

84223

## 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 2.008

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 2.008
4. Conclusiones

### 1. ENTORNO ECONOMICO

Después de haber hecho un análisis de los Balances y los reportes mensuales de ventas que ha realizado la empresa, se puede observar que las ventas en este año se han incrementado considerablemente, tomando en cuenta que los primeros meses del año se obtuvieron dos contratos muy importantes con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

Es necesario recalcar que es muy importante para nosotros mantener al Iess como un cliente preferente ya que el monto de ventas a esa institución es del 60% aproximadamente. Debo mencionar la implementación del cableado estructurado y eléctrico en el Hospital del Iess Ambato, así como también la provisión de equipos informáticos a todo el Hospital del Iess Latacunga y el Seguro de Salud Centro. Dentro de los grandes logros esta la provisión de equipos y cableado estructurado al Iess Nueva Loja, Iess La Troncal, instituciones que han confiado en nosotros debido a la gran experiencia que tenemos en la implementación de Centros Informáticos.

Este año también hicimos la instalación de cableado eléctrico al Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y Becas, con el inconveniente de que la obra inició en el mes de mayo, se hicieron puntos adicionales a los mencionados en el contrato, lo cual generaba un incremento en el valor, y por asuntos legales, ya que el IECE debía justificar este incremento, se generó una serie de problemas, y apenas en el mes de septiembre se pudo facturar, quedando otros trabajos adicionales realizados en la misma fecha de mayo, pendientes para facturar en el próximo año. Este año también hemos atendido al Municipio de Quito, con el mantenimiento de radios.

Es muy importante hacer notar, que en el transcurso del año 2008, se han concretado muchos proyectos, lo cual nos ha mantenido muy ocupados en la ejecución de los mismos, durante todo el año.

Como podemos ver las ventas en este año han subido con respecto al año anterior, pero no podemos decir lo mismo en el aspecto económico debido a una ley emitida por el

gobierno en la que se disponía que a las instituciones estatales no se debe facturar con Iva, como se puede ver el 95% de nuestras ventas son a instituciones estatales. Esta disposición y sumada a los problemas con el IECE ha hecho que nuestra liquidez en caja se complique mucho, recurriendo a préstamos para poder financiar los trabajos. Si observamos y hacemos un análisis del balance tenemos un crédito tributario elevado lo cual ha perjudicado a nuestra liquidez, terminando el año con una fuerte deuda.

La calidad de servicio y garantía de nuestro trabajo, ha permitido que nuestros clientes se sientan satisfechos, recomendando nuestro trabajo a otras empresas que ya forman parte de nuestra cartera de clientes.

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

Como en años anteriores, pienso que la empresa cuenta con un equipo humano de gran confianza, en el área técnica se incrementó una persona, con esto se ha logrado tener mayo tranquilidad al momento de cumplir con nuestro trabajo. La ventaja es que también contamos con un equipo de apoyo importante en el área de cableado estructurado. Son personas que han trabajado varios años con nosotros, lo cual les ha dado experiencia y nuestros trabajos pueden ser entregados a tiempo y con calidad.

Igualmente en el área administrativa se requirió la ayuda de otra persona más, para el área de recepción, de esta manera las otras personas pueden dedicarse más a la atención al cliente.

Como se mencionó anteriormente, todas las ventas al sector público se deben hacer sin el cobro del Iva, teniendo la posibilidad de recuperar este valor a través de un reclamo al Sri, esto implica que nuestra contabilidad esté totalmente depurada y presentar una serie de documentos que acrediten nuestro reclamo. Para esto se tiene destinada una persona, ya que debe generar cuadros de ventas con copias de respaldo, cuadro de compras igualmente con las copias de respaldo. Nuestra meta es hacer este reclamo en los primeros meses del año.

Una de nuestras metas anteriores ha sido realizar el aumento de Capital de la empresa, esto se ha venido complicando en el transcurso del año, razón por la que vimos la necesidad de contar con el apoyo de una persona especializada en leyes, que nos ayude con la conclusión de esta meta, esperamos que en el año venidero, esto se haga una realidad.

## **3. ANALISIS DE LOS RESULTADOS DEL AÑO 2.008**

Haciendo un análisis en general de los resultados del ejercicio económico 2008, se puede considerar como muy satisfactorio, pero como manifesté anteriormente nuestro flujo de caja se ha perjudicado ya que el valor del Iva pagado que anteriormente se podía recuperar, ahora se encuentra en el Activo bajo el nombre de Crédito Tributario, un valor muy alto considerando el tipo de empresa que somos. Si podemos apreciar, \$47825.82 que es el Crédito Tributario al cierre del ejercicio frente a \$ 29865.8 que es la utilidad, fácilmente podemos deducir lo complicados que estamos con ese valor que debemos recuperar, pero que por el momento nos perjudica mucho.

Como se ha manifestado anteriormente, la empresa ha tenido un aumento muy considerable en lo que a ventas se refiere, obteniendo en esta ocasión una utilidad en el ejercicio económico de \$ 29.865.80, muy por encima si comparamos con la del año anterior que fue de \$ 17431.33, esto significa que hay un incremento en porcentajes del 171.33 %. Pienso que me siento muy satisfecho con los resultados obtenidos.

Considero que el valor que tenemos por recuperar del Crédito Tributario, va a permitir cancelar todas o una parte muy considerable de las deudas, las cuales naturalmente han sido contraídas durante todo el año.

Es decir, se puede manifestar que la economía de la empresa, está controlada y equilibrada, haciéndonos sentir mas estables y tranquilos.

Si comparamos las ventas realizadas este año que fueron \$ 502.002.13 y las del año anterior \$ 375.237.57 se puede a simple vista ver un incremento muy considerable, esto es \$ 126.764.56 que corresponde al 33.78% mas. Considero que es un incremento muy satisfactorio.

Este año nuestros Activos suman \$ 140.969.57 que con respecto al año anterior fueron de \$ 102.879.80 que corresponde a un incremento del 37.02 %. Esto pienso se debe a lo comentado anteriormente que es el valor del Crédito Tributario pendiente de recuperar en el siguiente ejercicio económico. De igual manera hay una suma alta que recuperar por cobro de facturas emitidas en este año.

Los Pasivos en este año al momento han sufrido una fuerte alza debido a que nos hemos visto obligados a obtener préstamos con el fin de cumplir con nuestras obligaciones, lastimosamente en este caso también podríamos mencionar el perjuicio que nos ha ocasionado el hecho de tener un valor tan alto por recuperar correspondiente al crédito tributario, de igual manera ha perjudicado mucho el hecho de que el IECE no nos haya cancelado facturas emitidas en este año, quedando pendientes para el próximo. Al momento contamos con un Pasivo de \$ 106.126.68 mientras que el año anterior fue de \$ 78.104.14 esto es un incremento del 35.88 %.

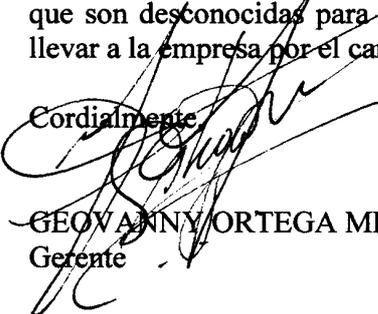
#### 4. CONCLUSIONES

Como se puede apreciar después de realizar este análisis, la empresa ha logrado un gran volumen de ventas, considerando que el Iess realmente es nuestro mejor cliente. La razón por la que este año ha resultado un tanto difícil, en el área económica es debido a que la empresa prácticamente ha tenido que financiar el valor del Iva pagado, este valor como es de esperar, ha ido incrementándose mes a mes, perjudicándonos en nuestro flujo de caja. Aparte de esto, debo mencionar el gran perjuicio que causan ciertas empresas que por falta de planificación y buena organización nos han perjudicado con los pagos excesivamente retrazados. Me refiero específicamente al IECE en donde el trabajo se hizo en el mes de mayo, y recién en el mes de septiembre nos permitieron facturar una parte del trabajo, ya que tenían que solucionar ciertos problemas legales para poder facturar el resto, quedando pendiente para el próximo año.



Para el año que viene, tenemos un gran reto, ya que está dispuesto que a partir de enero todas las ventas que se deseen realizar al estado deben ser a través del portal de Compras Públicas. Esto permitiría que tengamos acceso a ciertas empresas del estado que son desconocidas para nosotros. En todo caso queda el gran deseo de trabajar y llevar a la empresa por el camino del éxito.

Cordialmente

  
GEOVANNY ORTEGA MERA  
Gerente

