

# **GEOTRON Cia. Ltda.**

**Santa Rosa No. 459 y E. Salgado**

**Telef: 2552-020 / 2552-082**

## INFORME DE GERENTE

Año 2006

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 2006.

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.

1. Nos hemos mantenido en el nivel de ventas del año anterior, casi en un 100%, que si bien no nos satisface del todo, por la proyección que teníamos planeada, me tranquiliza el saber que mantenemos una estabilidad, la misma que se ha logrado gracias al posicionamiento que tenemos en el mercado. Han surgido equipos de la competencia, que si bien tienen precios muy por debajo de los nuestros, en lo que a la línea Aiphone se refiere, sin embargo, su calidad deja mucho que desear. Esta condición nos ha permitido ganar más confiabilidad, pero demora un poco la respuesta del mercado, toda vez que los clientes insatisfechos de las otras marcas, finalmente vienen en busca de calidad y compran lo nuestro, luego de probar lo de menos calidad.
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; este año también tuvimos una favorable acogida y tuvimos la oportunidad de lanzar al mercado algunos modelos de amplificación TOA, para sondear el mercado.
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, vamos a desarrollar TOA de una forma más segura.
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

# **GEOTRON Cia. Ltda.**

**Santa Rosa No. 459 y E. Salgado**

**Telef: 2552-020 / 2552-082**

- 2 -

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, concretamente estamos saliendo una vez al mes en la Revista Vistazo, que como todos sabemos es de circulación nacional, un medio serio en el que vale la pena invertir. Gracias a esta publicación, 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 Hospital de los Valles, SOLCA de Cuenca 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 aceptable 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. Este año próximo estamos introduciendo un sistema nuevo de ventanillas, que si bien tiene un costo alto, es el único que cumple la función de comunicación para ventanillas, 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, prácticamente se mantiene en el mismo nivel y esperamos bajar en cantidades significativas.
11. En lo referente a Panasonic, lamento informarles que 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, tiene que sacrificar equipos nuevos a fin de brindar la garantía. Panasonic se mantiene, por la entronización de la marca en el mercado y el conocimiento que los técnicos tienen de los equipos, más su calidad ha disminuido considerablemente.

# **GEOTRON Cia. Ltda.**

**Santa Rosa No. 459 y E. Salgado**

**Telef: 2552-020 / 2552-082**

- 3 -

12. **Waterc, 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.**
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 nos atrasamos en el pago oportuno del Impuesto a la Renta, pues tuvimos una pérdida de la información contable, como consecuencia de una descarga eléctrica fuerte (en marzo) que generó que el disco duro se quemó, sin oportunidad de recuperar la información, teniendo que volver a rehacer prácticamente toda la contabilidad. 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 2006, tenemos sobretodo el desarrollar los equipos especiales de Aiphone, 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. **Cumplimos con el aumento de Capital previsto y agradezco su apoyo para tal cometido, pues era indispensable para tener una mejor imagen frente a los Contratos varios que hemos suscrito con clientes grandes, que requieren empresas con mayor solvencia. El aumento está finiquitado.**
19. **Se cumplió también en este periodo, la formalización de la re-elección de las autoridades de la Compañía, que se había propuesto y como consta en el informe del año anterior. Al respecto quiero solamente mencionar que, gracias a la continuidad que hemos mantenido desde que se inició la Compañía, podemos hablar de la estabilidad que tenemos ahora.**

# **GEOTRON Cia. Ltda.**

**Santa Rosa No. 459 y E. Salgado**

**Telef: 2552-020 / 2552-082**

- 4 -

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