

1385

Outsourcing de Servicios Integrados



Quito, 14 de enero de 2014

Señores:
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

Presente.-

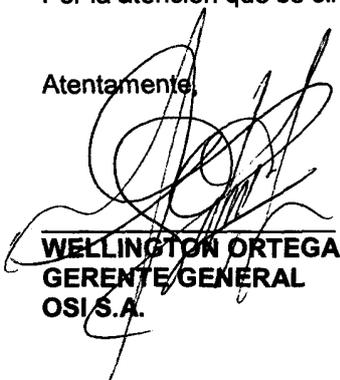
De mi consideración:

Luego de un cordial y atento saludo, en cumplimiento a lo solicitado la presente tiene por objeto hacer llegar a usted los documentos a continuación detallados:

- INFORME DE GERENTE GENERAL DE 2012
- NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS DE 2012

Por la atención que se sirva dar a la presente, anticipo mi agradecimiento.

Atentamente,



WELLINGTON ORTEGA
GERENTE GENERAL
OSI S.A.



14 ENE 2014

Sr. Jefferson Quilumba M.
C.A.U. - QUITO

INFORME DEL GERENTE GENERAL

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES

OUTSOURCING DE SERVICIOS INTEGRADOS OSI S.A.

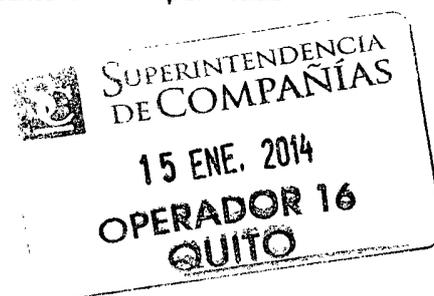
PERIODO CORRESPONDIENTE ENTRE

EL 1 DE ANERO AL 31 DE DICIEMBRE 2012

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 2012
4. Conclusiones



1.- ENTORNO ECONOMICO

Si nos remitimos a los balances de la empresa, podemos ver que nos hemos mantenido todo el año en buenas condiciones. Hemos trabajado durante todo el período para la Cnt, lo cual implica un trabajo bajo mucha presión pero con resultados muy positivos. Quiero recalcar de antemano que el hecho de trabajar para la Cnt, no nos ha permitido realizar ninguna otra actividad comercial, ya que se ha realizado alrededor de unas 400 obras lo que ha requerido de todo el esfuerzo y participación del personal que trabaja a nuestro cargo. Igual que en ocasiones anteriores, esta vez ha sido necesaria la participación de personal externo, los mismos que se han encargado del trabajo de campo, pero siempre bajo la responsabilidad, supervisión y planificación de la empresa. El año iniciamos realizando obras para la Cnt que correspondían a un contrato celebrado el año anterior por el valor de \$ 180.000 y posteriormente otro de \$ 63.000. Estos contratos nos ayudaron a poder cumplir con todos nuestros compromisos económicos, adquiridos justamente para invertir en la compra de materiales y mano de obra, necesarios para la ejecución de las obras. Posteriormente tuvimos la oferta de la Cnt de trabajar bajo la modalidad de un Convenio Pago. Si bien es cierto, esto implica mucho riesgo ya que estamos trabajando bajo ningún amparo legal y por otro lado, siempre se presenta el problema del factor económico, ya que para la ejecución de las obras no contamos con un anticipo monetario de parte de la Cnt, esto implica realizar una inversión muy alta.

Bajo esta modalidad realizamos alrededor de 220 obras lo que implicó una facturación de \$ 618.480 en el mes de julio. Este valor ingresó a la oficina en el mes de agosto.

Como es de conocimiento general, durante todo el año hemos tenido la expectativa de adquirir una nueva oficina, es mas, se dio un anticipo de \$ 20.000 con el fin de tener asegurada la compra. Aprovechamos de este gran ingreso para concretar la compra, esto es el departamento y un parqueadero por el valor de \$ 85.000. Tuvimos que realizar algunas adecuaciones y mejorar las instalaciones, esto es cambio de ventanas, sanitarios, griferías, pisos, etc. Aprovechamos la ocasión para cambiar todo nuestro mobiliario, ya que el anterior no se encontraba en buenas condiciones. Todo esto nos demandó un gasto de alrededor de \$ 35.000, pero con la satisfacción de que al momento contamos con unas instalaciones nuevas, elegantes y modernas.

También aprovechamos para poner en pólizas tanto en el Banco Pichincha como en el Banco de Guayaquil, una cantidad estimable de dinero, valor que nos ha servido para seguir invirtiendo en el manejo del negocio.

En el mes de octubre, nuevamente tuvimos la propuesta por parte de la Cnt, para trabajar bajo la modalidad de Convenio Pago. Concientes del riesgo, que esto implica, aceptamos bajo ciertas condiciones, esto es monto y tiempo de trabajo. Desde finales del mes de octubre hasta finales de año, hemos venido colaborando con la Cnt, con la intención de continuar con el trabajo, ya que al momento hemos arrancado con capital de inversión .

Este momento quiero recalcar el arduo trabajo que hemos venido desempeñando, y a la vez la capacidad que tenemos para cumplir con las obras encomendadas. Claro está que en lo que va del año, ha sido necesario invertir en la compra de 2 máquinas fusionadoras mas y un equipo de prueba, equipos muy necesarios para realizar estas obras. Algo que también es digno de mencionar, es la fuerte inversión que la empresa debe realizar, si hablamos de un contrato de \$ 600.000 la inversión será aproximada de \$ 450.000, cantidad muy elevada para nuestra empresa. Nuestra fuente principal de financiamiento siempre ha sido la bancaria, dígase el Banco del Pichincha, Banco de Guayaquil y las tarjetas de crédito que realmente otorgan créditos con bajo interés.

Debo manifestar lo satisfactorio 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. De igual manera la parte económica ha sido un factor muy complicado ya que el hecho de buscar financiamiento para cumplir con los proyectos nos ha desgastado, encontrándonos muchas veces en momentos de angustia. Debemos reconocer que la Cnt es una empresa que ha cumplido a satisfacción con los pagos, lo complicado ha sido recopilar toda la información, atenerse a los formatos asignados por ellos, lo cual ha sido muy extenso, ya que toda

documentación cuenta con varias firmas de responsabilidad. Una vez presentadas las planillas y toda la documentación por ellos requerida, no ha tomado más de 15 días para el pago.

Como se puede observar en el Balance de Resultados, este arroja una utilidad, la cual definitivamente le atribuyo al esfuerzo, dedicación y trabajo de cada uno de los empleados, y considero que el mejor de nuestros clientes ha sido la Cnt, en la instalación de Fibra Optica Ultima Milla, que estamos hablando aproximadamente de un monto de \$ 1'000.000,00.

2. MARCO LEGAL Y LABORAL

Frente al gran crecimiento de trabajo, viene consigo la necesidad de contratar mas personal, en el área administrativa especialmente, con el fin de contar con apoyo en la elaboración de formularios y documentación para la Cnt. En lo que se refiere a las instalaciones para la Cnt nos hemos manejado con alrededor de 8 grupos de trabajo, los mismos que han cobrado sus haberes emitiéndonos 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, muchas veces cumpliendo jornadas más allá de las 8 horas diarias, con el fin de premiar el gran esfuerzo del personal, en el mes de agosto se les otorgó un bono.

3. ANALISIS DE LOS RESULTADOS DEL AÑO 2012.

Ante todo debo manifestar que el presente ejercicio económico ha sido de resultados muy positivos, hemos tenido una recuperación económica total, tal es así que como manifesté anteriormente, hemos tenido \$ 150.000 invertido en pólizas con el fin de tener un capital de trabajo para futuras inversiones. 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, esta vez, a diferencia del año anterior, pudimos hacer uso de las utilidades y beneficios de nuestro trabajo, con la adquisición de la oficina y estrenando instalaciones muy cómodas y elegantes.

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 \$ 48.907,05 que si comparamos con el resultado del año anterior que fue una utilidad de \$ 63.925,96, ha sufrido una baja considerable, posiblemente esto se deba a los gastos incurridos en la instalación y el mobiliario de la nueva oficina .

Las Ventas este año tambien han sufrido una baja, no muy considerable, en todo caso este año hemos facturado \$ 1018.799,33 frente a \$ 1'028.918,42\$ que facturado el año pasado. Aquí tenemos una explicación bastante lógica. El año anterior firmamos un contrato para realizar el georeferenciado en la Cnt, este contrato ha tenido una serie de problemas ya que pospusieron la entrega de los planos para otra ocasión. Esto implica una facturación de aproximadamente \$ 170.000.

Este año contamos con un Activo de \$ 332.785,81 que frente al Activo del año pasado que es \$ 251.974,39. Haciendo un análisis de esta variación, corresponde ante todo a la adquisición de equipos necesarios para la elaboración del trabajo, esto es equipos de prueba, computadores, el vehículo y ante todo consta en el activo el valor pagado por concepto de la compra del departamento, ya que como mencioné anteriormente no está aun legalizado.

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 \$ 4 236.905,16 166.587,17, mientras que el año anterior fue de \$ 166.587,17.

Debemos recordar que el año anterior había muchos problemas por la falta de equipos de prueba y maquinas fusionadoras, la adquisición de estas maquinas era de extrema urgencia, fue asi como compramos 2 fusionadoras y un equipo de prueba OTDR, estamos seguros que van a ser de gran ayuda. Algo que tambien debemos mencionar es la adquisición del vehículo ya que al momento de realizar las fusiones nuestra gente sale en el vehiculo de la oficina, lo cual da mas seguridad ya que los equipos que van cargando son de alto costo, como se había mencionado anteriormente.

4. CONCLUSIONES

Es satisfactorio el resultado que ha tenido en este año la empresa, especialmente si al monto de trabajo nos referimos, durante todo el año hemos realizado instalaciones de cable de fibra óptica para la Cnt, lo cual ha dejado muy en alto el nombre de la empresa, ya que hemos realizado alrededor de 400 obras, todas estas sin problemas y cumpliendo los tiempos establecidos por la Cnt.

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.

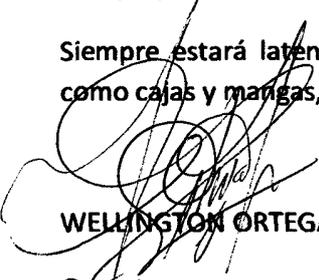
El próximo año que viene tenemos muy buenas perspectivas, nuestra intención es continuar trabajando para la Cnt, tenemos una propuesta muy interesante, aparte de seguir realizando las instalaciones de cable de fibra óptica.

Debo mencionar la gran satisfacción que significó para nosotros contar con unas instalaciones más cómodas y elegantes, realmente la oficina anterior resultaba muy pequeña, pues ahora contamos con espacios mas definidos y el departamento técnico y una bodega de muy buen tamaño.

Adicional a esto debo manifestar que tambien se adquirió dos espacios como garaje los mismos que fueron muy bien aprovechados ya que cuando hubo la necesidad de tener cable de fibra óptico, los mismos que tienen un tamaño muy considerable, fueron colocados en el garaje, así como tambien los materiales de volumen y peso grandes, dígase los herrajes, preformados, los kits de subida a poste, etc.

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

Siempre estará latente la posibilidad de importar cable y accesorios de fibra, tales como cajas y mangas, de gran demanda en nuestro mercado.



WELLINGTON ORTEGA M.

Gerente

