

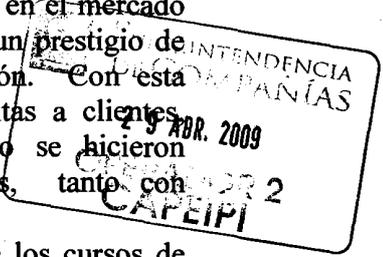
INFORME DE GERENTE
Año 2008

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 2008.

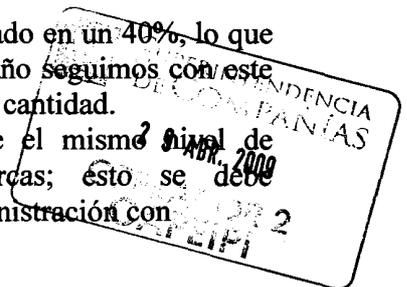
Para pasar a tratar el punto del Orden del día propuesto, me permito entregarles una copia de la información a tratar y paso a exponer lo concerniente a esta información y en honor a su tiempo, paso a exponer los puntos de mayor interés para todos, así:

1. El nivel de ventas del 2008 aumentó en un 15% respecto al año anterior, que si bien no nos satisface del todo por la proyección que teníamos planeada, me tranquiliza el saber que vamos creciendo poco a poco y en forma segura, lo que se ha logrado gracias al posicionamiento que tenemos en el mercado. 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 también participamos en la Feria de La Vivienda y su Financiamiento, que auspicia como todos los años el CICP; Realmente estábamos acostumbrados a tener stands preferenciales sin embargo este año, nuestro stand habitual se lo cedieron a una Institución Financiera y nos vimos relegados a un stand posterior y bastante oculto, por lo que tuvimos que recurrir a otros recursos para atraer a los potenciales clientes; de todas maneras nuestros productos siempre son novedad y de atractivo para los asistentes, por lo que se realizaron contactos interesantes que se concretaron en los meses siguientes.
3. Como probamos la aceptación de TOA, procedimos a realizar la importación de parlantes, amplificadores, micrófonos, y otros accesorios para aplicaciones concretas. La ventaja de esta línea, es que antes ya se manejaba en el mercado local y no es una marca desconocida del todo, más bien tiene un prestigio de calidad y muchos técnicos conocen inclusive de su instalación. Con esta ventaja, realizamos prospecciones de mercado, contactos, visitas a clientes, cotizaciones, etc, y tengo a bien informarles que este año se hicieron interesantes negocios con equipos para conferencias y otros, tanto con Instituciones del Estado, como con particulares.
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.
7. El equipo que hemos desarrollado este año es el de Emfermería, con orgullo podemos decir que Aiphone también se a probado con el sistema NH, con mucho éxito, para prueba lo hemos instalado en el Ohmi Hospital de Guayaquil, Clínica Internacoional de Quito y gracias a esto, tenemos un nuevo segmento de mercado al que debemos atender. Se está desarrollando la promoción de otros hospitales, teniendo como referencia los antes indicados.
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, que introdujimos el año anterior, ha demorado un poco en introducirlo en el mercado por su alto costo; sin embargo, es el único que cumple la función de comunicación para ventanillas, pero hasta que el mercado entienda su real función, lo tratan de sustituir con intercomunicadores aplicables a otras funciones y si bien aparentemente les da una función parecida, el tiempo en el uso les demuestra que siempre hay diferencia entre un equipo específico y uno adaptado, de todas maneras estamos optimistas al respecto, pues como todo lo de Aiphone, la calidad es óptima y cumple a cabalidad su función.
10. El nivel de endeudamiento con Accionistas, lo hemos bajado en un 40%, 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 ya era de su conocimiento, Panasonic no tiene el mismo nivel de crecimiento y expectativas que nuestras otras marcas; esto se debe principalmente a la política ambigua que mantiene la administración con



respecto a los Distribuidores Autorizados. Por un lado se supone que nos apoyan, sin embargo mantienen el apoyo y hasta ventas a los compradores "irregulares", creando una competencia interna bárbara de canibalismo, que impide desarrollar. Frente a esto, los productos han bajado de calidad y no se responsabilizan de la garantía, por lo que nuestra Firma, salvaguardando el nombre y prestigio de tantos años, decidimos terminar nuestra relación comercial con Panasonic. Esto tiene más ventajas que desventajas, pues la cantidad destinada a comprar estos productos, lo podemos destinar a comprar nuevos productos no solo de Aiphone y Toa, sino cualquier otra marca solvente de productos relacionados con nuestra Línea principal.

12. 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.
13. 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.
14. 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.
15. 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.
16. 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.
17. Como planes para el 2009, 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.
18. Me anticipo informarles que el año 2009, nuevamente cumpliendo los Estatutos de la Compañía, es necesario la formalización de la re-elección de las autoridades de la Compañía. Al respecto quiero solamente mencionar que:

29/11/08
SECRETARÍA DE COMPAÑÍAS
2

19. 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

