

GEOTRON Cia. Ltda.

Santa Rosa Oe 7-217 y E. Salgado

Telef: 2552-020 / 2552-082

INFORME DE GERENTE

Año 2011

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 2011.

El punto del Orden del día es la presentación y aprobación de los Resultados del año 2011, para lo cual, me permito entregarles una copia de la documentación a tratar. Los puntos de mayor interés para todos, son los que paso a exponer a continuación:

1. El nivel de ventas del 2011 prácticamente se mantuvo con respecto al año anterior, 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 mantener e incrementar la participación del 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;

Debido a que la incidencia de esta feria ha decaído respecto de los años anteriores, y a pesar de haberse creado otras ferias similares no están completamente establecidas e identificadas en el mercado local.

Durante este año, se hicieron puntuales publicaciones en la Revista Vistazo, para mantener la imagen de marca y empresa 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 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 y los resultados han sido muy buenos, por lo que las importaciones

 SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS
26 ABR. 2012
OPERADOR 16
QUITO

GEOTRON Cia. Ltda.

Santa Rosa Oe 7-217 y E. Salgado

Telef: 2552-020 / 2552-082

- 2 -

son regulares como los de Aiphone. Se ha enfocado solo en parlantes y amplificadores, a diversificar la línea como: micrófonos, sistema de Conferencias, voiceo y zonificación.

Se han ampliado las aplicaciones, pues también hemos atendido los requerimientos al Comercio, Industria, Comercio y Educación así; 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. 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.
6. El equipo que hemos desarrollado este año es el modelo GT, este modelo reemplaza al GF y tiene muchas más funciones que el modelo anterior. Ha tenido muy buena aceptación por parte de los clientes, al punto que no se ha dado ninguna complicación en el desfase de cambio de modelo.
Tenemos que preparar a los clientes para cambios en los otros modelos también, pues cada vez la Tecnología avanza y simplifica.
7. 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.



GEOTRON Cia. Ltda.

Santa Rosa Oe 7-217 y E. Salgado

Telef: 2552-020 / 2552-082

- 3 -

8. 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.

9. 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.
10. 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, tanto el personal como la conversión de las normas NEC a las NIFF, están listas, aunque estamos conscientes que debemos mejorar los procesos administrativos incluyendo las nuevas tecnologías y poder ser mas efectivos y optimizar los tiempos.
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.

 SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS
26 ABR. 2012
OPERADOR 16
QUITO

GEOTRON Cia. Ltda.

Santa Rosa Oe 7-217 y E. Salgado

Telef: 2552-020 / 2552-082

- 4 -

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 permitido el cumplimiento de las metas trazadas.
15. Como planes para el 2012, 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 crecimiento de las mismas.

Atentamente,


Ing. Luis Dávila C.
GERENTE GENERAL

