

El año 2006 –como podemos observar en los resultados financieros y no financieros- fue un año de especiales retos: alineamiento de toda la operación con el nuevo concepto de marca, la visión, los valores, las estrategias y atributos, el lanzamiento de la nueva imagen a nivel nacional y mundial en Febrero, y la aplicación de una nueva legislación a nuestras principales líneas de servicios. Conjuntamente con nuestro equipo de colaboradores continuamos afinando el modelo de negocios, trabajando integradamente y alineados con nuestras estrategias: ingresos, eficiencia, organización y cultura, innovación y liderazgo, para lograr nuestra principal meta que es maximizar el valor para nuestros *stakeholders*.

La regulación, las elecciones y el desarrollo de la economía, marcaron el entorno de negocios en el que actuaron las empresas operadoras de Manpower en Ecuador. Factores exógenos como los ajustes realizados al Código del Trabajo - relacionados con la regulación a las empresas de intermediación, tercerización de servicios complementarios y agencias privadas de colocación; las declaraciones del nuevo gobierno indicando su disposición a la eliminación del concepto de intermediación y tercerización de servicios complementarios de las relaciones laborales en el Ecuador- y el proceso electoral determinaron una disminución importante de las actividades económicas, especialmente en el último trimestre del año. Esto se reflejó en la consecuente reducción del número de personas contratadas por medio del régimen de intermediación laboral.

A pesar de los efectos de este entorno para nuestros negocios validamos nuevamente la pertinencia y oportunidad de la aplicación del concepto de marca en nuestra operación.

En este año mantuvimos nuestro compromiso para desarrollar el concepto de marca a través de nuevos servicios con mayor valor agregado, mejorar el proceso de comunicación sobre nuevos servicios, incrementar las ventas con mayores márgenes, priorizar y segmentar los mercados y servicios con mayor valor agregado, incrementar el entrenamiento del personal en herramientas Manpower (sureskill, career harmony, spi, cobranzas, etc.), incrementar el nivel de compromiso del personal y mejorar la productividad del personal.

La concentración en servicios de intermediación laboral hasta el año 2003 era 96% y el resto -otros servicios sin definición estratégica ni objetivos claros para su desarrollo. A finales del 2006 la concentración en intermediación laboral es del 82%. El incremento en ventas del 50% durante este periodo fue absorbido por la reducción en márgenes promedio en el 21%. Este crecimiento en ventas y la diversificación de servicios se refleja en el margen operativo promedio y en los resultados de la operación en los últimos tres años.

A la fecha en nuestra fuerza de ventas contamos con 26 personas (en el 2004 éramos 16), esta fuerza de ventas está parcialmente capacitada en el SPI (lenguaje de ventas de Manpower) y dentro del primer semestre del 2007 toda la

regulación elecciones economía

la regulación a la intermediación laboral determina que se podrá asignar como personal intermediado hasta un máximo del 50% del total del personal de una empresa usuaria

la economía ecuatoriana creció en el 4.32%p durante el año 2006, el sector privado creció en el 8.03%, las ventas de Manpower en Ecuador crecieron el 8.25% en relación al año pasado

82%

el mix de servicios de Manpower variará substancialmente en los próximos años

INFORME DE LA GERENCIA – SETRATEM S.A. -

del entorno, las estrategias y la situación financiera

fuerza de ventas será capacitada en SPI, reentrenada en legislación laboral ecuatoriana y sistemas Manpower. La gestión de nuestro equipo de ventas y de servicios se continúa midiendo semanalmente -en el weekly- entre otras variables están la cantidad de contactos, tipo de servicio, seguimiento, cierre de negocios, personal entrevistado, asignado, procesos cerrados, etc.

El compromiso del equipo seguirá siendo mantener el enfoque en el cliente -empleados y empresas-, para mejorar continuamente la calidad del servicio, mantenemos nuestro compromiso de aplicar los sistemas de Manpower en todos nuestros servicios para la asignación de candidatos, realizar las evaluaciones de calidad QPs con la frecuencia que corresponda; estamos empeñados en reducir los tiempos de ciclo de los procesos y mantenemos nuestro compromiso de cumplir con la legislación vigente.

Certificamos a la empresa en el año 2005 BASC y la re-certificamos en febrero del 2007. En diciembre del 2006 certificamos ISO9001-2000, con la certificadora Germanisher Lloyd, todos los procesos de las líneas de servicio reguladas por la reforma al código del trabajo: intermediación de personal, tercerización de servicios complementarios y selección de personal.

En estos últimos tres años hemos renovado casi totalmente la dotación de equipos de computación para el personal y para el área de sistemas (en esta área tenemos un outsource contratado cuyos resultados se observan en la disminución de problemas técnicos y la proactividad en el mantenimiento y manejo de nuestros sistemas).

En el mes de octubre se presentó, por parte de nuestro Director Regional, Horacio de Martini, en evento organizado conjuntamente con la Cámara de Comercio de Quito, el White Paper "El Futuro del Mundo del Empleo en Latinoamérica". Este evento convocó más de 50 empresarios invitados.

Alineados con nuestras estrategias seguimos empeñados en reducir los indicadores de riesgo, continuar con proyecto KAIZEN "Titan", reducir tiempos de ciclo de procesos, reducir los costos de la operación, Incrementar el nivel de compromiso del personal y consecuentemente mejorar la productividad del personal.

Durante este año trabajamos en proyectos para la mejor administración de nuestros activos financieros, con lo que tenemos a la fecha la calificación por riesgo de cada uno de nuestros clientes, la evaluación de rentabilidad de todos los clientes, presupuestos y proyecciones financieras del año 2007, seguimiento a la cartera y objetivos de disminución de los días de cartera definidos.

ISO9001-2000

BASC

certificaciones que definen
nuestro compromiso con la
visión de la marca y con los la
calidad de nuestros servicios

INFORME DE LA GERENCIA – SETRATEM S.A. -

del entorno, las estrategias y la situación financiera

A continuación podemos revisar la evolución financiera de la empresa operadora de la marca *Manpower* en Ecuador, Setratem S.A.

ANALISIS DE RESULTADOS FINANCIEROS

El resumen del Estado de Resultados de SETRATEM por los años 2006 y 2005 se presenta a continuación:

	2,006	2005	% VAR.
INGRESOS POR SERVICIOS	859,059	565,808	51.83%
COSTO DE OPERACIÓN	-371,490	-405,680	-8.43%
UTILIDAD BRUTA	487,569	160,128	204.49%
GASTO OPERACIONAL	-176,991	-75,986	132.93%
Gastos de Administración	-169,714	-72,684	
Otros Gastos	-7,277	-3,302	
UTILIDAD OPERACIONAL	310,578	84,142	269.11%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS FINANC	1,195	5,243	-77.21%
UTILIDAD ANTES IMP. Y PART.	311,773	89,385	248.80%
15% Part. Empleados	-47,472	-13,903	241.45%
25% Impuesto a la renta	-67,253	-19,696	241.46%
UTILIDAD NETA	197,048	55,786	253.22%

Los ingresos por servicios prestados en el año 2006 se incrementaron en 51,83% con relación al año 2005, lo cual se debió a un mayor esfuerzo comercial que se reflejó en incremento substancial en ventas.

Durante el año 2006, el costo de operación disminuyó en 8,43% en relación al 2005, como producto de una eficiencia y austeridad en el manejo de costos.

Este comportamiento de ventas y costos generaron un incremento de la Utilidad Bruta, la cual pasó de \$160,128 en el año 2005 a \$487,569 en el año 2006. Este incremento de \$327,441, representa un incremento muy importante del 204,49% frente al año anterior.

En cuanto a los gastos operacionales, estos se incrementaron de \$72,684 en el 2005 a \$169,714 en el año 2006, es decir un incremento del 133,49%, lo cual es inferior al incremento neto en la utilidad bruta. Esto refleja concordancia con la política de reducción de gastos implementada por la Gerencia General y es consecuencia de las actividades de eficiencia y optimización en la calidad de gasto efectuadas durante el año 2006.

Los rubros antes mencionados originan la Utilidad Operacional, la cual pasó de \$84,142 en el año 2005 a \$310,578 en el año 2006. Esta variación representa un incremento del 269,11%. Como se puede observar, las políticas comerciales y las eficiencias obtenidas en costos y gastos permitieron alcanzar este incremento relevante de la utilidad operacional.

Los Otros Ingresos y Egresos Financieros no tuvieron un movimiento relevante en el año 2006.

En cuanto a las utilidades antes de la provisión del 25% de impuesto a la renta y de la provisión del 15% de participación de trabajadores, se puede indicar que en el año 2006, este concepto alcanzó la suma de US\$311,773, el cual es superior en el 248,80% a la utilidad alcanzada en el año 2005, que fue de US\$89,385.

INFORME DE LA GERENCIA – SETRATEM S.A. -

del entorno, las estrategias y la situación financiera

alcanzó la suma de US\$311,773, el cual es superior en el 248,80% a la utilidad alcanzada en el año 2005, que fue de US\$89,385.

La provisión del 15% para participación a trabajadores por el año 2006 es de US\$47,472, mientras que en el año 2005 fue de US\$13,903, esto refleja un 241,45% de incremento para el año 2006. El plazo de pago de esta provisión a los trabajadores, según disposiciones legales vigentes, será hasta el 15 de Abril del año 2007.

La provisión para pago del 25% de impuesto a la renta en el año 2006, después de realizada la conciliación tributaria es de US\$67,253. De esta suma se debe deducir el valor de US\$ 13,866 por pagos anticipados de impuesto a la renta, realizados durante el año 2006, lo que determina un saldo de impuesto a la renta a pagar de US\$53,386; el mismo que deberá ser cancelado hasta el 30 de Abril del año 2007.

El monto de la utilidad neta (después de impuesto a la renta y participación a trabajadores), para el año 2006 es de US\$ 197,048, mientras que en el año 2005, la misma fue de US\$ 55,786; por lo que se observa un crecimiento del 253,22%. Como se puede observar, el incremento de utilidad neta refleja que SETRATEM continúa con su proceso de crecimiento y con una mayor eficiencia en sus operaciones comerciales, logísticas y tecnológicas.

ANALISIS FINANCIERO

Las razones financieras más importantes de SETRATEM son las siguientes:

INDICADORES DE LIQUIDEZ

DESCRIPCION	Factor	INDICE
Liquidez	veces	1.22
Capital de trabajo	Valor	309,119

El Capital de Trabajo neto que mide los activos corrientes frente a los pasivos corrientes en el año 2006 fue de \$309,119, lo que quiere decir que se cuenta con un excedente para cancelar los pasivos, y dado que se trata de un negocio de alta liquidez, entonces se cuenta con estos fondos para cubrir cualquier obligación de corto plazo.

Para respaldar esta afirmación, se observa que el Índice de Liquidez se encuentra en una cifra de 1,22 en el año 2006. Este índice mide la capacidad para cubrir sus pasivos de corto plazo con sus activos que pueden convertirse en efectivo en el corto plazo. Esto quiere decir que se cuenta con los activos suficientes, y en especial, en Cartera para cancelar las obligaciones de corto plazo, y se tiene un margen de seguridad del 22%.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

DESCRIPCION	Factor	SETRATEM
Endeudamiento	veces	0.81
Pasivo a Patrimonio	veces	4.33
Recursos propios	veces	0.19
Costo del Pasivo y Patrimonio	%	20,88%

INFORME DE LA GERENCIA – SETRATEM S.A. -

del entorno, las estrategias y la situación financiera

El nivel de endeudamiento de la Empresa, medido a través de la relación Pasivo sobre Activo, que mide los derechos de terceros sobre los recursos invertidos, se encuentra en un valor de 0,81 indica que la empresa preferentemente financia sus operaciones con sus proveedores y de manera especial, con los pasivos de carácter laboral. De manera inversa, la relación patrimonio con activo total, que mide el nivel de recursos propios que financian la inversión se encuentra en un valor de 0.19.

En cuanto al Pasivo con relación al Patrimonio, podemos afirmar que el Pasivo es 4.33 veces más que Patrimonio en el año 2006 y fue de 9.16 en el año 2005. Esta relación se debió a un incremento en el monto del patrimonio por las utilidades generadas en este año.

El costo financiero del capital (pasivo y patrimonio), calculado sumando el monto de dividendos pagados más el gasto financiero y dividiéndolo para el activo, fue de 20,88% en el año 2006, un nivel mayor a los costos de oportunidad de mercado, por lo que los accionistas han pasado a un proceso de recuperación de su inversión.

INDICES DE RENTABILIDAD

DESCRIPCION	Factor	SETRATEM
Margen en ventas	%	22,94%
ROA	%	11,61%
ROE	%	61,96%

El margen neto en ventas (utilidad neta sobre ingresos) se incrementó del 9,86% al 22,94% del año 2005 al año 2006, producto de los esfuerzos comerciales derivados en un incremento en ventas y por el control de los costos y gastos de la empresa.

El rendimiento neto sobre la inversión (utilidad neta sobre activos) aumentó del año 2005 (3,05%) al año 2006, que es del 11,61%; esto muestra una mejoría en la administración de los recursos a disposición de la Compañía y una mejor productividad de las operaciones.

El rendimiento neto sobre los recursos propios invertidos (utilidad neta sobre patrimonio) aumentó del 30,97% en el año 2005 al 61,96% en el año 2006. Este crecimiento se debió al aumento de la utilidad neta derivada por el mayor nivel de operaciones y del ahorro de costos.

INDICADORES DE EFICIENCIA Y ADMINISTRACION

DESCRIPCION	Factor	INDICE
Participación gastos en ventas	%	19,76%
Rot. del Activo	veces	0.51
Rot. de cartera	días	8
Periodo medio de pago	días	10
Ciclo neto de caja	días	-2
Rotación del capital de trab.	veces	9.3

El gasto operacional con relación al los ingresos por servicios prestados del año 2006, disminuyó en 7%, con respecto al año 2005. (12,84% en el 2005 y 19,76% en el 2006). Esto se debió casi en su totalidad, a la disminución de los gastos operacionales mencionados anteriormente.

INFORME DE LA GERENCIA – SETRATEM S.A. -

del entorno, las estrategias y la situación financiera

La rotación del activo indica una cifra de de 0,51 veces en el año 2006; esto significa que cada dólar de recursos que posee la Empresa generó 51 centavos de ingresos.

El período promedio de recuperación de las cuentas por cobrar a los clientes fue de 8 días, mientras que el período promedio de pago de las cuentas por pagar, que básicamente están constituidas por pasivos acumulados con los empleados tercerizados y ciertas cuentas de proveedores de servicios; fue de 10 días, lo que originó un ciclo neto de caja negativo de 2 días.

La rotación del capital de trabajo, que mide el número de veces que el mismo es capaz de generar ingresos durante el año 2006, fue de 9.3 veces, lo que quiere decir que se usó 9,3 veces el capital de trabajo en la generación de ingresos.

FUENTES Y USOS DE FONDOS

El Estado Financiero del Flujo de Fondos refleja la información de las fuentes y usos de fondos. Al 31 de diciembre del 2006, este estado financiero indica las siguientes cifras:

FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN:

Efectivo recibido de clientes	988,951	
Efectivo pagado a proveedores y empleados	-822,779	
Efectivo pagado a proveedores y empleados	-7,758	
Intereses pagados	- 12,787	
Intereses ganados	3,643	
Otros gastos	-7,277	
Otros ingresos	5,310	
Efectivo neto utilizado en actividades de operación		147,303

FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:

Adquisición de Activos Fijos	-48	
Efectivo neto utilizado en actividades de inversión		-48

FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:

Sobregiro Bancario	9,688	
Préstamo a compañías relacionadas	-67,258	
Efectivo pagado a accionistas por dividendos	-58,657	
Efectivo neto utilizado en actividades de financiamiento		-116,227

Aumento neto de efectivo durante el año 2006	31,028
Efectivo al inicio del año 2006	7,964
EFFECTIVO AL FINAL DEL AÑO 2006	38,992

Análisis

Como se puede observar, durante el año 2006, el efectivo generado por \$988,951 provino de las actividades de la operación principal del negocio, esto es, por las comisiones en los servicios de intermediación así como en los otros servicios, tales como outsourcing, servicios prestados, etc. Dentro de este valor, se incluye, los fondos que la empresa ha recibido por cobro anticipado de los beneficios de ley así como la recuperación de otras cuentas por cobrar.

INFORME DE LA GERENCIA – SETRATEM S.A. -

del entorno, las estrategias y la situación financiera

Con estos fondos se ha cancelado los principales costos de la empresa, tales como sueldos del personal, gastos operacionales, requerimientos legales sobre impuestos y participación laboral, etc., por un monto de \$822,779 en el 2006.

Por todo esto, durante el año 2006, las actividades de operación del negocio (utilidad neta y movimiento neto de capital de trabajo) generaron un monto de \$147,303 en efectivo, que comparados con los años anteriores refleja una operación muy eficiente, ya que en el año 2005, las operaciones dejaron un déficit de \$612,406.

Consecuentemente, la principal fuente de fondeo para el año 2006 fueron los ingresos por las operaciones del giro normal del negocio. Con estos fondos, se destinaron \$116,227 para cancelar actividades de financiamiento, ya que se destinaron \$67,258 para conceder un préstamo a compañías relacionadas y \$58.657 para el pago de dividendos a los socios.

Como conclusión general, se puede indicar que en el año 2006, la operación del negocio fue lo suficientemente rentable para cancelar los dividendos del año y conceder préstamos a compañías relacionadas y además dejó un efectivo disponible en la cuenta bancaria de \$38,992.

MOVIMIENTOS PATRIMONIALES

La variación de las cuentas del Patrimonio durante el año 2006 se refleja a continuación:

	Capital Social	Reserva Legal	Reserva Facultativa	Reserva de Capital	Utilidad Acumulada.	TOTAL
Saldo Inicial al 1 de enero del 2006	40,917	21,385	69,088	(10,388)	59,156	180,158
Dividendos Pagados					(58,657)	(58,657)
Ajuste a Dividendos Pagados					(499)	(499)
Utilidad Neta del Ejercicio					197,048	197,048
Saldo al 31 de diciembre del 2006	40,917	21,385	69,088	(10,388)	197,048	318,050

Como se puede observar el patrimonio de los accionistas aumentó en el año 2006 por un monto de \$137,892, ya que inició el año con una cifra de \$180,158 y terminó con una cifra de \$318,050.

Esta diferencia se produce debido a que durante el año 2006 se produjo una utilidad contable neta de \$197,048 que incrementó el patrimonio de los accionistas, lo que facilitó el pago de dividendos por \$58,657.

Como se estableció en años anteriores, existe la política de repartir el 50% de las utilidades netas y reinvertir el restante 50%. Para el año 2006, los dividendos pagados representan el 18,44% de las utilidades acumuladas al inicio del año.

INFORME DE LA GERENCIA – SETRATEM S.A. -

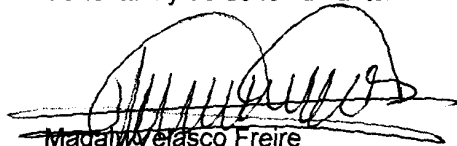
del entorno, las estrategias y la situación financiera

Simultáneamente, la operación del negocio generó una utilidad neta en el año 2006 por una cifra de \$197,048 (\$55,786 en el año 2005), que es consecuencia de las políticas de optimización de las relaciones comerciales y de austeridad de gastos vigentes durante el año 2006.

Cabe recalcar que durante el año 2007, se presenta una situación de incertidumbre en el negocio de intermediación y tercerización, por lo que deberá analizarse muy detenidamente el reparto de dividendos.

En conclusión, el Patrimonio refleja una posición sólida de Setratem, lo que le permite financiar sus operaciones, mantener una fortaleza financiera y de liderazgo en el mercado y minimizar el riesgo de pérdida de clientes.

Respecto al estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la Compañía, se ha dado cumplimiento a todas las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor.



Magaly Velasco Freire

GERENTE GENERAL

SERVICIOS DE TRABAJOS TEMPORARIOS S.A.

SETRATEM