

Quito, 27 de marzo de 2016

Señores miembros de la Junta de Accionistas
Perez Romo Leroux y Asociados PRL S.A.

Asunto: Informe de gestión gerencial período 2015

Estimados miembros de la junta de accionistas de PEREZ ROMO LEROUX Y ASOCIADOS PRL S.A., como Gerente General de dicha organización, presento ante ustedes el informe de gestión del año 2015.

1. Resumen Gerencial

El 2015 fue el primer año de gestión de Perez Romo Leroux y Asociados PRL S.A. "Kin Analytics", empezando sus actividades en enero, luego de ser fundada en noviembre del 2014. El balance de gestión fue positivo. Fue muy importante el primer proyecto con DLL Brasil, que ayudó a arrancar la compañía. Se logró mantener costos fijos bastante bajos, y de esta forma mantener una gestión sostenible y estable a lo largo del año. Comercialmente al principio del año se concentraron los esfuerzos en la industria de servicios financieros. Al final del año, con la oportunidad con el equipo de fútbol Gremio de Porto Alegre, se enfocaron recursos en el desarrollo de servicios para fútbol con mucho éxito. Se cerró el año con US \$126.000,00 en ventas y con una utilidad antes de participación de empleados y de impuesto a la renta de US \$11.000,00, un muy buen primer año.

2. Enfoque Comercial

Ya que la mayor experiencia del grupo existe en servicios financieros, el enfoque comercial se mantuvo en la industria denominada internamente como BFSI. De igual forma, se mantuvo el enfoque en buscar clientes en el extranjero, utilizando los contactos con clientes pasados como fortaleza, específicamente DLL Brasil. Sin embargo, siempre hubo búsqueda comercial en otras industrias. Esto trajo frutos al final del año cuando se cerró un acuerdo de prueba con Gremio de Porto Alegre, lo cual abrió muchas opciones en la industria de equipos de fútbol. Con esto, se puso bastante enfoque en conseguir esos tipos de clientes.

3. Organización

Kin Analytics arrancó el año con tres empleados: dos consultores y un gerente general. A mediados del 2015 se juntó al equipo un consultor más a tiempo completo con enfoque en consultoría para entidades financieras.

En el mes de octubre se presentó la renuncia del gerente general, y hubo un cambio de gerencia a la gerencia actual. Para este propósito no se contrató un gerente nuevo, pero se optó por nombrar al nuevo gerente internamente. Así, se mantuvo únicamente tres empleados en la organización hasta el final del año.

4. Estrategia

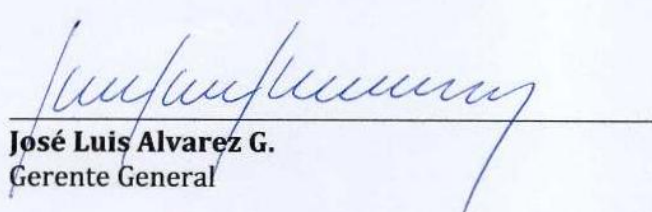
Una parte importante de la estrategia de Kin Analytics del año 2015 fue el desarrollo de productos y proyectos internos. El principal ejemplo de esto fue el desarrollo de productos analíticos para equipos de fútbol, utilizados en el proyecto inicial con Gremio de Porto Alegre. Esto ayudó a tener una base importante para arrancar proyectos con otros equipos.

Hubo durante el año una exploración extensa de proyectos internos a desarrollarse. Dos iniciativas importantes se destacan: la plataforma de préstamos P2P, y el modelo de predicción de resultados de fútbol. Se enfocaron y se continúan enfocando varios recursos en estas iniciativas.

5. Conclusiones

El 2015 fue un año muy importante para Kin Analytics, ya que fue su primer año de gestión. El logro principal fue sentar las bases para cumplir sus objetivos de largo plazo de manera eficiente y objetiva, en camino a convertirse en la empresa sólida y rentable que se propuso convertirse.

Atentamente,



José Luis Alvarez G.
Gerente General