

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 2016

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

Una vez obtenidos los resultados del ejercicio fiscal 2016, y 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 2016
4. Conclusiones

1.- ENTORNO ECONOMICO

Luego de contar con los resultados del ejercicio económico correspondiente al período fiscal enero-diciembre 2016, podemos hacer un análisis y comparación con los resultados del año anterior. Este año, de igual manera, se observa una mejoría en lo que tiene que ver con las ventas, con respecto al año anterior. Se ha seguido manteniendo la tendencia, en lo que tiene que ver con la Cnt, el sistema de sorteos entre los proveedores, lo cual ha venido complicándonos un poco ya que no hemos salido favorecidos en ninguno de ellos. Al finalizar el año anterior ya teníamos el compromiso de trabajo con la empresa Ercampo para realizar trabajos de instalación de fibra óptica Última Milla para la Cnt. Este trabajo se lo ejecutó hasta el mes de junio, aproximadamente. El prestar servicios para la empresa Ercampo nos dejó una experiencia un tanto negativa. No por el trabajo, el mismo que fue realizado como en ocasiones anteriores, con la máxima responsabilidad y entrega, pero si por los administradores de la mencionada empresa. Cada vez que debían hacer los pagos, previa la presentación de las facturas, las mismas que debían ser detalladas con los materiales utilizados, siempre había complicación y buscaban cualquier pretexto para la demora en el pago. En varias ocasiones les tomó hasta un mes en cancelarnos, tomando en cuenta que el dinero ya había ingresado a la cuenta de la empresa Ercampo. Al final,

cuando las cuentas ya debían ser saldadas, se tomó la atribución de obligarnos a comprar mercadería, valor que fue descontado de las cuentas a pagar. En este caso, no tuvimos otra alternativa que, no diría aceptar, pero si resignarnos a recibir la mercadería con el consiguiente descuento del valor correspondiente de la misma. Esto nos produjo un sentimiento de impotencia ya que no había otra alternativa. Ventajosamente la mercadería era de fácil salida y se podría decir que esta ha sido utilizada casi toda, en nuestras obras. Luego de esto, nos comprometimos a prestar nuestros servicios para la empresa Millatel. Igualmente, como en los casos anteriores, es una empresa proveedora para la Cnt. Se llegó a un acuerdo y desde el mes de agosto comenzaron las obras. Podríamos decir que con esta empresa no tuvimos mucho problema, los pagos se recibieron un poco retrasados, pero sin complicaciones, las obras se realizaron hasta aproximadamente el mes de noviembre.

Podríamos decir que prácticamente este año no hemos parado de trabajar. A mediados del mes de diciembre llegamos a un acuerdo con la empresa Righttek y comenzamos las obras, bajo las mismas condiciones que las empresas anteriores.

Ante todo debo recalcar que el hecho de trabajar como lo estamos haciendo este momento, es decir ser subcontratistas tiene una gran ventaja y radica en las retenciones a las que somos objeto. Esto nos ha ayudado a tener una buena liquidez ya que hemos hecho uso del gran crédito fiscal que teníamos anteriormente por el hecho de no ser sujeto de retención del 70% del Iva. Como he mencionado las ocasiones anteriores es muy gratificante saber que podemos seguir utilizando nuestra experiencia y conocimiento en el emprendimiento de cualquier contrato al que nos hemos comprometido cumplir.

En este año particularmente, no hemos tenido grandes problemas de liquidez, la empresa ha manejado una economía estable que nos ha permitido cumplir con todas nuestras obligaciones a tiempo.

El contrato firmado con la Cnt Pastaza por el valor de \$ 81.000, el año anterior, en este año fue cumplido al 100%, terminando las obras cumplidas a satisfacción.

A finales de año anterior 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 ha venido ejecutando en el transcurso de todo el año con el inconveniente de que los montos facturados son muy bajos, razón por la que no se llega ni al 30% de ejecución.

Igualmente con la Cnt Santo Domingo a finales del año anterior se firmó un contrato por el valor de \$ 188.655,89 para la Instalación de Telefonía e Internet Fijo.

Por problemas de organización de la Cnt Santo Domingo no se pudo iniciar con las obras tan pronto fue firmado el contrato, pero recién en el mes de Septiembre se iniciaron las labores. Para esto, contamos con la ayuda del señor Nestor Patricio Taco, gente de mucha experiencia en lo que tiene que ver con instalaciones de cable, y que además cuenta con un equipo de trabajo de experiencia probada. Este contrato se ha venido ejecutando desde la fecha mencionada sin mayores inconvenientes, naturalmente con la participación de nuestra gente en la supervisión y control en todo. Hasta el momento tenemos ejecutado el 55%, teniendo como meta terminar máximo hasta el mes de junio del 2017.

El cobro de cartera en este año ha sido bastante eficiente, lo que nos ha permitido tener una buena liquidez. A diferencia de años anteriores se ha logrado llegar a clientes particulares a través de la página de ventas por Internet. Esto ha sido muy positivo ya que ha mejorado nuestro monto de ventas, y ser más reconocidos en el mercado.

Es muy importante mencionar que 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.

Pienso que se tomó una decisión muy acertada el optar por trabajar prestando servicios a la Cnt en representación de otras empresas, 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 la 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. La importación llegó en los primeros días del mes de marzo. Esto ha sido de mucha utilidad ya que prácticamente todo el cable importado se ha logrado ubicar en las diferentes instalaciones que tenemos. Cable drop se utilizó prácticamente el 100% en las instalaciones de fibra realizadas en la zona de Manabí, en la zona del terremoto. La Cnt se vio en la obligación de participar en la recuperación de las zonas afectadas por este desastre natural y participamos en este hecho con la instalación del cable drop. El cable coaxial se ha venido instalando en las

obras de Cnt Cotopaxi y el cable categoría 6 se esta utilizando en las instalaciones con la Cnt Santo Domingo, pero también se ha realizado ventas a clientes particulares a través del mercado libre.

2. MARCO LEGAL Y LABORAL

Cada vez nuestra empresa ha venido fortaleciéndose mas y esto nos ha obligado a cumplir con las leyes a cabalidad. 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 en análisis tuvimos el inconveniente de que la persona de más experiencia y más años en la empresa debía separarse por unos cuantos meses por motivos de embarazo, esto nos obligaba a buscar una persona que la reemplace. Realmente fue una situación muy difícil ya que para este puesto de trabajo se necesitaba contar con personal de mucha experiencia y conocimientos. Esto nos acarreó incurrir en gastos con resultados negativos ya que no se consiguió nada positivo. En el mes de marzo se contrató una persona para que la reemplace pero era muy difícil contar con un buen apoyo especialmente en el área de elaboración de planillas para ultima milla, de tal manera que más bien se le ubicó para desenvolverse elaborando planillas para la Cnt Cotopaxi y Santo Domingo. A mediados de año Xiomar, que prestó sus servicios por mas de 17 años, tomó la decisión de separarse de la empresa para dedicarse a su nuevo bebé. Fue muy penoso pero comprensivo a la vez y no nos tocó mas remedio que aceptar esa decisión. Hubo otro inconveniente dentro del personal, que la persona que reemplazó a Xiomar también resultó embarazada, complicándonos más aun la situación.

La decisión de que la bodega esté manejada por Norma no podría decir que es lo más acertado, pero en todo caso tratándose de algo tan delicado como es la bodega, no tenemos otra alternativa ya que ella dispone del conocimiento de los elementos que forman parte de la bodega.

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 2016.

Enseguida procederé a hacer un análisis del resultado del ejercicio económico del año 2016. Como mencioné anteriormente la empresa ha venido experimentando un crecimiento en todo sentido. Contamos con los equipos y máquinas necesarias para el buen desempeño de nuestras actividades. 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 \$51.067,46 que comparando con la utilidad del año anterior que fue de \$ 27. 811.93 se podría decir que se ha experimentado un importante aumento. En esto también tiene que ver con el aumento del monto de ventas, en este año tenemos un monto de ventas de \$ 984.825,37. Es muy gratificante saber que muchas de las ventas se deben al mercado libre, lo cual ha facilitado y ha permitido tener un mejor flujo de caja ya que estas se realizaron con pago en efectivo.

Este año contamos con un Activo de \$ 434.480,40 que si comparamos con el del año anterior que fue de \$ 517.098,51\$, en parte se podría decir que refleja una disminución pero esto tal vez se deba a que el año pasado terminamos con un valor de Inventario un tanto alto, mientras que este año refleja lo que al momento contamos. Debo mencionar que la cuenta de Bancos es bastante satisfactoria, esto es \$ 123.481,28 refleja un manejo económico solvente. Se ha tomado la decisión de abrir una Cuenta de Fondo de Ahorros en Banco Pichincha, esto es que el banco nos hace un desembolso de \$ 500 mensuales con destino a este fondo que ya tiene un valor importante, esto es \$ 8.045,02. En cuentas por Cobrar aparecen los valores que estimo serán cobrados los primeros días del mes de enero ya que corresponden a valores facturados a la empresa Millatel.

Como se puede observar en el Balance, la cuenta de Pasivos ha bajado muy considerablemente, esto se debe al cumplimiento con las obligaciones y a que en este

año no nos hemos visto obligados a recurrir a nuevos créditos. Este año terminamos con un Pasivo de \$ 184.221,32 que si comparamos con el del año anterior que fue de \$ 303.928,88 es realmente muy satisfactorio. Al momento contamos con valores muy cortos por pagar a las tarjetas de crédito, a los proveedores la deuda tampoco es un valor muy alto que pagar, en todo caso, este valor será cubierto dentro de los dos primeros meses del año.

4. CONCLUSIONES

Como conclusión podemos mencionar que a nivel país y creo que mundial, hay una fuerte recesión y nuestra empresa no ha podido escapar de ella. El resultado obtenido en el presente ejercicio creo que se debe a nuestro trabajo arduo y tenaz, cumpliendo a cabalidad todas las tareas encomendadas, cumpliendo los plazos establecidos de tal manera de no incurrir en multas y a un buen manejo financiero, que de fortaleza a la economía de la empresa, haciéndonos acreedores a la confianza de nuestros proveedores que nos confían la mercadería con el pago a crédito. Igualmente en lo que tiene que ver con los Bancos, hemos ganado la confianza y eso ha permitido que nos concedan sobregiros tan pronto han sido solicitados. De mi parte me siento muy satisfecha porque hemos logrado entrar al mercado vendiendo nuestra mercadería y servicios a personas particulares.

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