



Quito, DM, abril 2 de 2013

Sres.
JUNTA DE SOCIOS
GEOINT CIA. LTDA.
Ciudad

A. Introducción

Dando cumplimiento a los estatutos de GEOINT CIA. LTDA. y de conformidad con las normas legales vigentes en la Ley de Compañías, presento a ustedes el informe de Gestión en donde se describen las actividades más relevantes ejecutadas en el año 2012.

Es importante recordar que GEOINT CIA. LTDA., tiene varias líneas de negocio que le generan ingresos para su crecimiento y desarrollo, entre las que se encuentran fundamentalmente:

1. Servicios de Consultoría
2. Venta de Imágenes Satelitales DigitalGlobe
3. Venta de Licencias de Software FME & DHI

Recordemos que en el año 2011 alcanzamos un rubro de ventas de \$ 434.000 dólares, determinando que la composición de este rubro, estaba dada por un 63.5% de ventas de servicios de consultoría, constituyéndose en el principal pilar de ingresos de GEOINT CIA. LTDA. Las ventas de imágenes satelitales DIGITALGLOBE, alcanzaron el 23.27% y la diferencia corresponde la venta de licencias de software.

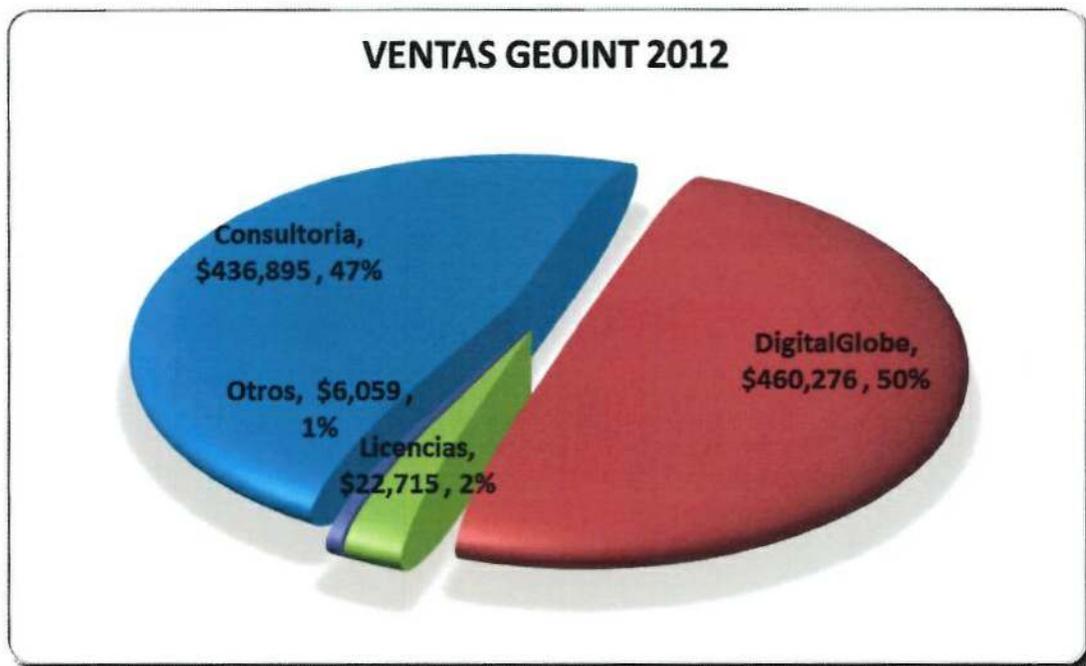
En el período económico que acabamos de cerrarlo, 2012, el nivel de ventas prácticamente se duplicó, pues ascendió a \$ 877.000 y la importancia de los diversos rubros que componen el monto de ingresos de la empresa, ha dado un giro muy importante, ya que actualmente las ventas por servicios de consultoría corresponden al 46.52%, debiendo interpretarse correctamente este resultado, ya que el mismo no implica que haya ingresado menos dinero a GEOINT CIA. LTDA. por este rubro, sino por el contrario, en el 2011 ingresaron \$ 276.000 y en el 2012 \$ 408.000, lo que implica un crecimiento en este rubro de ventas del 148%.

El rubro de venta de imágenes satelitales DigitalGlobe creció de manera importante, pues en el 2011 se vendieron alrededor de \$ 102.000 que comparando con el 2012, año en el que se vendieron \$ 439.000, pudiendo observarse un crecimiento que rebasa el 400%, lo que prácticamente lo convierte en uno de los pilares fundamentales de GEOINT CIA. LTDA.



La venta de Licencias de Software FME & DHI, en el año 2012, han disminuido al 50% de lo que se vendió en el 2011, pues apenas alcanzó \$ 22.000, contrastando en el rubro vendido en el 2011 de \$ 55.000, por lo cual deberán desplegarse estrategias de marketing que permitan mejorar los resultados en el período 2013.

Resumiendo los criterios anteriormente detallados, podemos observar en el siguiente gráfico los resultados de ventas 2012:



Es de fácil apreciación observar que tanto los ingresos por servicios de Consultoría como las Ventas de DigitalGlobe son los pilares fundamentales en los que se sostiene la gestión económica de GEOINT. CIA. LTDA.

ANÁLISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS Y EL BALANCE GENERAL

Por el año 2012, fue un año particularmente interesante al desarrollo de GEOINT CIA. LTDA., debido principalmente al excelente posicionamiento de la empresa en el mercado de los servicios de Geomática, por lo cual se avizora un 2013 con mayores logros.

Los ingresos totales por el año 2013 fueron de \$877.000, con lo que se incrementó en un 100% con relación al año pasado lo que indica una buena gestión, relacionada con el



desarrollo del área de venta de imágenes, fundamentalmente, y sobre todo de la aplicación de estrategias de marketing en la consecución de nuevos contratos de; los costos del mismo período se incrementaron un 66%, ya que aumentó el costo de las imágenes satelitales y de software por el volumen y la nómina se incrementó de manera importante por las políticas de la empresa de pagar a su personal sueldos que le permitan tener una excelente calidad de vida a sus ejecutivos y empleados. Los ingresos y gastos no operacionales se mantuvieron estables frente al período pasado.

En el gráfico que se presenta a continuación podemos observar la importante evolución de Ingresos y gastos desde el año 2007:



Si observamos con detenimiento la tendencia de crecimiento de ingresos y gastos, en conjunto, es lógica, ya que si tenemos incremento de ingresos, puede esperarse un crecimiento de costos y gastos que se generan por alcanzar ese nivel de ingresos, tomando en cuenta que, un mayor movimiento comercial siempre generará un mayor nivel de costos y gastos.

Gráficamente se puede apreciar que desde el año 2009 existe un crecimiento sostenido del negocio, lo que permite asegurar su solidez que permite anticipar metas cada vez mas interesantes de negocios que van convirtiendo a GEOINT en una empresa totalmente especializada y con un mercado altamente prometedor como el petrolero y el minero.

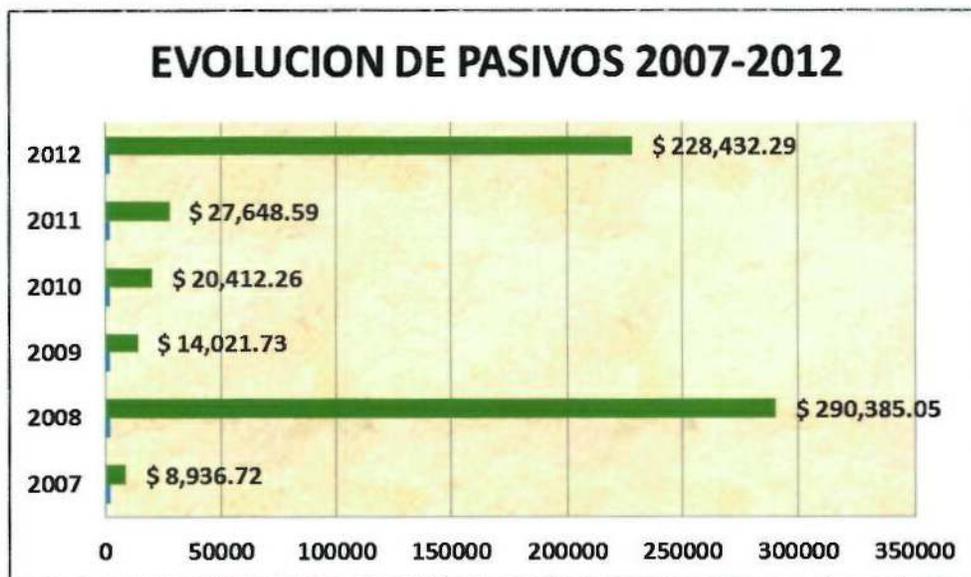
En el gráfico que se presenta a continuación, se puede observar que GEOINT CIA. LTDA. en el período 2012 ha incrementado sus activos de manera importante. Se hace necesario aclarar que dicho crecimiento se ubica específicamente en sus activos corrientes, lo que le



permite tener mayor liquidez, un mejor índice de tesorería y por ende su capacidad de pago de las obligaciones corrientes



A continuación se presentan la evolución de los pasivos de GEOINT, desde el año 2007, información que nos permite contrastar y generar un análisis financiero muy importante para la toma de decisiones.





Análisis financiero Geoint

RATIOS	2012	FORMULA	EXPLICACIÓN
TESORERÍA	1.64	$\frac{\text{DISPON. + REALIZABLE}}{\text{EXIGIBLE A CORTO}}$	Capacidad para atender las obligaciones de pago a corto sin realizar existencias
LIQUIDEZ	2.29	$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$	Capacidad para hacer frente a las obligaciones a corto basándose en la realización del activo circulante
AUTONOMÍA	0.46	$\frac{\text{RECURSOS PROPIOS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$	Autonomía financiera que indica nivel de autofinanciación
ENDEUDAMIENTO	1.13	$\frac{\text{PASIVO EXIGIBLE}}{\text{RECURSOS PROPIOS}}$	Relación entre financiación propia y ajena

Av. De Los Shyris 344 y Av. Eloy Alfaro
 Edificio Parque Central, Piso 3. Oficina. 304.
 Teléfonos: +593 2 3825665 / 3823890
 info@geoint.ec
 www.geoint.ec
 Quito - Ecuador



Análisis de rentabilidad Geoint Cia. Ltda.

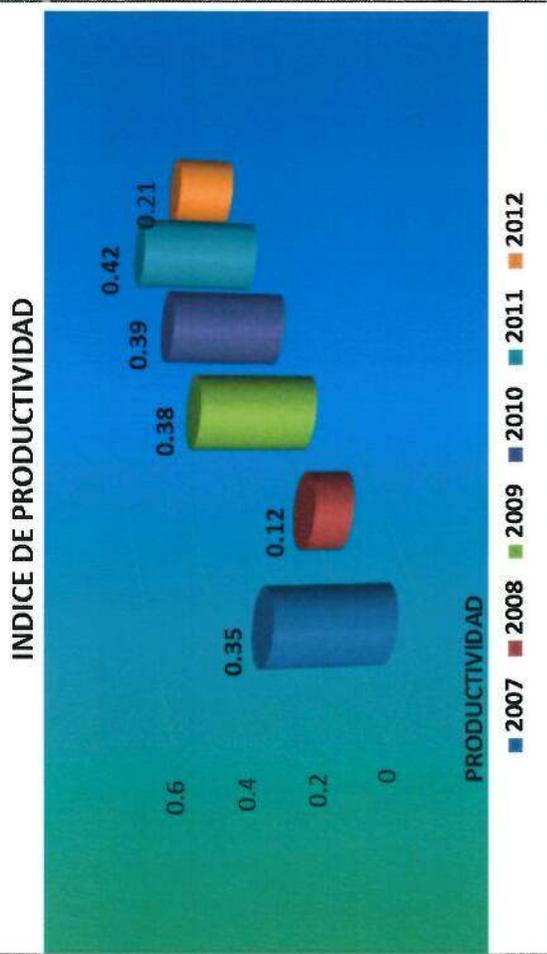
RATIO	2012	FORMULA	EXPLICACIÓN
FINANCIERA	23.37%	$\frac{\text{UTILIDAD}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$	Rentabilidad financiera de todos los recursos empleados en la empresa
RECURSOS PROPIOS	50.49%	$\frac{\text{RESULTADO NETO}}{\text{RECURSOS PROPIOS}}$	Rentabilidad de los recursos propios
OPERACIONAL	23.37%	$\frac{\text{RESULTADO OPERACIONAL}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$	Rentabilidad económica de todos los recursos empleados
DEL CAPITAL	6626.04%	$\frac{\text{RESULTADO NETO}}{\text{CAPITAL SOCIAL}}$	Rentabilidad del capital social
RENT. VENTAS	11.06%	$\frac{\text{RESULTADO NETO}}{\text{VENTAS}}$	Rentabilidad de la ventas

Av. De Los Shyris 344 y Av. Eloy Alfaro
 Edificio Parque Central, Piso 3. Oficina. 304.
 Teléfonos: +593 2 3825565 / 3823890
 info@geoint.ec
 www.geoint.ec
 Quito - Ecuador



Análisis de gestión GeoINT Cia. Ltda.

RATIOS	2012	FORMULA	EXPLICACIÓN
PRODUCTIVIDAD	0.24	$\frac{\text{RESULTADO OPERACIÓN}}{\text{GASTOS PERSONAL}}$	Relación entre el resultado de la gestión y los gastos de personal



R



Del gráfico que antecede se determina que en el año 2012 la rentabilidad financiera y operacional de GEOINT CIA. LTDA. fue del 22.37%, un poco menor que la del 2011 que fue de 33.91%. Esto se debe a la composición de ventas de los dos períodos comparados. En el 2011 las ventas se habían concentrado en servicios de consultoría que tienen un mayor factor de rentabilidad y en el 2012, se divide el producto de los ingresos en servicios de consultoría y de imágenes satelitales. Estas últimas generan costos y tienen un margen de rentabilidad menor.

Actualmente, como es de su conocimiento somos partners también de Google, una línea de negocio que aún no ha sido explotada por lo cual se torna necesario desarrollar estrategias de marketing que contribuyan a su desarrollo y captación de mercado, pues, se considera que existe un importante segmento que requiere de estos productos en el país.

Saludos Cordiales,


GeoINT
Oswaldo Sandoval Borja,

GERENTE GENERAL

GEOINT CIA. LTDA.