GEOTRON Cia. Ltda.
Santa Rosa Oe7 217 y E. Salgado
Teléf.: 2552-020/ 2552-082

INFORME DE GERENTE
Año 2012

Señor Presidente del Directorio de Geotron Cia. Ltda.., y señores Accionistas reunidos en pleno en la Junta Universal Ordinaria, siendo hoy 10 de Abril del 2013 y habiendo constatado la presencia de la totalidad del Capital suscrito y pagado, se procede a tratar el punto único del Orden del día:

1. Presentación de los Estados Financieros e informe del Ejercicio Económico del año 2012.

El punto del Orden del día es la presentación y aprobación de los Resultados del año 2012, para lo cual, me permito entregarles una copia dc la documentación a tratar. Los puntos dc mayor interés para todos. son los que paso a exponer a continuación:

1. El nivel de ventas del 2012 se incrementó en un 11% 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 especialmentc 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 era costumbre en años anteriores, el enfoque de publicidad de nuestros productos, en un parte se lo hacía mediante la participación en Ferias de Vivienda y afines, sin embargo desde hace tres años consecutivos
   no lo hemos hecho dado que tenemos la percepción de que el nivel de la organización y la cobertura de nuestro target de mercado, ha decaído.

   Durante este año. se hicieron puntuales publicaciones en la Revista Vistazo, para mantener la imagen dc 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 recalcar la calidad y tecnología que tienen todos y cada uno de nuestros productos.

GEOTRON Cia. Ltda.
Santa Rosa Oe7 217 y E. Salgado
Teléf.: 2552-020/ 2552-082

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 las 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. 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 Oe7 217 y E. Salgado
Teléf.: 2552-020/ 2552-082

7. El equipo que hemos desarrollado este año es el modelo GT color, 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.

8. El nivel de inventario ha sido suficiente para atender 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 Sistema de Ventanillas, definitivamente no tuvo acogida en el mercado; 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.
   A este respecto, la política a seguir es terminar con las existencias que hay en bodega, las mismas que son mínimas y suspender su pedido.

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. Como complemento de Aiphone especialmente, estamos comercializando también los Controles de Acceso, los mismos que importamos a la Compañía Gem; esta importación es una vez al año, en donde el pedido lo hacemos para abastecernos durante todo este período. Estos equipos son más bien complementarios y la inversión no muy importante.

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. De acuerdo a las disposiciones de la Superintendencia de Compañías, el personal se ha capacitado y la conversión de las normas NEC a las NIFF, se han realizado de acuerdo a las disposiciones y plazos establecidos por el Organismo de Control.

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.

14. Como en los años anteriores, quiero dejar constancia de mi agradecimiento a su decidido a poyo a mi gestión, la misma que gracias a su confianza incondicional, 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 2013, 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