphone, en la "retina del público" ya que no podemos ceder el terreno ganado a pulso. Estas publicaciones no solo son publicidad en imágenes, sino también van acompañadas de publi-reportajes, lo que nos permite complementar lo que una imagen no haya transmitido y más, pues tenemos la oportunidad de ratificar y

GEOTRON Cia. Ltda.

Santa Rosa Oe 7-217 y E. Salgado.

Telef: 2552-020 / 2552-082

recalcar la calidad y tecnología que tienen todos y cada uno de nuestros productos.

3. TOA, definitivamente nos ha dado muchas satisfacciones, es un producto de alta calidad y definición en lo que ha sonido se refiere, por lo que tiene un bien ganado prestigio de calidad. Tenemos la suerte de ir desarrollando poco a poco la marca y los resultados han sido muy buenos, por lo que las importaciones son regulares como los de Aiphone. Se ha trascendido de solo parlantes y amplificadores, a diversificar la línea como: micrófonos, sistema de Conferencias, voceo y zonificación.
Se han ampliado las aplicaciones, pues también hemos atendido los requerimientos de Iglesias y casa Religiosas, así como Colegios; los megáfonos también están teniendo demanda y como pueden ver, estamos ampliando la línea de Toa.
Las negociaciones con Entidades Públicas, realmente las hemos suspendido, pues aunque aparentemente la transparencia y agilidad en la cotización de equipos ha mejorado, no así en el pago, que se toma más de 6 meses, en espera de la disponibilidad de recursos y de prioridades de pago.
4. En lo referente a la difusión de nuestros productos a través de los cursos de capacitación para Distribuidores e Instaladores, nos hemos mantenido, pues esta política tiene que ser de largo plazo y en forma sostenida. Los resultados van siendo lentos, pero palpables, pues muchos de los instaladores si tienen la capacidad de compra, recomiendan a sus clientes la adquisición de Aiphone, y estamos ganando en clientes directos.
5. En lo relacionado con los Distribuidores, debo manifestar que lamentablemente en nuestro medio, no hay una política empresarial como debe ser, sino más bien una mala idea de intermediación; es decir, las empresas que se forman tanto en provincias como en Quito ó Guayaquil, si bien trabajan con los clientes directos, no asumen ningún riesgo de empresa, es decir, no tienen idea de tener equipos en exhibición y mucho menos en stock; hacen los pedidos en base a la necesidad inmediata del cliente, realizan la compra y si el cliente decide que no es ese el equipo que necesita, devuelve. Educar al Distribuidor es duro, pues implica cambiar la mentalidad, pero aunque es una tarea difícil, lo estamos consiguiendo de a poco, con políticas claras y condiciones comerciales concretas.
6. La publicidad este año la hemos enfocado a medios impresos, dirigidos y enfocados concretamente a la líneas de acabados de construcción, Constructores, Decoración, en medios serios en los que vale la pena invertir. Gracias a estas publicaciones, estamos tratando de contactar directamente con constructores de provincias, que están desarrollando la vivienda en otros sectores del país.

GEOTRON Cia. Ltda.

Santa Rosa Oe 7-217 y E. Salgado

Telef: 2552-020 / 2552-082

- 3 -

7. El equipo que hemos desarrollado este año es el modelo NH, con orgullo podemos decir que las personas que están en el área hospitalaria, ya la conocen y la prefieren
Se está desarrollando la promoción en otros hospitales, teniendo como referencia en los que ya se han instalado.
8. El nivel de inventario es suficiente para atender a la demanda de nuestros clientes; esto lo hemos logrado gracias a una proyección basados en el comportamiento del mercado; sin embargo siempre hay imprevistos de clientes grandes ó equipos específicos y especializados que debemos traer bajo pedido en plazos previamente establecidos.
9. El nuevo sistema de ventanillas, no acaba de despegar; creo que las razones básicas para este hecho es: el alto precio y el mercado de este producto, todavía no entiende la diferencia de un equipo diseñado específicamente para esta función vs. posibles intercomunicadores sustitutos que dan esta función a medias.
La meta concreta en este ítem específico, es terminar con las existencias que hay en bodega, las mismas que no son mayores, pero que si no han pegado en el mercado, es mejor alivianar el inventario.
10. El nivel de endeudamiento con Accionistas, lo hemos bajado considerablemente, lo que me place informar, lo que significa que si este próximo año seguimos con este cronograma de desembolsos, bajaremos en una importante cantidad.
11. Watec, va desarrollándose mucho más lentamente, debido a la gran competencia en la línea de CCTV de marcas chinas y taiwanesas que si bien pueden dar la misma función, la calidad no tiene comparación. Esta calidad lógicamente influye directamente en el precio final, que lamentablemente confunde a los clientes, pues no necesariamente lo barato es lo mejor. No hemos importado nada adicional en Watec, sin embargo con el stock que disponemos, estamos atendiendo las necesidades de nuestros clientes.
12. En lo referente a la parte Contable y Financiera, puedo afirmar que todos los procesos y procedimientos se han desarrollado ajustados a los Principios de Contabilidad generalmente Aceptados y dentro de los parámetros y las normas del Reglamento Interno.
13. Este año se ha cumplido con la Obligación Tributaria dentro de los plazos previstos, por lo que se demuestra que los procesos se han normalizado en buena forma. Una vez cumplido con el S.R.I, se procede a la presentación respectiva en la Superintendencia de Compañías y las obligaciones Municipales. Las obligaciones con el IESS se cumplen dentro de los plazos establecidos con toda regularidad.

GEOTRON Cia. Ltda.

Santa Rosa Oe 7-217 y E. Salgado

Telef: 2552-020 / 2552-082

- 4 -

14. Como en los años anteriores, quiero dejar constancia de mi agradecimiento a su decidido apoyo a mi gestión, la misma que gracias a su confianza incondicional y a su aporte financiero sostenido, nos permite seguir adelante, consolidándonos cada vez más.
15. También agradezco a mis colaboradores directos, por trabajar siempre sujetos a los lineamientos establecidos, lo que nos permite conseguir los resultados que estamos poniendo en su consideración. El trabajo mancomunado de todos ha sido básico para el cumplimiento de las metas trazadas.
16. Como planes para el 2010, tenemos sobretodo el desarrollar los equipos especiales de Aiphone y Toa, no solo porque vienen con nuevas funciones, sino que permite cubrir más necesidades y ampliar por ende nuestro ámbito de cobertura. Estamos planeando una nueva forma de canales de atención al cliente, los mismos que se los haré conocer apenas tenga toda la idea desarrollada. Tenemos equipos excelentes y estamos dispuestos a trabajar para cubrir más mercado con productos de calidad.
17. Cumpliendo con los Estatutos de la Compañía y con la decisión unánime de la Junta General de Accionistas, se procedió a los trámites de la renovación de los Nombres de las autoridades de la Compañía. Al respecto quiero solamente mencionar que, gracias a la continuidad que hemos mantenido desde que se inició la Compañía, podemos hablar de la estabilidad que tenemos ahora.

Nuevamente reitero mi agradecimiento a Ustedes y su apoyo para llevar adelante la empresa; una vez más agradezco la comunicación directa y oportuna que siempre mantenemos, lo que nos sigue permitiendo tomar decisiones oportunas y correctivos al paso, que nos permite tener una gestión fluida y acertada. Quiero seguir comprometiendo su decidido apoyo y sus sugerencias e ideas para llevar adelante los objetivos de la Compañía y el crecimiento de las mismas.

Atentamente,


Ing. Luis Dávila C.
GERENTE GENERAL

