

90226

TOP LABORAL RECURSOS HUMANOS Y SERVICIOS S.A.
RUC 1791760581001

De acuerdo con las disposiciones legales, a continuación se presenta el informe para los accionistas referente a la gestión realizada en el año 2009.

ANALISIS DEL MACROENTORNO

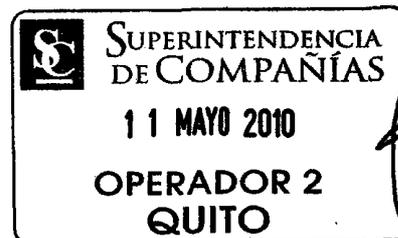
El año 2009 se caracterizó por recibir los efectos directos de la Crisis Financiera Global, especialmente en la contracción de los mercados, lo cual en el giro de negocios de Top Laboral tuvo una injerencia directa puesto que en ese ambiente económico uno de los primeros efectos fue, por una lado los despidos y por otro una tendencia clara a restringir nuevas contrataciones en empresas de casi todos los ramos de la economía. Un segundo factor que afectó en forma negativa el mercado de la contratación fue el hecho de que las empresas que incorporaron personal antes intermediado a sus nóminas se vieron afectados con nuevos costos y dinámicas organizaciones para las que no estaban realmente preparados.

Top laboral reforzó su equipo con profesionales especializados en el mercado del reclutamiento y la selección de personal que hacia el último trimestre del año lograron reactivas la relaciones comerciales con clientes antes atendidos y contribuyeron a darle una dinámica mayor a los ingresos atrayendo por su parte cuentas nuevas.

El mejor uso de la plataforma informática de Intranet y su vinculación con la Página Web registró una mayor influjo de candidatos lo cual e muestra de que se ha fortalecido nuestra presencia en le mercados de colocación de personal y miles de personas nos consideran una alternativa para mejorar sus opciones laborales.

Se amplió la oferta de servicios hacia la elaboración de procesos de asesoramiento en evaluación, gestión del desempeño, elaboración de planes de carrera, mediciones de clima laboral y otros relacionados que tuvieron en el cierre del años un repunte con el cierre de negocios significativos en está área.

Si identificó un potencial importante de crecimiento en negocios de reclutamiento masivo que se tratará de aprovechar en clientes industriales durante el 2010. Otros sectores como el del turismo y la operación hotelera también encierran potenciales que serán explorados y explotados.



ANALISIS DE RESULTADOS FINANCIEROS FRENTE AL AÑO 2008

El resumen del Estado de Resultados de la empresa por los años 2008 y 2009 se presenta a continuación:

Descripción	2009	2008	Variación
Ventas Brutas	162.811	199.736	-36.926
Costo de Ventas	13.621	22.057	-8.436
Margen Bruto en Ventas	149.190	177.679	-28.490
Gasto Operacional	215.082	182.634	32.448
Utilidad / Pérdida Operacional	-65.892	-4.955	-60.937
Otros Ingresos-Egresos	11.214	-2.580	13.794
Utilidad / Pérdida Neta	-54.678	-7.535	-47.143

Las ventas en el 2009 disminuyeron respecto al año 2008 pasando de U\$D. 199.736 a U\$D. 162.811, es decir hay un decremento de U\$D. 36.926, esto se debió al cierre de las oficinas de Manta y Cuenca y una disminución en los negocios concretados en las oficinas de Quito y Guayaquil. Hay que resaltar la concreción de negocios masivos de alianzas estratégicas con grandes y medianas compañías como son el caso de Aerolane S.A., Hospital Alcivar, entre otras. En este año también se dio un impulso significativo a los servicios de evaluación en un concepto más integral para generar mayor valor al servicio que ofrece la compañía y poder compensar la disminución de los pedidos de selección de nuevos puestos producto de las restricciones económicas que están experimentando nuestros clientes.

Por otro lado, el costo de ventas pasó de U\$D. 22.057 en el 2008 a U\$D. 13.621 en el 2009.

Los gastos operacionales pasaron de U\$D. 182.634 a U\$D. 215.082 del año 2008 al 2009.

Los rubros antes mencionados originaron una Pérdida Operacional, la cual pasó de U\$D. 4.955 en el año 2008 a Pérdida Operacional de U\$D. 65.982 en el año 2009, es decir, la pérdida del año 2009 aumentó en U\$D.60.937 respecto al año 2008.

Los Otros Ingresos y Egresos en el año 2008 llegaron a una cifra de U\$D. 11.214

En cuanto a la pérdida neta, se puede indicar que en el año 2008, este concepto alcanzó la suma de U\$D. 54.678

ANALISIS DE INDICADORES FINANCIEROS

Las razones financieras más importantes de la Empresa son las siguientes:

INDICADORES DE LIQUIDEZ

INDICADOR	FORMULA	FACTOR	2009	2008
Indice de Liquidez	$\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$	Veces	4,19	4.44
Capital de Trabajo Neto	$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$	Dólares	USD.204.785	USD.255.665

El Capital de Trabajo mide los activos corrientes frente a los pasivos corrientes. La empresa mantiene un capital de trabajo neto de USD. 204.785 lo cual le permitiría afrontar cualquier obligación de corto plazo sin ningún problema.

Se observa que el Indice de Liquidez, que mide el grado de capacidad de cubrir con los activos corrientes las obligaciones de corto plazo; ha variado de 4,44 a diciembre del 2008 a 4.19 en diciembre del 2009; lo cual quiere decir que por cada dólar que se adeuda, se tiene USD 4.19 dólares que pueden convertirse en efectivo para cancelar las obligaciones en el corto plazo. Como se puede observar, el índice permitiría cubrir cualquier obligación de corto plazo.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

INDICADOR	FORMULA	FACTOR	2009	2008
Endeudamiento	$\text{Pasivo} / \text{Activo}$	Veces	0,24	0,20
Pasivo a Patrimonio	$\text{Pasivo} / \text{Patrimonio}$	Veces	0,25	0,25
Recursos Propios	$\text{Patrimonio} / \text{Activo}$	Veces	0,944	0,80
Costo de Recursos	$(\text{Gasto Financieros} + \text{Dividendos}) / \text{Activo}$	%	0,10%	23,68%

El nivel de endeudamiento de la empresa calculado a través de la relación Pasivo sobre Activo, que mide los derechos de terceros sobre los recursos invertidos, ha cambiado de 0,20 en el año 2008 a 0,24 en el 2009.

La relación patrimonio con activo total (inversa al indicador anterior), que mide el nivel de recursos propios que financian la inversión de la Empresa, ha pasado de 0,80 en el 2008 a 0,944 en el 2009.

En cuanto al Pasivo con relación al Patrimonio, el Pasivo es 0.25 veces más que el Patrimonio, este indicador se mantiene tanto en el año 2008 como en el 2009.

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 23,68% en el año 2008 y de 0,10% en el año 2009, este indicador es bajo debido a que no existen intereses y cargos financieros de importancia, y a que en el 2008 al no haber utilidad neta en el ejercicio tampoco existieron dividendos para ser cancelados.

INDICES DE RENTABILIDAD

INDICADOR	FORMULA	FACTOR	2009	2008
Margen en Ventas	Utilidad / Ventas Netas	%	-36,65%	-3,77%
ROA	Util. Operativa / Activo	%	-22,02%	-1,34%
ROE	Utilidad / Patrimonio	%	-19,35%	-2,55%

El margen neto en ventas (utilidad antes de impuestos y participación laboral sobre ingresos operacionales) varió del -3,77% obtenido en el año 2008 al -36,65% en el 2009, producto de la disminución de ventas, y del incremento en los gastos operacionales.

El rendimiento sobre los recursos propios invertidos (utilidad sobre patrimonio) cambió de -2,55% a diciembre del 2008 a -19,35% en el año 2009.

INDICADORES DE EFICIENCIA Y ADMINISTRACION

INDICADOR	FORMULA	FACTOR	2009	2008
% Gastos en Ventas	Gasto Operacional / Ventas	%	132,11%	91,44%
Rotación de Activos	Ventas Netas / Activos	Veces	0,50	0,54
Rotación de Cartera	365/(Ventas / CxC)	Días	60	51

El gasto operacional con relación a los ingresos por servicios prestados del 2008, varió del 91,44 % en el 2008 a 132,11% en el 2009.

La rotación del activo bajó de 0,54 veces en el año 2008 a 0,50 veces en el 2009; esto significa que por cada dólar de recursos que posee la empresa generó 0,50 dólares de ingresos.

El período promedio de recuperación de las cuentas por cobrar a los clientes aumentó de 51 días promedio en el 2008 a 60 días en el 2009.

CONCLUSION

El año 2009, marcado por una fuerte contracción de la demanda de los servicios de selección y evaluación de personal. Abrió el panorama de ampliar los negocios con nuevas posibilidades relacionadas a clientes que frente a la continuación de un panorama de bajos niveles de crecimiento e inversión, han comenzado a manifestar su interés por disponer de un modelo de evaluación y gestión de su personal que disminuya los niveles de rotación en las posiciones claves y que brinde la posibilidad de enfocar los esfuerzos de capacitación y estímulo dirigiéndolos a las personas que muestran objetivamente un mejor potencial de aporte a la organización.

Top Laboral se enfocará en 2010 en sacar el máximo provecho de sus herramientas, y concretamente en reforzar su capacidad de hacer reclutamiento mediante el impulso de estrategias que aumenten las visitas a nuestras páginas web para ser la empresa capaz de atraer al mejor talento. También reforzaremos el conocimiento y uso de las baterías de pruebas exclusivas, así como las políticas de atención a candidatos que forman parte de las iniciativas globales de la compañía que persiguen el aumento de la calidad de servicio y contribuyen a lograr mejores niveles de satisfacción de los clientes.

Adicionalmente realizaremos un proceso de integración en lo formativo (entrenamiento) y en lo tecnológico a las estrategias comerciales que se llevan a cabo en la compañía tanto a nivel regional como a nivel global.

Finalmente profundizaremos en la oferta de servicios, especialmente al grupo de compañías que hemos atendido y sobre las cuales tenemos un grado mayor de conocimiento de sus necesidades, configurando para ellas soluciones de servicios de Recursos Humanos enfocadas a dotarlas de un modelo de gestión por competencias que

les posibilite medir la gestión y planificar incentivos y entrenamientos que aumenten el desempeño y disminuyan la rotación.

Muy atentamente,



JAIME ESTEBAN HERVAS EGUEZ
Gerente General

TOP LABORAL RECURSOS HUMANOS Y SERVICIOS S.A.

