



PORTETE E12-97 Y JOSÉ M. ABASCAL  
QUITO – ECUADOR

TELEFONOS: 2262076/ 2263114/ 0981863493  
FAX: 2260349  
CASILLA: 17-07-9518  
vhrios@ecnet.ec

## INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2012

### 1. Introducción

En el año 2012, se continuó con los proyectos de perforaciones iniciados el 2011, especialmente en lo que se refiere a proyectos hidroeléctricos.

Tomando en cuenta la ocupación potencial y efectiva de nuestro personal operador, se estima que en el 2012 Geosisa funcionó al 33% de su capacidad.

### 2. Trabajos realizados

En el cuadro 2.1 se presenta de una manera resumida los trabajos ejecutados.

CLIENTE	No EQ.	FECHA		TRABAJO REALIZADO
		DE	A	
Asociación Tractebel-Caminosca y Asociados	1	Enero	Enero	Sondeos verticales e inclinados.
Empresa Nacional Minera – ENAMI-EP	1	Mayo	Mayo	Sondeos verticales.
Consultora Iberoconsult	2	Mayo	Julio	Sondeos verticales e inclinados.
Asociación Astec-Promanvial-Consultora Vera	1	Nov.	Nov.	Sondeo vertical.
Consorcio Consultor Hidroaustral	1	Nov.	Dic.	Sondeos verticales e inclinados.

Cuadro 2.1.- Resumen de los trabajos realizados durante el año 2012.

### 3. Mantenimiento y reparación de equipos

Con el fin de proceder a la reparación de los motores de repuesto se procedió a importar las partes requeridas para esta labor. Los mantenimientos de rutina se mantienen.

Es claro que los motores que se encuentran trabajando tanto en sondas como en bombas requieren de sus reparaciones, por lo que se está realizando todas las gestiones para de la manera más rápida tener motores en mejor estado.

### 4. Compra de materiales y repuestos

No se ha descuidado mantener un buen stock de herramientas de perforación, para lo cual se realizó la oportuna compra de estos materiales, aquellos fungibles, tales como coronas, zapatas y demás accesorios.

Cabe mencionar que entre los principales proveedores tenemos a: Quemco, Tecso, Deutz Difer S.A. y dentro del servicio de mecánica industrial al taller del maestro Velastigui y Tespa del Colegio Salesiano Don Bosco.

### 5. Gestión de ventas

Con el fin de promocionar los servicios de la empresa, se realizaron varios contactos con potenciales clientes, tales como: GEODINAMICA, CAMINOSCA, PROYECTOS Y CONSTRUCCIONES HIDROENERGÉTICAS, CONSTRUCTORA NORBERTO ODEBRECHT, ICA, CFE (Comisión Federal de Electricidad de México). A éstas empresas se presentaron varias ofertas, de manera preliminar y otras definitivas.

### 6. Relaciones con los empleados

Se realizaron los incrementos de salario determinados por el gobierno al personal que le correspondía y también se realizó un reajuste al resto del personal, resultando un incremento promedio de un 10%, los viáticos de proyecto se incrementaron en un promedio de un 30%. Durante los períodos de producción se da al personal un bono voluntario.

### 7. Estados de situación y de pérdidas y ganancias

A continuación se presenta el cuadro 7.1, en el que se detallan algunos resultados desde el año 2005 al 2012.



PORTETE E12-97 Y JOSÉ M. ABASCAL  
QUITO – ECUADOR

TELEFONOS: 2262076/ 2263114/ 0981863493  
FAX: 2260349  
CASILLA: 17-07-9518  
vhrios@ecnet.ec

AÑO	VENTAS (US\$)	Utilidad antes de impuestos y participación			Utilidad a disposición de socios		
		Monto (US \$)	Porcentaje sobre ventas	porcentaje sobre capital suscrito	Monto (US \$)	Porcentaje sobre ventas	Porcentaje sobre capital suscrito
2005	198.091,49	16.738,75	9%	13%	11.807,95	6%	9%
2006	345.533,00	46.895,00	14%	38%	34.146,00	10%	27%
2007	344.125,00	40.084,00	12%	32%	29.186,00	9%	23%
2008	255.040,00	(11.354,00)	-5%	-9%	(11.354,00)	-5%	-9%
2009	391.383,00	60.753,00	16%	49%	38.568,00	10%	31%
2010	765.404,00	262.199,00	26%	162%	150.513,00	20%	120%
2011	921.486,00	309.197,00	33,5%	247%	199.467,00	21,6%	160%
2012	581.764,00	203.318,00	34,24%	159%	132.198,00	22,7%	106%

**Cuadro 7.1.- Algunos resultados del balance contable desde el 2005 al 2012.**

Del cuadro 7.1 se puede observar una disminución de las ventas con respecto al año 2011, lo que se debe entre otros factores a las condiciones de desarrollo en que se encontraba el país y condiciones particulares de las empresas generadoras de proyectos de perforación, Geosisa para desarrollar los trabajos a ella encomendados, contó con los recursos suficientes y necesarios para afrontar y aprovechar de la mejor manera la oportunidad brindada.

#### 8. Palabras finales

Gracias a los contratos conseguidos y al esfuerzo de todos los colaboradores, Geosisa ha desarrollado el trabajo encomendado por sus clientes con profesionalismo, dentro de los plazos establecidos y con calidad. Se desea dejar constancia de un profundo agradecimiento a todos ellos.

Quito, marzo 20 del 2013

Ing. Victor Hugo Ríos  
Gerente General