

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 2019

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

Una vez obtenidos los resultados del ejercicio fiscal 2019, 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 2019
4. Conclusiones

1.- ENTORNO ECONOMICO

Es muy necesario en este punto, hacer un análisis del desenvolvimiento del ejercicio económico de la empresa durante el año 2019. Como es costumbre, el año que antecede nos ha servido para hacer correctivos y tomar decisiones que nos permitan obtener un mejor crecimiento en cuanto al volumen de ventas y también obtener mejor rentabilidad. Como es de conocimiento, de todos los aquí presentes, al momento el país se encuentra paralizado, por una pandemia que no sabemos hasta donde vamos a llegar. De lo que preveemos, puede ser de 15 días o más, pero de ser así complica mucho al desenvolvimiento de este año que cursamos. Voy al hecho de que, de empeorarse la situación, nos complica cualquier planificación que hagamos para este año. La razón, la paralización de las obras que al momento estábamos realizando, eso significa un retraso en el cumplimiento de las obras y no sabemos las consecuencias.

Como se había comentado el año anterior, en la actualidad, cada vez es más evidente la presencia de consorcios. Nosotros hemos estado intentando asociarnos con otras empresas, con el fin de tener más fortaleza dentro del mercado, pero se ha complicado ya que nuestros asociados tampoco cuentan con los requisitos necesarios para ser tomados en cuenta, las exigencias son tan altas que realmente se requiere de una gran inversión para ponernos a la altura de la competencia.

Cada vez las empresas del estado son más exigentes con los requisitos a cumplir para la concesión de un contrato, esto es tanto en la parte de equipos, como del capital humano, es decir se debe cumplir una serie de requisitos, demostrando que se cuenta con una gran flota de camionetas que van a prestar el servicio así como también equipos necesarios para la medición y certificación del trabajo realizado. Ahora si mencionamos al personal de técnicos, estos ya deben contar, en muchos de los casos, con títulos de tercer nivel, que cuenten con una gran experiencia y naturalmente todo el personal que va a prestar sus servicios en el campo, deben contar con todo el equipo de seguridad ya normado.

Tal como el año pasado, estamos trabajando al servicio de los Consorcios, empresas que tienen contratos con la Cnt. Se podría decir que ha sido un año intenso de trabajo y prácticamente, todo el año hemos tenido obras que realizar. Desde el año 2018 hemos venido realizando obras de instalación para conexión de internet en los paraderos de la ciudad de Guayaquil. Para realizar esta obra, grande por cierto, se contó con el apoyo de Sofía Peralta de la ciudad de Guayaquil, que se encargó de la logística, entrega de materiales y formación de grupos de trabajo, naturalmente que todo esto fue supervisado por nosotros. De igual forma la parte financiera fue solventada en su totalidad por la empresa, todo esto representó el 33% de nuestra facturación.

Algo muy importante que debo recalcar es el contrato obtenido con Telconet, para la instalación de cable de fibra óptica a nivel nacional durante todo el período. Ha sido una obra un tanto conflictiva, por ciertos sectores de acceso conflictivo, pero una obra que nos ha dejado una buena rentabilidad, el 40% de la facturación corresponde a Telconet. Tal vez la parte más difícil fue la fuerte inversión realizada, ya que durante los primeros meses no recibimos ingreso alguno. La ventaja es que para la ejecución de estas obras, contamos con gente especializada y de mucha experiencia en esto, lo que nos dio mucha seguridad y confianza.

De hecho se podría decir que el resto de la facturación, corresponde en gran parte a Totciem, que es muy importante recalcar nos asistieron con alrededor del 20% de anticipo para la ejecución de las obras. Esto, en cierto modo, ayudó a tener un poco más de solvencia para afrontar la ejecución de las obras. En este año se concretó las obras con Totciem en las regiones de Tungurahua, Esmeraldas, Santo Domingo 3 sectores, Carchi, Lago Agrio, que se logró facturar en este año. Estamos ejecutando al momento obras en la ciudad de Ibarra, y otra en Mercado Mayorista, otra obra en Nayón, que esperamos se concrete en los primeros meses del año 2020.

Este sistema de trabajo lo hemos estado utilizando en los últimos años. Por un lado, ha habido la ventaja de que hemos logrado mantenernos en el mercado y naturalmente generar recursos para la empresa, pero por otro lado hay el gran riesgo de que las empresas para las que estamos trabajando no cumplan con el compromiso de pago.

En lo que tiene que ver con la empresa Compucima, hemos logrado de a poco conseguir abonos a su factura que de manera arbitraria, en un comienzo se negó a pagar. En todo caso al final del año la deuda se ha reducido considerablemente.

En el segundo semestre del año, nos vimos obligados a realizar un préstamo ya que todos los contratos demandaban una gran inversión y poco a poco nos fuimos desfasando, recurrimos al Banco del Pichincha para solicitar un crédito de \$100.000,00 lo cual conseguimos de manera oportuna. A los dos meses de realizado el crédito ya contamos con liquidez, de tal manera que pagamos \$70.000 quedándonos con la deuda de \$ 30.000,00 que lo pagamos mensualmente por el lapso de 21 meses. A esta fecha tenemos como saldo a pagar 14 meses.

Quiero reconocer la gran gestión de Mauricio Escorza, que constantemente ha estado en la búsqueda de proyectos, y de igual manera manejando todos con la entrega total, se podría decir que esto es el resultado de la búsqueda, desde el año anterior, de proyectos que se han trabajado, y se concretaron en este año. El Consorcio Totciem, empresa proveedora de servicios a la Cnt, nos contrató para realizar varias obras para la instalación de cable de última milla. La modalidad de esta empresa es el pago del 25% al inicio de la obra, luego el 15% una vez la obra terminada, lo cual ya nos permite facturar y el 60% restante al mes de haber entregado la factura. Debo mencionar que la rentabilidad es baja, pero la ventaja es que se arranca con un anticipo y eso nos permite afrontar los gastos surgidos al menos en un principio. Nuestra obra inicial fue en la ciudad de Ambato y casi a la par en Esmeraldas.

Aparte de esto hemos realizado trabajos para la Cnt en última milla en la ciudad de Guayaquil y la construcción de paraderos también última milla.

La recuperación de cartera en este año, como indiqué anteriormente ha sido complicada, si tomamos en cuenta que hemos venido trabajando desde el año 2018 en la ejecución de obras en los paraderos de Guayaquil, esta obra, en lo que tiene que ver con lo económico que nos ha tocado invertir, un valor muy considerable. Toda esta obra se facturó a través del Consorcio Andino y recién en el mes de agosto nos fue posible facturar, con la ventaja de que esta factura fue cancelada en el mismo mes.

Como ha sucedido en años anteriores, Debemos 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 compromisos adquiridos.

Algo muy relevante es mencionar la firma del contrato con la Ctn para la instalación de Sistemas de Dth para la ciudad de Quito, por un monto de \$ 500.000,00, no podríamos decir que en esto somos novatos, ya que hace dos años aproximadamente tuvimos un

contrato similar, pero si se puede decir que es una nueva experiencia ya que se aplicará una nueva tecnología y se requerirá de accesorios nuevos, que en el mercado en la actualidad no se encuentra, para lo que nos tocaría hacer una gran importación.

Como siempre, en lo que tiene que ver con el sistema financiero, 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.

2.- MARCO LEGAL Y LABORAL

En este año de análisis, ha sido un tanto conflictivo en lo que a material laboral se refiere. Debo mencionar una situación surgida con un empleado que nos vimos obligados a despedirle, se trata de Bryan Espinoza que nos había colaborado por varios años. El empleado mencionado estaba a cargo en la ciudad de Ambato de una obra de Totciem, lastimosamente no realizó el trabajo con la responsabilidad que se requiere para esto, la obra totalmente descuidada. Esto causó muchos problemas ya que la obra debía ser entregada en el mes de diciembre del año anterior, Bryan desapareció y lo más grave, con la poca documentación que había generado, nos vimos en la necesidad de contratar personal extra para que vaya a la ciudad de Ambato, haga un recorrido por la obra y saque un reporte de las tareas que estaban ya concluidas. Las consecuencias de esto fue, que recién en el mes de febrero pudimos facturar, luego de un trabajo difícil de recuperación de información. No todo quedó ahí, luego tuvimos una demanda de él en el Ministerio de Trabajo, y no nos tocó mas que darle una indemnización por despido. Nos complicó también porque una de nuestras colaboradoras, la encargada de elaborar planillas de cobro, se embarazó. Estábamos conscientes que a partir del mes de septiembre ya no podíamos contar con ella y contratamos de forma oportuna a una persona para que aprenda, pero no obtuvimos buenos resultados, tal vez sea un trabajo que demanda mucha experiencia, en definitiva la presentación de las planillas a Cnt, que son indispensables para la facturación, fue un verdadero tormento, fue una pérdida de recursos terrible, y por ende pérdida de dinero. Al fin en el mes de diciembre ya se pudo facturar en su totalidad la obra Cnt Guayaquil.

En La empresa, como es nuestra característica, maneja de una forma cuidadosa el marco laboral, no puede correr el riesgo de no someterse a las leyes laborales, todas las obras ejecutadas, por seguridad afiliamos al less a todo el personal que participa en ellas.

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.

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 con la dificultad, antes mencionada, de que no logramos encontrar una persona adecuada para la elaboración de planillas.

3. ANALISIS DE LOS RESULTADOS DEL AÑO 2019.

Si hacemos una comparación del movimiento económico del año 2018 y el 2019, se puede ver una notoria mejoría. Ha sido un año de mucho trabajo, pero lastimosamente no se ha podido reflejar mucho en la facturación ya que si hemos tenido problemas.

Problemas políticos han perjudicado mucho a la ejecución y culminación de las obras, y esto ha retrasado en el proceso de facturación. Como es de conocimiento de todos, hubo una para de unos cuantos días en el mes de Octubre, debido a la protesta pública en contra del aumento de los combustibles, del sector indígena del país. Todo esto ha representado un retroceso para la oficina. Debo mencionar que las obras realizadas para Telconet se culminaron en este año, pero no se logró facturar todo, ya que se debe contar con todas las aprobaciones de parte de la empresa. Igual sucede con la empresa Totciem, que logramos facturar hasta fines de año la obra de Lago Agrío, cuando ya habíamos culminado en el mes de julio.

La empresa en lo que tiene que ver con ofertas de trabajo, no ha tenido problemas, como mencioné anteriormente, hemos trabajado arduamente, cumpliendo a cabalidad con las tareas encomendadas, pero si se han presentado problemas ajenos a nuestra voluntad.

Al momento haré un análisis cuantitativo del resultado económico arrojado en el año anterior, 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.

Revisando el Estado de Pérdidas y Ganancias podemos ver que arroja una Utilidad de \$6465,33 que si comparamos con la del año anterior que fue de \$1763,53 se puede observar un aumento no muy considerable pero si se puede hablar de una recuperación en las ventas. Es lógico pensar que si nuestras ventas subieron también el resultado financiero iba a subir. Yo diría que el resultado obtenido nos ha permitido mantenernos en el mercado, se podría mencionar que este año en comparación con el anterior, ha tenido mejores resultados, principalmente porque todo el año hemos tenido trabajo, pero también es notorio que no se obtuvo la rentabilidad deseada, posiblemente porque el margen de utilidad ha sido bajo, especialmente las obras de Totciem que si bien nos dieron estabilidad y flujo de caja, el margen de ganancia ha sido muy pobre. Los ingresos y ventas dentro de este período fiscal suman un monto de \$

754.034,69 que si comparamos con el año anterior que fue de \$ 533.706,56 podemos fácilmente establecer que el monto de ventas ha mejorado sustancialmente.

De igual manera se puede observar si comparamos los Activos, se ha obtenido una mejora considerable ya que en el año anterior nuestros Activos sumaban \$ 372833,87 y este año contamos con un valor de \$ 413.968,46 monto muy considerable. Justamente si nuestro Activo ha tenido una subida considerable es porque el monto de Bancos está en el valor de \$ 88.343,43 que considero refleja un buen flujo de caja y una buena estabilidad económica, igual se refleja un monto de Facturas por cobrar de \$ 121.034,00, dinero que esperamos se recuperen en los primeros meses del próximo año.

Como se puede observar en el Balance, la cuenta de Pasivos en el año anterior tiene un valor de \$ 125452,12 que comparando con este año que es de \$ 129.648,09 que ha sufrido una alta no muy considerable, esto no lo podemos considerar como negativo ya que estamos en capacidad de cubrir nuestras obligaciones.

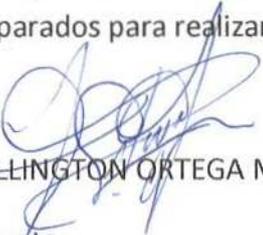
4. CONCLUSIONES

Como conclusión, puedo mencionar que a pesar de las dificultades que la empresa ha tenido durante el año, de orden laboral, político y por que no decirlo de contar con los recursos suficientes para lograr entrar en el mercado como empresa independiente, pienso que hemos tenido resultados halagadores. Como en algún momento se mencionó, ha sido un año muy difícil, en donde siempre se evidencia una falta de toma de decisiones de parte del gobierno, que vayan en favor de las empresas, por el contrario, siempre están pensando en la creación de nuevos impuestos y contribuciones que lo que hacen es debilitar a las empresas que de una u otra manera generamos recursos para el país.

Como siempre he mencionado con cada obra realizada, adquirimos mas experiencia, 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.

Siempre tendremos un espíritu de lucha y deseos de ir hacia arriba, tratando de alcanzar metas muy altas. Esperemos el próximo año que viene se concreten los proyectos para los que hemos estado trabajando.

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