

INFORME DEL GERENTE GENERAL

A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE WORKFORCE S.A. PERIODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2010

- En el ejercicio económico 2010, la compañía como parte de su estrategia empresarial, decidió impulsar el servicio de alimentación para la generación de nuevos ingresos, considerando la dificultad de la consecución de nuevos contratos en el área de limpieza en el sector público.

En el segundo semestre del año, se consolidó el proyecto iniciando con la implementación del restaurant cuyo nombre comercial es Apetit, esto naturalmente incremento las inversiones, ocasionando una restricción temporal del capital de trabajo hasta la finalización del ejercicio y comienzos del 2011, constituyéndose, esta como la condición especial en cuanto a generación de otros ingresos presentados en el ejercicio, el mismo que de acuerdo al proyecto previamente establecido, empezará a consolidarse en el segundo trimestre del año 2011, haciéndose indispensable para mantener un buen control la compra de un nuevo sistema contable y tributario que ayude al registro y proporcione información adecuada y oportuna, aun mas considerando que el siguiente período inicia la Transición a las Normas Internacionales de Información Financiera, por lo que los Estados Financieros del ejercicio 2010 ya han sido revisados por el personal contable y de auditoría interna para este objetivo preparando los datos a diciembre de este año que deben ser convertidos a la nueva normativa financiera.

Debo informar que diciembre fue el último mes que contamos con el cliente Petroecuador, lo que ocasionara una baja en nuestra facturación, a quien le proporcionamos el servicio de limpieza por el lapso de 4 años y a pesar del excelente servicio ofrecido, al participar por el Portal de Compras Públicas (sistema de compras público), no pudimos competir con el nuevo proveedor ya que el valor ofertado era menos que los costos reales y no nos generarían ninguna utilidad.

Las políticas implementadas por el actual gobierno en lo concerniente al sistema de compras públicas y el margen de preferencia para las Pymes y Pequeñas empresas, hace más difícil competir, en el área de limpieza donde se han creado un sinnúmero de empresas o asociaciones que manejan costos por debajo de los reales.

Workforce ha mantenido contratos recurrentes y se han consolidado nuevos clientes, que si bien es cierto su facturación no es material, pero permite dar cierta imagen adicional al contar con ellas. Hemos renovado contratos de servicios con Colonial por un año y Holcim por dos años. La gestión del año 2010 nos ha permitido brindar servicios a la altura de las necesidades de nuestros clientes; la mística y compromiso del personal, así como el apego y respeto de quienes han mantenido alguna relación con nosotros, la ayuda invaluable de los bancos con los que trabajamos han sido factores muy importantes para que podamos continuar operando, a pesar de las dificultades propias del mercado y las limitaciones de recursos que se presentaron.

- Se ha cumplido las disposiciones de la Junta General y el Directorio en lo concerniente a sus estatutos y definiciones previamente establecidas, las políticas a seguir en el presente año se han encaminado a considerarla como una empresa en marcha, por lo cual constituye un objetivo indispensable, el mismo que se sujetará a las políticas del gobierno y a las estrategias empresariales que se implementen.
- El año 2010 para WORKFORCE S.A., constituyo un avance para consolidar los planes y objetivos trazados, como son por ejemplo la consecución de nuevos clientes, un mejoramiento continuo de procesos, una constante política de capacitación para todo el personal y planificar el mejoramiento de sus índices financieros.
- Este periodo para Workforce ha sido el año de inversión y consolidada esta, en el transcurso del año 2011, podremos ver los resultados positivos.

- En el ejercicio 2010 se ha presentando los siguientes resultados:

Resultado de la Gestión 2010:

Detalle	2009	2010	Variación	% Variación	% Ingresos 2009	% Ingresos 2010
Ingresos	1.549.909,48	1.731.091,82	181.182,34	11,69%	100,00%	100,00%
Gastos de Personal	-1.395.327,56	-1.495.689,91	-100.362,35	8,40%	-90,03%	-86,40%
Gastos Administrativos	-136.000,66	-234.035,77	-98.035,11	72,08%	-8,77%	-13,52%
Otros ingresos	25.513,41	12.329,88	-13.183,53	-51,67%	1,65%	0,71%
Otros egresos	-2.536,84	-10.848,34	-8.311,50	327,63%	-0,16%	-0,63%
Gastos Financieros	-10.021,61	-7.132,30	2.889,31	-28,83%	-0,65%	-0,41%
Resultado contable	31.536,22	-4.284,62	-35.820,84	-167,10%	2,03%	-0,25%

Situación financiera:

Detalle	2009	2010	Variación	%	% Activos 2009	% Activos 2010
Efectivo y Equivalentes de efectivo	13.826,90	2.854,17	-10.972,73	-79,36%	3,76%	0,78%
Cuentas por cobrar	246.328,82	265.013,54	18.684,72	7,59%	67,00%	72,10%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	260.155,72	267.867,71	7.711,99	2,96%	70,76%	72,88%
Activos Fijos	106.299,96	95.666,08	-10.633,88	-10,00%	28,91%	28,03%
Otros Activos - Garantías	1.220,00	4.005,98	2.785,98	228,36%	0,33%	1,09%
TOTAL ACTIVOS	367.675,68	367.539,77	-135,91	-0,04%	100,00%	100,00%
Proveedores Nacionales	21.662,80	35.289,46	13.626,66	62,90%	5,89%	9,60%
Obligaciones corrientes	120.963,76	58.851,17	-62.112,59	-51,35%	32,90%	16,01%
Beneficios Sociales	4.730,43	144.775,32	140.044,89	2960,51%	1,29%	39,39%
Otras Cuentas por Pagar	60.326,70	17.073,76	-43.252,94	-71,70%	18,41%	4,65%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	207.683,69	255.989,71	48.306,02	23,26%	56,49%	69,65%
Documentos por Pagar	48.967,19	67.311,42	18.344,23	37,46%	13,32%	18,31%
Accionistas	64.017,79	20.578,02	-43.439,77	-67,86%	17,41%	5,60%
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	112.984,98	87.889,44	-25.095,54	-22,21%	30,73%	23,91%
TOTAL PASIVOS	320.668,67	343.879,15	23.210,48	7,24%	87,22%	93,56%
Capital Suscrito Pagado	14.000,00	14.000,00	0,00	0,00%	3,81%	3,81%
Reservas	6.201,22	6.975,62	774,40	12,49%	1,69%	1,90%
Utilidades No Distribuidas Años Anteriores	0,00	0,00	0,00		0,00%	0,00%
Utilidad Ejercicio Actual	26.805,79	-4.284,62	-31.090,41	-115,98%	7,29%	-1,17%
Utilidad Ejercicio Año 2009	0,00	6.969,62	6.969,62		0,00%	1,90%
TOTAL DEL PATRIMONIO	47.007,01	23.660,62	-23.346,39	-49,67%	12,78%	6,44%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	367.675,68	367.539,77	-135,91	-0,04%	100,00%	100,00%

Análisis de los resultados:

1. Se establece un crecimiento de las ventas en 11,69% referente al año 2009, llegando a USD 1.731.091,82, de igual forma se produce un crecimiento de los gastos operativos en un 12,96% llegando a USD 1.729.725,68, por lo que da un resultado positivo operativo de USD 1.366,14, a lo que hay que sumar Otros Ingresos por USD 12.329,88, especialmente dado por la venta de activos fijos, pero igualmente se presentan otros gastos por USD -10.848,34 y Gastos financieros por USD -7.132,30, ocasionando una pérdida en el ejercicio por USD 4.284,62, que comparado al año 2009 representa un decrecimiento, debido especialmente a las nuevas inversiones realizadas que por su uso no pudieron ser enviados a activos sino al gasto corriente.
2. A continuación se procede a realizar una análisis financiero respecto al manejo de fondos y su necesidad de recursos frescos:

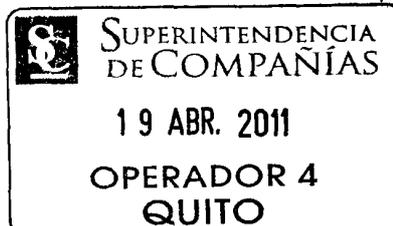
Balance Financiero			
Activo		Pasivos y Patrimonio	
NOF	23.418,00	DCP	11.540,00
Activo Fijo Neto	99.672,06	DLP	87.889,44
		Patrimonio	23.660,62
Total Activo	123.090,06	Total Pasivo y Patrimonio	123.090,06

NOF: Necesidades operativas de fondos: fondos requeridos por la empresa para operar			
fórmula:	Activos circulantes - Recursos Espontáneos		23.418,00
	Activo Circulantes	267.867,71	
	Recursos espontáneos	244.449,71	

FM: fondo de maniobra: fondos a L/P disponibles para financiar las NOF, una vez que se ha financiado el activo fijo			
fórmula:	(DLP + E) - AF neto		11.878,00
	DLP	87.889,44	
	E	23.660,62	
	AF neto	99.672,06	
NRN.- Necesidades de recursos financiados: diferencia entre las NOF y el FM, cuando NOF > FM			
fórmula:	NOF - FM	Deudas a corto plazo	11.540,00
	NOF	23.418,00	
	FM	11.878,00	
Comprobación:	Diners Club Corporativa	3.407,44	
	Banco Internacional	8.132,56	
	Total NRN	11.540,00	

De acuerdo a estos resultados se determina que la compañía tiene necesidades operativas de fondos (NOF) por USD 23.418; Documentos a corto plazo (DCP) por USD 11.540 y un Fondo de Maniobra (FM) por USD 11.878.

Se concluye que las NOF se encuentran financiadas en un 50,72% por el FM y el restante 49,28% por la deuda a corto plazo, es decir WORKFORCE S.A., tiene una alta dependencia financiera, puesto que requiere más financiamiento externo para sus operaciones.



P

Si la empresa desea financiar su crecimiento sin incurrir en una nueva Deuda a Corto Plazo, el porcentaje de crecimiento sostenible estará en función directa del porcentaje de beneficio en ventas, pero también del porcentaje de las NOF sobre ventas.

Las estrategias de crecimiento de la compañía deben relacionarse, no necesariamente en la consecución de nuevos clientes, que como imagen empresarial es importante, sino ir de la mano con la mayor rentabilidad en los contratos o también aperturar nuevos márgenes de negocios que coadyuven una mayor rentabilidad que cubra las necesidades operativas a corto plazo, por lo que se mantiene una dependencia directa del financiamiento externo para financiar actividades directas, y ocasionando una necesidad de fondos propios para elevar el capital de trabajo actual que se sitúa en USD 11.878. así también nos preparemos para el reclamo tributario por un valor de USD 57.161,73 según consta en nuestro balance como crédito tributario por impuesto a la renta años anteriores, que un porcentaje alto no va a ser posible recuperar, por tanto el resultado del capital de trabajo es negativo realmente.

3. Analizando la situación de la compañía en relación con otros ratios financieros es la siguiente:

Rotación de clientes:	<u>Ventas Netas</u> Clientes	<u>1.731.091,82</u> 128.351,94	13,49
Días promedio de cobro:	<u>360</u> Rotación de clientes	<u>360,00</u> 13,49	26,69
Política de cobro:	Cada 30 días		

Interpretación: En comparación con la industria, WORKFORCE S.A., tiene una posición relativamente estable, de igual manera su promedio de cobros está debajo de sus propias políticas.

Rotación de proveedores

Rotación de proveedores:	<u>Compras</u> Proveedores	<u>1.729.725,68</u> 255.989,71	6,76
Días promedio de pago:	<u>360</u> Rotación de Prov.	<u>360,00</u> 6,76	53,28
Política de pago:	Cada 30 días		

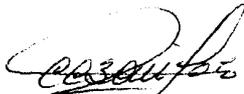
Interpretación: se encuentra bien con respecto a sus políticas y a la industria. Si la empresa demora demasiado en pagar a sus proveedores, eso es una clara señal de que existen problemas financieros, a mayores días de pagos, menor inversión en proveedores y por tanto, habrá menor necesidad de financiamiento.

Margen de Rentabilidad Bruta

<u>Beneficio Bruto</u>	1.366,14	0,08%
Ventas Netas	1.731.091,82	
Promedio de la industria:		8%

Interpretación: Tiene un margen menor al promedio de la industria, por lo que se puede deducir que tiene menores ventas que el promedio de su rama o que tiene mayores costos que el promedio.

- Por los resultados presentados en el ejercicio 2010, informo que es necesario abrir otros mercados de manera constante y no depender de un solo tipo de clientes, no solo públicos o privados, sino una combinación de ambos aplicando la experiencia de lo aprendido y diversificando nuestra cartera. Se necesita optimizar los recursos de la compañía y es necesario elevar la rentabilidad de las operaciones. Quiero agradecer la confianza depositada en la actual administración u deseamos colaborar en todo lo que implique crecimiento


Catalina Carpio
GERENTE GENERAL
WORKFORCE S.A.

