GEOTRON Cia. Ltda.

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

INFORME DE GERENTE
Año 2013

Señor Presidente del Directorio de Geotron Cia. Ltda.., y señores Accionistas reunidos en pleno en la Junta Universal Ordinaria, siendo hoy 11 de Abril del 2014 y habiendo constatado la presencia de la totalidad del Capital suscrito y pagado, se procede a tratar el punto único del Orden del día:
- Presentación de los Estados Financieros e informe del Ejercicio Económico del año 2013.

El punto del Orden del día es la presentación y aprobación de los Resultados del año 2013, 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 2013 bajó en un 27% con respecto al año anterior, sin tomar en cuenta la negociación puntual con Granja la Colina que se hizo en el 2012.
Realmente este año ha habido una mayor competencia con las marcas existentes y nuevas marcas de procedencia China cuyo valor es el 50 – 60% más bajo, a pesar de que la calidad no es recomendable el cliente apunta por el precio y no por la calidad.
Nuestro reto ahora es mantenernos en el mercado y recuperar a los clientes ya que el mayor problema es que no existen estándares de equipos y servicios, por lo que el precio es el único efecto mandatorio.

2. Durante este año, se hicieron puntuales publicaciones en la Revista Vistazo, para mantener la imagen de Aiphone, en la "retina del público" ya que no podemos ceder el terreno ganado a pulso, sin embargo ya cambiaron los medios publicitarios convencionales por las redes sociales, a la que pretendemos acceder en este nuevo año.

3. En lo que a TOA se refiere, el desarrollo es poco a poco la marca y los resultados han sido constantes, por lo que las importaciones son regulares como las de Aiphone.

4. 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.

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

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.
Educar al Distribuidor es duro, pues implica cambiar la mentalidad, por lo tanto muchos clientes de provincias van a comprar directamente en el Almacén de venta al público, y los Distribuidores se van perdiendo. Les recuerdo que Geotron vende únicamente a Distribuidores de provincias y si el cliente pasa sobre este canal de venta, sencillamente nuestras ventas bajan, como se ha reflejado en este año.

6. 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.

7. 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.

8. En lo referente a la parte Contable y Financiera, se han desarrollado los procesos y procedimientos 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.

9. 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.

10. 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, nos permite seguir adelante en lo planeado.

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

11. 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.

12. Como planes para el 2014, básicamente recuperar nuestro nivel de ventas, por ende los clientes y afianzar nuestra posición. Esperamos que los políticas del Gobierno sean favorables en lo que a importaciones se refiere, caso contrario tendríamos un ambiente adverso para trabajar.

Nuevamente reitero mi agradecimiento a Ustedes y su apoyo para llevar adelante la empresa, lo que nos permite tener una gestión fluida y acertada.

Quiero seguir comprometiendo su decidido apoyo para llevar adelante los objetivos de la Compañía y el crecimiento de la misma.

Atentamente,

Ing. Luis Dávila C.
GERENTE GENERAL