

INFORME DEL GERENTE GENERAL

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES:
OUTSOURCING DE SERVICIOS INTEGRADOS OSI S.A.

PERIODO CORRESPONDIENTE ENTRE
EL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2.006

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

Como es costumbre, el presente informe lo voy a dividir en los siguientes parámetros, con la finalidad de tener un mayor enfoque del estado de la compañía .

1. Entorno económico
2. Marco Legal y Laboral
3. Analisis de los resultados del año 2.006
4. Conclusiones.

1. ENTORNO ECONOMICO

Realizando un análisis de los estados financieros de la empresa, debo manifestar que la compañía ha experimentado un buen crecimiento económico. Si hacemos una comparación con los estados financieros de los años anteriores, podemos decir que con la recuperación de esta cartera, nuestros pasivos, (cuentas por pagar, a corto plazo) estarían cubiertos. Esto a la compañía le representa un alto grado de tranquilidad, ya que al cabo de tres años, podemos decir que la empresa va a contar con un flujo de caja satisfactorio.

Es satisfactorio mencionar que Osi ha conservado sus clientes, mencionando entre los más importantes al Iess, a nivel nacional, lo cual representa un 60% del total. Debo también mencionar al Municipio de Quito, Iica, Fondo de Solidaridad, Superintendencia de Telecomunicaciones, Unibanco, Markplan. Tenemos la satisfacción de contar con clientes nuevos como Aneta, Sesa, Cooperativa Bellavista, Recap, Infortech, Oim.

Considero que todo esto se debe a la confianza que nuestros clientes han depositado en nosotros, y varios de nuestros nuevos clientes se debe a las referencias dadas por clientes antiguos.

Debo mencionar que el rubro más importante para la empresa, aun sigue siendo la instalación de cableado estructurado, en este año se han realizado varias instalaciones y con clientes nuevos, lo cual implica una gran satisfacción.

Algo que en los últimos años ha tomado fuerza son las instalaciones con fibra óptica, y cableado estructurado categoría 6.

Como es de esperarse, en los primeros meses del año, las ventas son muy bajas, pero en los dos últimos meses del año, las ventas tienden a aumentar muy considerablemente, especialmente en la venta de equipos, generándose muchas veces problemas, ya que las compras se deben realizar con el riesgo de que no nos entreguen a tiempo, ya que las fábricas en Estados Unidos cierran después de las fiestas de Navidad. En todo caso,

pienso que estos meses nos han ayudado a mantener la estabilidad económica que al momento disponemos.

2. MARCO LEGAL Y LABORAL

En este aspecto, pienso que la empresa al momento cuenta con un equipo de trabajo, de mucha confianza. Esto nos ha permitido trabajar de una manera más organizada y cumplir a tiempo con nuestras ofertas. Pienso que en el área de instalaciones de cableado estructurado, en donde se debe aplicar una buena logística, no hemos tenido inconvenientes, es más hemos logrado organizarnos de mejor manera. De igual modo para este tipo de trabajos, contamos con un equipo de confianza que nos ha permitido afianzar nuestro buen nombre.

En el área de ventas, en lo que tiene que ver con elaboración de ofertas, en parte se ha logrado superar el inconveniente, ya que están a cargo de esto, dos personas conocedoras del tema, por supuesto que hay que superar algunos inconvenientes que aun se presentan, ya que los conocimientos en el área técnica deben ser muy extensos, pero se ha logrado superar en parte.

3. ANALISIS DE LOS RESULTADOS DEL AÑO 2006

Haciendo un análisis en general, sobre los resultados económicos, pienso que ha sido un año muy positivo, creo que en este año la empresa ha logrado una mayor estabilidad económica, que nos va a permitir, una vez recuperada la cartera, cumplir con todas las obligaciones pendientes de pago.

Algo que representa un problema muy grave para nosotros es el hecho de que nuestra inversión se recupera muy lentamente. Tomando en cuenta que vendemos a empresas del estado, y éstas antes de realizar un pago, tienen que cumplir con una serie de requisitos, esto hace que la empresa atravesase por problemas económicos, ya que en muchas ocasiones la cartera vencido ha llegado a los treinta mil dólares y se ha recuperado en tres o cuatro meses, lo cual para nuestra y cualquier empresa resulta un problema.

Como se puede observar en el balance, este año la utilidad es de US\$ 7.534.80 lo cual representa un incremento con respecto al año anterior, del 21.27%, lo cual no nos deja totalmente satisfechos, pero considero que es un gran logro.

El monto de ventas en el presente año es de US\$ 217.596.46 que en comparación con las del año anterior que fueron de US\$ 194.818.21, lo cual representa un incremento del 11.69%. Realizando una comparación con los años anteriores, se puede notar muy claramente que las ventas cada vez van para arriba.

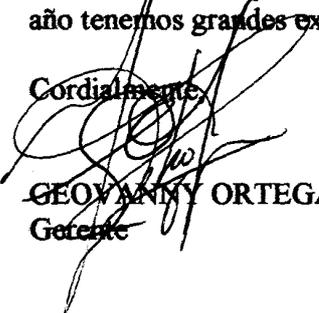
Nuestros Activos en este año suman US\$ 117.807.16 que con respecto a los del año anterior US\$ 94526.90 hay un incremento del 24.63%. Es un incremento bastante considerable, esto se debe a que nuestras Cuentas por Cobrar son altas, el inventario también cuenta con un monto muy considerable y la oficina ha invertido en la compra de equipos de computación.

Los Pasivos este año tambien son muy altos US\$ 102.394,99 con un incremento en relación al año anterior de 30.85%. Esto se debe a que en el ultimo mes hemos comprado mercaderia que va a ser facturada en el proximo año, es por esto que el monto de inventarios es alto y por consiguiente las cuentas por pagar suben.

4. CONCLUSIONES

Como conclusión puedo manifestar que la empresa ha tomado un mejor rumbo, contamos con clientes que confian plenamente en los servicios que prestamos, eso hace que la empresa tenga más estabilidad. Creo que la gran mayoría de los proyectos que teniamos del año pasado se concretaron en este, y lo que es mejor aún, para el próximo año tenemos grandes expectativas que espero, de igual manera se lleguen a concretar.

Cordialmente,



GEOVANNY ORTEGA M.

Gerente