

GEOTRON Cia. Ltda.

Santa Rosa Oe 7-217 y E. Salgado
Telef: 2552-020 / 2552-082

INFORME DE GERENTE Año 2010



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

1. Presentación de los Estados Financieros e informe del Ejercicio Económico del año 2010.

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

1. El nivel de ventas del 2010 creció en un 9% con respecto al año anterior, lo que nos place, pues las condiciones, especialmente en el sector de la Construcción ha tenido un repunte por las políticas y facilidades de crédito que especialmente el Iess ha impulsado a través de los préstamos; obviamente este repunte también nos ha beneficiado, puesto que nuestros productos son directamente relacionados con este gran sector.

Nuestros Clientes, si bien saben que la competencia 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. Nuestro reto ahora es ganar un mayor espacio ó dicho de otra manera, luchar por tener una mayor participación en el mercado, lo que será uno de nuestros retos para este nuevo año.

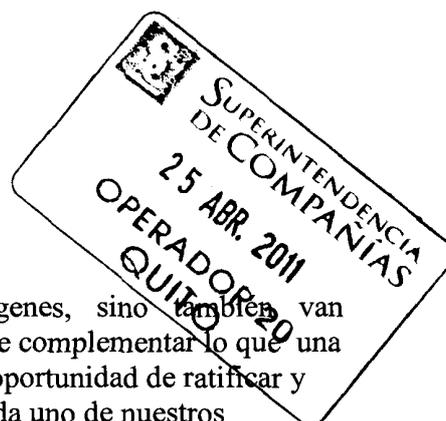
2. Como es de su conocimiento, este año no participamos en la Feria de La Vivienda y su Financiamiento, que auspicia como todos los años el CICP; La razón básica, fue porque el nivel de la organización y la cobertura de Mercado, ha decaído. En su lugar optamos por visitar "in situ" a todos los Distribuidores 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

GEOTRON Cia. Ltda.

Santa Rosa Oe 7-217 y E. Salgado

Telef: 2552-020 / 2552-082



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

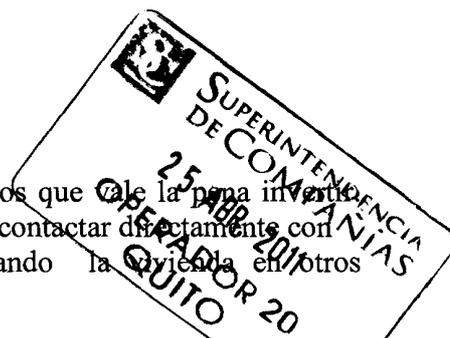
3. TOA, definitivamente nos ha dado muchas satisfacciones, es un producto de alta calidad y definición en lo que ha sonido se refiere, por lo que tiene un bien ganado prestigio de calidad. Tenemos la suerte de ir desarrollando poco a poco la marca y los resultados han sido muy buenos, por lo que las 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 a través del Sistema de Compras Públicas, 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,

GEOTRON Cia. Ltda.³

Santa Rosa Oe 7-217 y E. Salgado

Telef: 2552-020 / 2552-082

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.



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 Hospitales 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.
11. 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. De acuerdo a las disposiciones de Superintendencia de Compañías, este año debemos convertir la Contabilidad de las Norma NEC a las NIF, estamos preparándonos para ello y cumpliremos con lo establecido.

GEOTRON Cia. Ltda.

Santa Rosa Oe 7-217 y E. Salgado

Telef: 2552-020 / 2552-082

12. 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.
13. 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.
14. 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.
15. Como planes para el 2011, 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.

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 cumplimiento de las mismas.

Atentamente,


Ing. Luis Dávila C.
GERENTE GENERAL

