

## **INFORME DEL GERENTE GENERAL**

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES

OUTSOURCING DE SERVICIOS INTEGRADOS OSI S.A.

PERIODO CORRESPONDIENTE ENTRE

EL 1 DE ANERO AL 31 DE DICIEMBRE 2015

---

A los socios de OUTSOURCING DE SERVICIOS INTEGRADOS OSI S.A.

Con el fin de que el presente informe tenga un mejor contexto me he permitido clasificarlo en los siguientes parámetros:

1. Entorno económico
2. Marco legal y laboral
3. Análisis de los resultados del año 2015
4. Conclusiones

### **1.- ENTORNO ECONOMICO**

Haciendo una revisión del resultado económico del ejercicio 2015, se puede observar una mejoría en lo que tiene que ver con las ventas. Como se había manifestado el año anterior, la Cnt viene trabajando con sus proveedores a través del sistema de sorteos, lo cual ha venido complicándonos un poco ya que no hemos salido favorecidos en ninguno de ellos. Se tomó la decisión de comprometernos a trabajar para la empresa Compucima, también proveedora de Cnt en instalaciones de Ultima Milla, esto implicaba que seguiríamos haciendo el mismo trabajo, pero todo a nombre de Compucima, naturalmente reconociendo una comisión del 12% del valor por ellos facturado. La ventaja de esto es que podíamos seguir utilizando nuestra experiencia y conocimiento, aparte de conseguir una mejor liquidez, ya que nos evitaríamos las fuertes retenciones de ley que las empresas públicas, realizan a sus proveedores, especialmente si mencionamos la retención del 70% del Iva, que si bien conseguimos tener un Activo robusto, esto nos perjudica en la liquidez de la empresa. En efecto a partir del mes de febrero hasta el mes de octubre se trabajó para la Cnt a nombre de Compucima.

Definitivamente este año no hemos tenido grandes problemas de liquidez, pero sin embargo si tocó recurrir a financiamiento con tarjetas de crédito ya que los primeros meses del contrato la recuperación de cartera no fue la esperada.

Debo mencionar que firmamos un contrato por el valor de \$ 81.000, con la Cnt Pastaza, igualmente para la instalación de fibra óptica, última milla. En lo que va del año tenemos cumplido un poco más del 50%. Este contrato no nos ha dejado muy satisfechos si tomamos en cuenta la distancia que se debe recorrer para realizar cualquier trabajo así como también los trámites que se deben hacer para presentar la documentación previa a la facturación. En todo caso esperamos, cumplir con el contrato a tiempo, ya que tiene una vigencia hasta agosto de este año.

A finales de año firmamos un contrato con Cnt Cotopaxi, para la Instalación y Reparación de Acceso al abonado para la televisión en la provincia de Cotopaxi. Este contrato es por el valor de \$ 144.000 y tiene una vigencia de 730 días. Este contrato se tiene previsto ejecutar en el transcurso de este año.

En el informe presentado el año anterior, mencioné la deuda del Sr. Galo Salcedo que tenía como valor pendiente de pago \$ 18.000. Para este año la deuda queda en \$ 6300 ya que en el transcurso del año motivo de análisis, ha realizado algunos pagos. Considerando la difícil situación a la que se vieron expuestos tanto el Sr. Salcedo como el mayor Guerra que es el gobierno el que no ha cumplido con sus obligaciones de pago y esto ha generado que ellos tampoco puedan cumplir. Todos esos inconvenientes se dan por la crítica situación del país, que la mayoría de las empresas que tenemos contratos con el gobierno, tenemos problemas con los cobros y esto genera una cadena, en donde los perjudicados somos las empresas que estamos obligadas a invertir, con el fin de cumplir a cabalidad con los contratos.

Como ha sucedido con instalaciones anteriores, hemos recurrido a personal externo, los mismos que se han encargado del trabajo de campo, pero siempre bajo la responsabilidad, supervisión y planificación de la empresa. Una vez recuperado el valor de los trabajos, tenemos la satisfacción de ver que podemos cumplir con todas nuestras obligaciones económicas, es así como se ha venido pagando a tiempo cada uno de los préstamos realizados.

Debo recalcar el arduo trabajo que hemos venido desempeñando desde hace algunos años, y a la vez la capacidad que tenemos para cumplir con las obras encomendadas.

Si debo mencionar la confianza que tenemos de parte del área bancaria ya que constantemente nos están ofreciendo ayuda con créditos para contar con un capital de trabajo, pero realmente no ha sido necesario ya que como se mencionó anteriormente, la recuperación de cartera ha sido más fluida.

Me queda la satisfacción que ha representado para nosotros el cumplir a cabalidad con todos los trabajos encomendados. Como dije anteriormente, ha sido un trabajo muy arduo, de entrega total, ya que incluso los fines de semana nos hemos tenido que dedicar a esta labor.

Como se puede observar en el Balance de Resultados, este arroja una utilidad muy similar a la del año anterior a pesar de que las ventas del año de análisis fueron superiores en alrededor de \$ 80.000. Hay una razón muy lógica ya que como también se mencionó anteriormente, nos comprometimos a trabajar por Compucima reconociendo una comisión sobre la facturación a Cnt del 12%. Esto como es de pensar constituye un costo para la empresa, he ahí como se refleja ese monto de utilidades. Pienso que se tomó una decisión muy acertada el optar por trabajar prestando servicios a la Cnt en representación de Compucima, como se mencionó no fuimos favorecidos en los sorteos, lo cual implicaba una para total en nuestro trabajo. El asunto era trabajar o no trabajar.

Algo muy importante que debo acotar es la decisión de realizar una importación de cable y equipos, con la intención de que sean utilizados en las instalaciones de nuestras obras o bien puede ser destinarlos a la venta. Para esto se realizó un viaje de negocios a la ciudad de San José de Costa Rica, lugar en donde se realizó una feria de todo lo que tiene que ver con la última tecnología. Aquí se tomó contacto con una empresa china que nos podría proveer la mercadería. En efecto, esto se concretó con un anticipo que se hizo en el mes de noviembre a la empresa Fiber Technologies por el valor de \$ 10.900 con el ofrecimiento de despacharnos la mercadería en dos meses aproximadamente.

## **2. MARCO LEGAL Y LABORAL**

Pienso que nuestra empresa tiene los suficientes años de experiencia para pretender manejarnos fuera de la ley. Nuestra tendencia es siempre estar lo más acorde con las leyes, que lastimosamente son cada vez más estrictas y de más control, pero estamos conscientes de que la forma más segura de tener una empresa sólida es mantenernos bajo las normas y leyes del país.

Definitivamente en el aspecto laboral nos manejamos de acuerdo y en función del trabajo que tenemos. Como es de suponer, cuando estamos en la ejecución de obras se requiere contratar más personal, especialmente para el trabajo de campo.

Los primeros meses del año nos mantuvimos bien, no vimos la necesidad de contar con personal de apoyo para el área administrativa, pero a finales de año una de nuestras colaboradoras, con gran experiencia en la elaboración de planillas, documentación necesaria de los trabajos elaborados previa a la facturación, presentó problemas de salud, acompañada de un embarazo difícil. Vino la necesidad de buscar personal que aprenda la difícil tarea de la elaboración de planillas, pero pienso que el resultado obtenido fue muy negativo, especialmente pensando en el tiempo y dinero perdido, ya que se contrató a una señorita que no aportó en nada y naturalmente implicó gastos, esto es el pago de un salario y los respectivos beneficios sociales por el lapso aproximado

de 3 meses. Pensando en que sería una buena candidata para reemplazar, y más que nada pensando en el tiempo largo de maternidad que la empresa tenía que afrontar. También se recibió a dos pasantes, uno de ellos para el área técnica y el otro para el área administrativa. Como es sabido los pasantes, según la ley gozan prácticamente de los mismos beneficios que los empleados. Como es de suponer no se consiguió gran apoyo. Como comentario puedo decir que es muy difícil encontrar personal que rinda frutos inmediatamente. Toma alrededor de 2 a 3 meses que la gente tome el ritmo de trabajo, en esta ocasión, al menos, no nos fue nada bien.

Como siempre se ha manifestado la bodega es un punto muy delicado, se tomó la decisión de que ésta sea manejada por una empleada con experiencia y conocimiento de los equipos que la oficina viene manejando en estos últimos años. Se podría decir que los resultados han sido los esperados, o al menos se ha tenido la confianza de tener una bodega más segura.

En lo que se refiere a las instalaciones para la Cnt nos hemos manejado con alrededor de 5 grupos de trabajo, los mismos que han cobrado sus haberes emitiéndonos las respectivas facturas.

Debo mencionar que la empresa cuenta con un grupo de trabajadores de absoluta confianza, realmente eso ha dado mucha estabilidad, en lo que a trabajo se refiere. Durando todo el año el trabajo ha sido muy arduo en la preparación de informes y formularios a presentar a la Cnt.

### **3. ANALISIS DE LOS RESULTADOS DEL AÑO 2015.**

Es necesario, como en los períodos anteriores, hacer un análisis de lo acontecido en este ejercicio económico. Es innegable que en estos últimos años hemos venido alcanzando un gran crecimiento y a lo largo de este tiempo se han adquirido máquinas y herramientas necesarios para nuestra labor, y con la ventaja de que gran parte de la inversión se hizo con capital disponible, esto hizo que nuestro endeudamiento no sea mayor. Es satisfactorio mencionar que contamos con un capital de trabajo, que nos permite desempeñar nuestra labor con mayor tranquilidad y como es lógico nos ha dado mayor estabilidad. Este año empezamos con una economía muy estable y una vez recuperado el dinero invertido en la Cnt, fue posible, en primer lugar cumplir con gran cantidad de pagos, esto es proveedores e instaladores de las obras.

Para emitir cualquier criterio, es muy necesario hacer comparaciones de este ejercicio económico con el anterior, ya que eso nos va a permitir tener un enfoque de los resultados obtenidos en este año.

El Estado de Pérdidas y Ganancias arroja una Utilidad de \$ 27. 811.93 que frente a la del año anterior de \$ 30.426,03 se podría decir que es menor. Es lamentable que a pesar de que el monto de las ventas ha mejorado en aproximadamente \$ 80.000,00 se tenga este resultado, pero como ya se explicó anteriormente, esto se debe a la comisión del 12% que la empresa se comprometió pagar a la empresa Compucima sobre el valor facturado a la Cnt. También se pudo notar un aumento en los precios de los materiales con respecto al año anterior.

Este año contamos con un Activo de \$ 517.098,51\$, en parte se podría decir que refleja el crecimiento de la empresa en comparación con el Activo del año pasado de \$ 486.070,43 . Debo comentar que en este año se ha concretado con la legalización de la compra de los parqueaderos, lo cual hace que nuestro activo sea más robusto.

Con relación a los Pasivos y como ya se había mencionado anteriormente, este año nos ha sido posible recuperarnos y cumplir con obligaciones que teníamos pendientes, pero debemos tomar en cuenta que aun continuamos invirtiendo para la Cnt, tenemos todavía una alta cartera por pagar, claro está que se encuentra dentro de los límites permitidos ya que la mayoría de nuestros proveedores nos facilitan con 1 mes de crédito, y en algunos casos hasta de 2 meses. Este año el Pasivo es por el valor de \$ 303.928,88 que si comparamos con el año anterior que fue de \$ 261.435,56. No es de mayor preocupación el valor del Pasivo ya que tenemos deudas posibles de pagar.

Algo que es muy importante mencionar es haber concretado el aumento de Capital. Como recordaremos durante varios años el Capital de la empresa ha sido de \$ 800,00 con sus accionistas: Geovany Ortega con el 90% y Gonzalo Ortega el 10%. Este año bajo un convenio verbal y luego ya reflejado en Actas y Escrituras se aumentó el Capital a \$ 22.000. Geovany Ortega con el 90% de las acciones y Mauricio Escorza con el 10%.

#### **4. CONCLUSIONES**

En general puedo mencionar que a nivel país y creo que mundial, se siente una recesión y nuestra empresa no ha podido escapar de ella. El resultado obtenido en el presente ejercicio no podemos decir que cumple con nuestras metas, especialmente en cuanto al monto de ventas. En todo caso se refleja una utilidad y una economía estable. Tenemos la esperanza de abrir nuestro mercado con la mercadería que estamos importando.

Pienso que lo más importante de todo esto, es la experiencia adquirida, alcanzamos un nivel muy competitivo, poniéndonos a la par con empresas que han tenido experiencia de años y con una infraestructura muy superior a la nuestra, pero creo que salió a relucir el deseo de salir victoriosos de esta gran prueba.

Siempre tendremos un espíritu de lucha y deseos de ir hacia arriba, tratando de alcanzar metas muy altas. El próximo año que viene tenemos muy buenas perspectivas, nuestra intención es continuar trabajando para la Cnt., aparte de comercializar la mercadería importada.

Creo que al momento contamos con una mayor infraestructura y cada vez estamos más preparados para realizar instalaciones de cable de fibra óptica.



WELLINGTON ORTEGA M.  
Gerente