

Informe Geosky Ecuador S.A.

Quito, 27 de Marzo de 2008

Señor:

Ing. Luis Recalde

Representante legal

GEOSKY ECUADOR S.A.

Presente.-

153832

De mi consideración:

Estimado mayor, el presente documento tiene por objetivo describir el detalle de las acciones realizadas en la empresa, operativa, técnica y administrativamente. Adjuntaría los informes correspondientes tanto de Gabriela Cabezas en la parte administrativa contable como lo enviado por el auditor hasta la fecha, con sus trabajos realizados, para su respectivo conocimiento.

Gestión administrativa

Ante la problemática de la empresa se solicitó una evaluación y crear las estrategias para la continuación de la empresa, hasta que la parte societaria defina en forma mediática el medio de inyección, inversión, re-inversión interna, préstamo, para la empresa que tenía ya un problema serio económico. No consolidándose hasta la fecha.

Dentro de la gestión administrativa las acciones realizadas se describen a continuación:

- Levantamiento documental para gestión inicial de transparencia de documentación contable y legal. Ya que se tenía la contabilidad y la documentación archivadas, con necesidad de firmas o respaldos.
- Revisando la información se puso a consideración de junta la necesidad inmediata de una auditoría interna contable, ya que se revisaron las cuentas, y transparentemente se puso a un tercero, separado de todo el grupo societario, dicho trabajo profesional lo realizó el CIA y bajo un CPA autorizado. CPA 25.257 RNAE 407.
- Se comenzó un proceso de limpieza contable y ajuste contable. Y bajo informe de auditor el solicitar documentación faltante e indicar la necesidad de firmas en documentaciones. Se entregó los respectivos informes. (Se adjunta las cartas auditoras)
- Se entregó los informes respectivos realizados por el auditor y la contadora de la empresa, para someterlo a junta accionaria. En este sentido se recon...



- respuesta a las necesidades finales solicitadas o expuestas por ambos trabajos contables (se adjunta dichos trabajos realizados)
- Se hizo una reducción de gastos innecesarios y control de gastos
 - Se regulo las cuentas de morosidad que tenían algunos clientes con Geosky *Diversa*
 - Se organizo un control y un plan de recuperación de cartera mensual
 - Se trabajo bajo plan, de visita y atención al cliente. Mientras que operativamente fue posible con el grupo de personas existentes en Geosky.
 - Regulación y valoración de cuentas
 - Gestión de evaluación de las participaciones dadas por cada socio
 - Revisión y nuevo análisis de mercado (abstracto se hizo llegar a los socios)
 - Propuestas de inyección de capital y planes de contingencia económica. NO consolidados.
 - Plan de ventas Geosky, desarrollo de perfiles de proveedores. Vendedores. Entregados Junta
 - Plan de contingencia de estabilización. Con la cartera recuperada y con la deficiencia de no tener capital de trabajo para un flujo de pruebas y ventas.
 - Acuerdos de ventas y confidencialidad para el producto
 - Proyectos y propuestas corporativas
 - Intermediación entre socios y proveedores.

Gestión de deuda y pagos pendientes

Un problema grave que se revelo inmediatamente al tratar de administrativamente resolver algún asunto o gestión inmediata y continuada, es la gestión de deuda, las empresas proveedoras ajustaron a Geosky en función de:

PROVEEDORES

No entrega de equipos por parte de Proteco, solo bajo un plan de pagos, luego dos meses de conversaciones se acepto un plan de pagos, y en función de lo cual hasta el momento se ha podido resolver el siguiente pago:

Inicialmente: **49,850.79**

Pagos realizados: 26528.68

Y se propone para plan de pagos continuados de: **23322,11**. DIFERIDO A 24 MESES SIN TOMAR EN CUENTA INTERESES

No venta de SIM por 3 meses y posible corte, por parte de Porta, solo bajo un plan de pagos, luego 1 semana de conversaciones se acepto un plan de pagos, y en función de lo cual hasta el momento se ha podido resolver el siguiente pago:

Inicialmente: Se realizo un inicial pago, quedando **19.744,99** de deuda vencida y **2337.50** de deuda vigente o pago mensual, realizándose pagos pertinentes hasta enero del 2008.

Pagos realizados: 7633.07 para cartera vencida

Es muy importante recalcar el seguimiento de pagos de arriendo, luz, agua y teléfono. Que sin duda causaron varios problemas en las instalaciones anteriores. Pero que finalmente están siendo saneadas.

Gestión de ventas y clientes

- Una parte importante de Geosky, por no decir la más importante es la cartera de clientes actuales, que son corporativos. Con alrededor de 140 unidades sumadas desde junio del 2006. Con la pérdida de clientes importantes por los costos del equipo y la falta de mismos para entregar y otras que empresas que continúan interesadas.
- Se realizó una capacitación general con invitación a todas las empresas. Como primer servicio de atención al cliente. A raíz de lo cual se multiplico en número de ventas para la fecha.
- Se realizo una visita a todas las empresas con el fin de saber sus inquietudes, quejas y necesidades. Haciéndonos saber la inconformidad con el servicio que tenían.
- Se trabajo bajo algunos proyectos corporativos que aun siguen en pie: como carril de buses simón bolívar, INOCAR, Integrador Telefónica, y algunos que se tuvo que trabajar muchísimo bajo algunas instancias incluso procesos de calidad, aseguramiento de proyecto, etc. Como Haliburton, Corposeguridad, Bomberos, principalmente.
- En la parte cliente se revelo, por las múltiples funciones que se requerían, la falta de atención al cliente, por lo que se intento algunas opciones, pero la falta de personal específico es una necesidad de Geosky.
- Se trabajo con tres freelance, que nos dieron muy buenos contactos y cliente, pero, el no abastecerlos en lo minino, que es transporte, y tener equipo cuando se requería una venta o una prueba, hizo que se desmotivaran en continuar su trabajo.
- En todos los clientes presentes en Geosky participe activamente en los procesos de presentación, preparación y venta, y bajo pedido de Diego Guerrero, en la gestión de sus posibles clientes, trabajo en una agenda de visitas conjunta y preparación de propuestas para cierre de clientes. Cuentas tales como: Edesa, Sytsa, Martinizing, Quito Limpio, etc.
- Actualmente se deja a Geosky con una cartera de **168 unidades, 23 clientes corporativos y una facturación mensual de alrededor de 5540**. Sin contar con nuevas escalabilidades que actualmente son solicitadas y que podrían aumentar dicha facturación.
- Abstractamente la empresa goza también con el carácter de empresa ya conocida en el medio, identificada por el profesionalismo y creatividad de sus trabajadores, y que actualmente varias empresas las buscan para que brinden sus servicios.

Gestión técnica

Fuera de la labor administrativa, tengo que recalcar que se continuó con los trabajos técnicos, y de asesoramiento a clientes:

- Gestión de revisión e instalación, ya que una persona no es suficiente para cumplir con la demanda de revisiones y mantenimiento. Siendo Darío Benavides una persona tan responsable, organizada, no se puede abastecer con tantas operaciones a la vez, humanamente hablando. So trabajo yo lo califico de la mejor manera, se hizo parte de Geosky, aprendió con nosotros, y apporto a nosotros.
- En la parte electrónica seguí gestionando las pruebas y vinculaciones de adaptación de software y contadores de la empresa Barrica, ya que para validar un diseño se hace necesario la inversión de capital para prueba y error, y nuestro equipo de laboratorio no consiguió los resultados esperados, necesitando un proceso par conseguirlo y tener un producto empresarial. Actualmente se tiene en las unidades de la cooperativa 6 de diciembre en prueba dos contadores. Que son adaptables ya sin ningún problema a nuestro software y a nuestro equipo.
- También se desarrollo las líneas de mantenimiento y revisión técnica
- El detalle técnico del sistema
- Capacitaciones operativas y seguimiento técnico de cuentas
- En el caso de los desarrolladores de software, considero que tenemos un inconveniente, y que se vio reflejado en BCE y Halliburton. Lo que hizo que tuviéramos que realizar varios gastos de viaje. Cada desarrollador sabe como hace su diseño, y el poco tiempo de adaptación a dicho diseño entre uno y otro, hizo que en el caso del BCE, finalmente bajo el diseñador original Leonardo Egúez se lograra solucionar el inconveniente, esto la semana que paso, y el en caso de Halliburton bajo cambio completos de Santiago se adapto una plataforma, pero que a final necesita ser pulida. Andrés tuvo su participación efectiva en el diseño de la tesis con sistema electrónico, y apoyarnos en la parte de redes, pero tuvo dificultades ante el diseño diferente de software de los anteriores.
- Se deja en la PC que actualmente se tiene en Geosky, el software del sistema desarrollado.
- Propuestas técnicas y customización para algunas empresas.
- Muestras técnicas y pruebas con telefónica y Porta
- Plan técnico-comercial-operativo con Telefónica
- Visitas técnicas empresas

Gestión de Personal

Pese al limitado grupo humano, y las dificultades operativas por gestiones logísticas y contables, se pudo conseguir un grupo humano involucrado de lleno con Geosky e identificados con la empresa.

De igual manera quiero recalcar el trabajo de cada uno de ellos, y el propio como parte de Geosky.

Quedando finalmente para enero del mes la suma de 12111.92 de vencida y 2337,50 de vigente es decir: 14449,42

Para dicho mes ya no se tuvo nada mas que vender, y no se consolido posibles ingresos teniendo q recurrir al ingreso realizado por el mayor de 10000. Quedando finalmente una deuda de **4449.42**

Y se propone para plan de pagos continuados de: 4449,42 DIVIDIDO PARA 12 MESES.

Se ha sumando ya la suma de los pagos del mes de febrero y marzo actualmente.

Con factura entregada del mes de marzo de 2238.35 (facGeosky) y 282,6 (facGeometrix)

Cumplimiento de pagos para Geocom proveedor, bajo un plan de pagos, luego definir y sacar afuera clientes de prueba, discutir el no considerar los cambios de equipo entre un vehiculo a otro, definir pruebas y clientes y no cobrar por clientes, se acepto un plan de pagos, y en función de lo cual hasta el momento se ha podido resolver el siguiente pago:

Inicialmente: **5407.40** vencido considerando hasta abril que se pago, y del mes de febrero 972.

Pagos realizados: 972 mes febrero

Y se propone para plan de pagos continuados de: **5407.40**. DIFERIDO A 12 MESES, con cuenta aquí en Ecuador.

EMPLEADOS

En el caso de los empleados se encuentran dispuestos los pagos pertinentes realizados ya, y los pendientes, ya que la crisis económica ha hecho que tengamos restringidos algunos pagos pendientes como decimos, sueldos, retroactivos, pero que si estan considerados.

De igual manera considerando las liquidaciones de personas que por cuestiones de la empresa no podemos seguir trabajando en ella.

SOCIOS

Dentro de la gestión de aportes de socios, es necesario recalcar que en la parte contable se ha considerado lo que se adeuda ya sea por liquidaciones pendientes, prestamos, aportes extras, etc. Que estan considerados también cuentas por pagar.

INSTITUCIONES DE LEY

En el caso del IESS ya se genero un pago inicial de **3470** pero para el mes marzo ya tenemos de nuevo un acumulado por pagar que se adeuda, es recomendable considerar un arreglo de pago, que si es factible con ellos, y revisar el detalle de personal.

En el caso de la superintendencia se hizo un pago de **130** pero queda pendiente la entrega de documentación, pagar alguna multa pendiente por no entrega de lo mismo.

GASTOS VARIOS

Se adjunta los informes contables, financieros y auditores. Realizados por la contadora y el auditor.

Agradeciéndole la atención a esta acta, me despido.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Karla Rosero V.', written over a circular stamp or seal.

Ing. Karla Rosero V.
Gerente técnica y ventas
Gestión operativa