

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 2008.

ANALISIS DEL MACROENTORNO

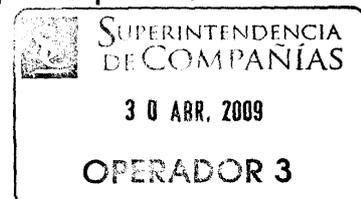
El año 2008 se caracterizó por cambios políticos que generaron incertidumbre económica y social generalizada. En lo global, en la segunda mitad del año se empezaron a sentir las restricciones que iniciaban la crisis económica financiera mundial más profunda de los últimos años. En lo nacional un año con una gran cantidad de sucesos políticos como Procesos electorales de referendo, una nueva Constitución del Estado.

Desde finales del año 2007 se había invertido en oficinas especializadas tanto en Quito como un Guayaquil, aunque la localización que la anterior administración determinó para esas oficinas contradice las normas de la compañía de colocarla en sitios visibles, sino que privilegió sitios ocultos de la vista del público en edificios antiguos, donde la única ventaja fue contar con un arriendo bajo. De modo que la política de la empresa de ampliar los servicios se topó con que se realizaron importantes inversiones en nuevas oficinas que no ayudaron a posicionar la marca Professional entre los clientes.

Para contrarrestar estos efectos, se procedió a hacer inversiones en publicidad y participar en eventos como foros empresariales donde fuera posible dar a conocer los servicios a un nuevo público que poco conocía a la empresa como un prestador de servicios de selección y evaluación. Adicionalmente se contrató la plataforma informática de Intranet elaborada y provista por Manpower Perú, para vincularla a la nueva Página Web y facilitar el contacto tanto con los clientes como candidatos.

**ANALISIS DE RESULTADOS FINANCIEROS FRENTE AL AÑO
2007**

El resumen del Estado de Resultados de la empresa por los años 2008 y 2007 se presenta a continuación:



Ventas Brutas	235.258	199.736	-35.522
Costo de Ventas	18.354	22.057	3.703
Margen Bruto en Ventas	216.904	177.679	-39.225
Gasto Operacional	154.327	182.634	28.307
Utilidad / Pérdida Operacional	62.577	-4.955	-67.532
Otros Ingresos-Egresos	-1.394	-2.580	-1.187
Utilidad / Pérdida Neta	61.183	-7.535	-68.718

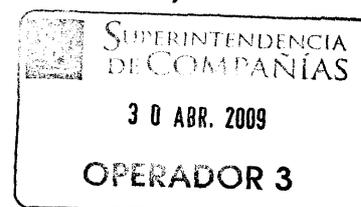
Las ventas en el 2008 disminuyeron respecto al año 2007 pasando de U\$D. 235.258 a U\$D. 199.736, es decir hay un decremento de U\$D. 35.522, en lo cual incidió fundamentalmente en la baja operación de las oficinas de Manta y Cuenca y una disminución en los negocios concretados en las oficinas de Quito 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., Cooperativa de Ahorro y Crédito Desarrollo de los Pueblos, Peña Durini, 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. 18.354 en el 2007 a U\$D. 22.057 en el 2008.

Esto ocasionó que el Margen Bruto de Ventas presente un decremento en el 2008 de U\$D. 39.225 en relación al año 2007.

Los gastos operacionales pasaron de U\$D. 154.327 a U\$D. 182.634 del año 2007 al 2008.

Los rubros antes mencionados originan la Utilidad Operacional, la cual pasó de U\$D. 62.577 en el año 2007 a Pérdida Operacional de U\$D. 4.955 en el año 2008, es decir, la utilidad del año 2008 disminuyó en U\$D. 67.532 respecto al año 2007.



Los Otros Ingresos y Egresos en el año 2008 llegaron a una cifra de U\$D. - 2.580

En cuanto a la pérdida neta, se puede indicar que en el año 2008, este concepto alcanzó la suma de U\$D. 7.535

ANALISIS DE INDICADORES FINANCIEROS

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

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Indice de Liquidez	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Veces	1.98	4.44
Capital de Trabajo Neto	Activo Corriente - Pasivo Corriente	Dólares	U\$D.311,534	U\$D.255.665

El Capital de Trabajo mide los activos corrientes frente a los pasivos corrientes. La empresa mantiene un capital de trabajo neto de U\$D. 255.665 lo cual le permitiría afrontar cualquier obligación de corto plazo sin ningún problema. Cabe señalar que el capital de trabajo presenta un decremento de U\$D. 55.869 con relación a diciembre del 2007.

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 1,98 a diciembre del 2007 a 4.44 en diciembre del 2008; lo cual quiere decir que por cada dólar que se adeuda, se tiene U\$D 4.44 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

Endeudamiento	Pasivo / Activo	Veces	0.47	0.20
Pasivo a Patrimonio	Pasivo/Patrimonio	Veces	0.90	0.25
Recursos Propios	Patrimonio/Activo	Veces	0.53	0.80

Costo de Recursos	(Gasto Financieros + Dividendos) / Activo	%	5.58%	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 0,47 en el año 2007 a 0,20 en el 2008.

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 0,53 en el 2007 a 0,80 en el 2008.

En cuanto al Pasivo con relación al Patrimonio, el Pasivo es 0.25 veces más que el Patrimonio en el año 2008 mientras que fue 0,90 veces en el año 2007.

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 5,58% en el año 2007 y de 23.68% en el año 2008, no existen intereses y cargos financieros de importancia, este costo se debe fundamentalmente al pago de dividendos.

INDICES DE RENTABILIDAD

INDICADOR	FORMULA	FACTOR	2007	2008
Margen en Ventas	Utilidad / Ventas Netas	%	26.01%	-3.77%
ROA	Util. Operativa / Activo	%	9.34%	-1.34%
ROE	Utilidad / Patrimonio	%	17.38%	-2.55%

El margen neto en ventas (utilidad antes de impuestos y participación laboral sobre ingresos operacionales) varió del 26.01% obtenido en el año 2007 al -3.77% en el 2008, producto de la disminución de ventas, del incremento de los costos y del incremento en los gastos para las nuevas oficinas, como se mencionó anteriormente.

El rendimiento sobre los recursos propios invertidos (utilidad sobre patrimonio) cambió de 17,38% a diciembre del 2007 a -2.55% en el año 2008.

INDICADORES DE EFICIENCIA Y ADMINISTRACION

INDICADOR	FORMULA	FACTOR	2007	2008
% Gastos en Ventas	Gasto Operacional / Ventas	%	65,60%	91,44%
Rotación de Activos	Ventas Netas / Activos	Veces	0,35	0,54
Rotación de Cartera	Ventas/ Promedio CxC	Veces	5	7
Plazo Promedio CXC	360/ Rotación Cartera	Días	72	51

El gasto operacional con relación a los ingresos por servicios prestados del 2008, varió del 65,60 % en el 2007 a 91.44% en el 2008.

La rotación del activo aumentó de 0,35 veces en el año 2007 a 0,54 veces en el 2008; esto significa que por cada dólar de recursos que posee la empresa generó 0,54 dólares de ingresos.

El período promedio de recuperación de las cuentas por cobrar a los clientes disminuyó de 72 días promedio en el 2007 a 51 días en el 2008.

CONCLUSION

El año 2008 se caracterizó por una contracción de la demanda que afectó los ingresos a la hora de comercializar los servicios de selección y evaluación de personal a un mercado que se encontraba en franca restricción de la inversión y el gasto. La estrategia ha sido perseguir una ampliación de la cantidad de clientes y la conjugación de los servicios de forma integrada que permita garantizar los ingresos sobre una base mayor a los gastos operacionales, y al mismo tiempo una segmentación de esfuerzos hacia aquellos que buscan optimizar sus operaciones con aliados estratégicos que les den valores agregados en sus sub-sistemas de Recursos Humanos. Cosa que se ha logrado por el aumento de la calidad del servicio, especialmente posibilitado por el énfasis en el mejoramiento continuo producto de la real activación del proceso de certificación de la norma ISO y por el desarrollo de la herramienta de administración y comercialización de la oferta laborar por medio de la Página Web que se renovó completamente y la intranet que se aplicó desde el mes de noviembre del año 2008, siendo esta última una excelente herramienta de verificación de la gestión operativa y de la planificación de las acciones comerciales.

El año 2009 se caracterizará por la profundización de los lazos comerciales con nuestros principales clientes para proveerles soluciones integrales de Servicios de Recursos Humanos en torno a la

combinación de las herramientas diferenciadoras que tiene la compañía. A pesar de las predicciones económicas que son sobretodo pesimistas para la iniciativa privada se buscará ampliar la oferta de servicios a aquellas empresas que pretendan superar la crisis con inversiones estratégicas en el fortalecimiento y optimización de su recurso humano, lo cual incluye el Estado que deberá actuar con igual sentido de orientación de la inversión hacia el perfeccionamiento de la gestión humana.

Muy atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Hervás', with a long horizontal stroke extending to the right.

JAIME ESTEBAN HERVAS EGUEZ
Gerente General

TOP LABORAL RECURSOS HUMANOS Y SERVICIOS S.A.