

INFORME DE GERENCIA 2012, A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE 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 2012.

ANALISIS DEL MACROENTORNO

El año 2012 , la situación económica del país se mantiene en recesión y la constante salida de empresas en el país , debido a la falta de competitividad del Ecuador frente a otros de los países de región como nuestros vecinos Colombia y Perú que ven fortalecidas sus economías gracias a sus convenios de libre comercio con EEUU lo que ha atraído a la mayoría de inversionistas extranjeros y cambiar las sedes de sus operaciones a estos países que como ventaja adicional tienen costos menores de mano de obra y más altos índices de productividad de sus industrias , con todo ello las condiciones para Top Laboral no fueron las ideales , pero se trabajó de manera intensiva en el reposicionamiento de la marca a través de una nueva estrategia comercial y el apoyo de nuestro equipo de trabajo.

Es importante mencionar que en el 2012 se trabajó en cambiar la imagen de la compañía y por tal razón cambiamos de oficinas tanto en Quito como en Guayaquil.

El 2012 fue el año del cambio debido a que la compañía implemento nuevas líneas de negocio como son:

Los Servicios Técnicos Especializados tanto con clientes Locales como con clientes del Exterior a finales de año

Los Servicios de Promociones, Activaciones BTL con oficinas satélites a nivel nacional , lo que genero el incremento de 7 nuevos clientes , y un acercamiento con nuevos clientes potenciales para el año 2013 entre ellos algunos posicionados como 10 de los mejores del Ecuador

El Servicio de Maquila de Nomina tuvo incremento en nuestra cartera de clientes con la inclusión de 3 nuevos clientes

El área de Selección tuvo un incremento del 50% en sus procesos de Evaluación y Selección de candidatos lo que genero un incremento en nuestra cartera de clientes a partir del último trimestre del año en especial con los clientes para el nuevo aeropuerto internacional de Quito Motta y Aerolíneas LAN que se fidelizo y se mantiene con procesos mensuales, se denota un incremento de un 30% de los

procesos de Selección Ejecutiva , esto sucedió debido a la contratación de un nuevo Staff de Selección a mediados de año

Pese a estos nuevos cambios la compañía tuvo una lenta recuperación de los problemas generados a principios de año por la pérdida paulatina de clientes y la credibilidad con los mismos, generándonos problemas de fidelidad por el no cumplimiento de las metas en los procesos de selección lo que nos generó la emisión de notas de crédito para anular la facturación de los procesos que no se cumplieron

En la ciudad de Guayaquil no estábamos respondiendo con el proceso de selección adecuado y no se estaba generando confianza a los clientes lo que desembocó en la pérdida paulatina de varios clientes de esta sucursal y la renuncia al final del año del responsable de la sucursal

IMPLEMENTACION DE NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACION FINANCIERA NIIF'S

En el año 2012 se procedió a la implementación de las NIIF's según la Normativa de la Superintendencia de Compañías que a partir del 1 de enero del 2012 todas aquellas empresas consideradas como PYMES Deberán registrar, preparar y presentar sus estados financieros bajo esta normativa, y se establece como fecha de transición el año 2011, por tanto la compañía implemento las NIIF's obteniendo en resumen los siguientes efectos en los estados en los Estados Financieros:

Disminución en el Patrimonio de \$34.498 por efecto de Provisiones Actuariales de Jubilación Patronal y Bonificación por Desahució

Disminución en el Patrimonio de \$2.550 por efecto de Adopción primera vez NIIF's

ANALISIS DE RESULTADOS FINANCIEROS FRENTE AL AÑO 2011

El resumen del Estado de Resultados de la empresa por los años 2011 y 2012 se presenta a continuación:

Descripción	2011	2012	Variación
Ventas Brutas	\$ 429.555	\$ 841.186	\$ 411.631
Costo de Ventas	\$ 84.282	\$ 398.631	\$ 314.349
Margen Bruto en Ventas	\$ 345.273	\$ 442.554	\$ 97.282
Gasto Operacional	\$ 284.288	\$ 507.190	\$ 222.902
Utilidad/(Pérdida) operacional	\$ 60.985	\$ (61.532)	\$ (97.059)
Otros Ingresos-Egresos	\$ (4.775)	\$ 724	\$ 5.499
Utilidad / Pérdida Neta	\$ 65.760	\$ (62.256)	\$ (102.558)

Las ventas brutas en el año 2012 aumentaron notablemente pasando de \$ 429.555 a \$ 841.186, es decir hay un incremento de \$411.631, esto se debió al incremento de las líneas de negocio

El costo de Ventas se incrementa debido a los costos asociados al manejo de Personal de Servicios Técnicos Especializados y Personal de Proyectos

El gasto operacional aumentó en \$ 222.902 con relación al 2011 ocasionado por los gastos de la nueva estructura Administrativa y comercial necesaria para el manejo de las nuevas líneas de negocio

Los rubros antes mencionados originan una Pérdida Operacional de \$61.532 en el año 2012, es decir, la diferencia entre el año 2011 y año 2012 fue de \$ 97.059.

Los Otros Ingresos y Egresos en el año 2012 llegaron a una cifra de \$724 dólares.

En cuanto a la Pérdida Neta se puede indicar que en el año 2012, este concepto fue de \$62.256 mientras que en el año 2011 hubo utilidad de \$ 65.760.

ANALISIS DE INDICADORES FINANCIEROS

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

INDICADORES DE LIQUIDEZ

INDICADOR	FORMULA	FACTOR	2011	2012
Índice de Liquidez	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Veces	6.40	1.78
Capital de Trabajo Neto	Activo Corriente - Pasivo Corriente	Dólares	298,891	184,203

El Capital de Trabajo mide los activos corrientes frente a los pasivos corrientes. La empresa mantiene un capital de trabajo neto de \$184.203 lo cual le permitiría afrontar cualquier obligación de corto plazo sin ningún problema.

Se observa que el Índice de Liquidez, que mide el grado de capacidad de cubrir con los activos corrientes las obligaciones de corto plazo; ha variado de 6.40 en diciembre del 2011 a 1,78 en diciembre del 2012; lo cual quiere decir que por cada dólar que se adeuda, se tiene 1,78 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	2011	2012
Endeudamiento	Pasivo / Activo	Veces	0.16	0.63
Pasivo a Patrimonio	Pasivo/Patrimonio	Veces	0.19	1.74
Recursos Propios	Patrimonio/Activo	Veces	0.84	0.37
Costo de Recursos	(Gasto Financieros + Dividendos) / Activo	%	0.29	0.35

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 aumentado de 0,16 en el año 2011 a 0,63 en el 2012. Esto indica que la empresa tiene una posición financiera estable en cuanto a su apalancamiento externo pese a que en referencia al año 2011 se puede observar un nivel más alto de endeudamiento.

En cuanto al Pasivo con relación al Patrimonio, el Pasivo es 1.74 veces más que el Patrimonio en el año 2012 (0.19 veces en el año 2011).

El costo de recursos se determina sumando el monto de dividendos pagados más el gasto financiero y dividiéndolo para el activo, en el año 2011 fue de 0.29% y en el año 2012 paso a 0.35%. El saldo de los dividendos por pagar generados en el año 2011 se canceló durante el 2012.

INDICES DE RENTABILIDAD

INDICADOR	FORMULA	FACTOR	2011	2012
Margen en Ventas	Utilidad / Ventas Netas	%	15.30 %	- 14.07 %
ROA	Utilidad Operativa / Activo	%	17.60 %	0.98%
ROE	Utilidad / Patrimonio	%	21.00 %	-37.14 %

En el año 2012 la empresa refleja un decremento de -14.07 % con relación al año 2011 de 15.30 % provocado por la pérdida y evidenciado a través de los indicadores de rentabilidad tanto del ROA como el ROE en porcentajes negativos.

INDICADORES DE EFICIENCIA Y ADMINISTRACION

INDICADOR	FORMULA	FACTOR	2011	2012
% Gastos en Ventas	Gasto Operacional / Ventas	%	64%	60%
Rotación de Activos	Ventas Netas / Activos	Veces	0,97	0.97
Rotación de Cartera	365 / (Ventas / CxC)	Días	27	46

El gasto operacional con relación a los ingresos por servicios prestados, pasó del 64% en el 2011 al 60% en el 2012. Pese a que hubo una mayor gestión de ventas se ha buscado maneras de ahorrar y se ha ocupado estrictamente lo necesario.

La rotación del activo se mantuvo de 0,97 veces en el año 2011, a 0.97 veces en el 2012; esto significa que por cada dólar de recursos que posee la Empresa generó 0,97 dólares de egresos. La empresa tuvo que realizar una pequeña inversión en activos fijos que desde hace muchos años no se realizaba y los equipos para las pruebas eran deficientes.

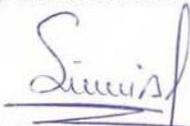
El período promedio de recuperación de cartera en el año 2011 era de 27 días, en el 2012 este período aumentó a 46 días, en esto incide que en las actividades de promociones los plazos con los que generalmente trabajan los clientes es de 30 y 45 días que pese a tener un contrato con 30 días de crédito se toman no se cumple con precisión el pago.

CONCLUSION

Se recomienda que para el año 2013, la compañía debe realizar una inversión en un Sistema Contable en línea y en consolidar la marca y el posicionamiento de la misma a través de varios medios como la fidelización, el posicionamiento con una nueva estrategia de mercado.

Es indispensable que para que la empresa retome su imagen, se lo posicione con el uso de diversos medios publicitarios, redes sociales alianzas estratégicas

Muy atentamente,



SILVIA CARRERA TUFIÑO
GERENTE GENERAL
TOP LABORAL RECURSOS HUMANOS Y SERVICIOS S.A.