



INFORME DE GERENCIA AÑO 2013 A LOS SEÑORES SOCIOS Y ACCIONISTAS

Durante el año 2013, el país se propuso impulsar la matriz productiva bajo los lineamientos de una política basada en la defensa de la soberanía y potencialidades de las diversas áreas y regiones del Ecuador que esperábamos impacte positivamente en las brechas de nuestra balanza comercial (exportación-importación). Esta estrategia exige gran compromiso y posibilidades de negociación entre sector público y privado, tanto nacional como internacional.

Actualmente el principal demandante de consultorías, productos y servicios en las diversas áreas estratégicas y operativas es el Estado, con implicaciones que no siempre son alentadoras dada la inestabilidad de contrapartes, negociaciones largas e inciertas.

Preocupa a todos los sectores el incremento de los niveles de endeudamiento del país sobre todo con China y otros aliados comerciales, en tanto se reconoce las inversiones dirigidas al sector de infraestructura vial, sanitaria, educativa y energética.

El mejoramiento de indicadores de disminución de la extrema pobreza ha contado con reconocimiento de diversos sectores nacionales e internacionales, sin embargo, se evidencia desgaste político que tendrá que llevar a revisiones importantes sobre la gestión pública.

KAIROS resolvió diversificar ciertos servicios que implicaron inversiones en traducción de CAREER GUIDE, por ejemplo, sin embargo, su comercialización está en fase muy inicial.

El posicionamiento de EXTENDED DISC 2013 ha seguido un curso más bien discreto, dado que los usuarios antiguos mantienen excesiva fidelización y comodidad en el uso de la versión anterior, y se resisten o no hemos encontrado las fórmulas comerciales apropiadas para su migración a la nueva plataforma.

STRESS SCAN está siendo consumido sobre todo por nuestro Concesionario del Austro y Cañar, CATHEDRA, que ha tenido un buen despegue en complemento con otras herramientas, como el propio EXTENDED DISC.

La negociación de la primera venta de CONSUMAN ha tomado casi un año, y se concretará en el 2014.

El desarrollo de las actividades económicas de Kairos Cía. Ltda., durante el año 2013 decreció significativamente en ventas llegando su nivel a USD 103.592,32 vs. USD 152.256,83 en el 2012.

CALLE La Isla N28-13 y Selva Alegre, QUITO, ECUADOR
TELEFONOS: +593 (2) 2528-560 / +593 (2) 3200-307 CELULAR: +593 (9) 824-2940
E-MAIL: kairos@kairos.ec

VENTAS	USD 104.607,61
COSTOS Y GASTOS	USD 140.268,50
UTILIDAD DEL EJERCICIO	USD (-35.660,89)

Los gastos de ventas y administrativos representan el 36,56% respecto de los ingresos.

Se presenta el detalle de ventas y costos por línea, debiendo impulsar el incremento general de ventas dado que la relación ingreso-egresos está deficitaria.

EXTENDED DISC	55.162,98	53	54.883,98
QPR	29.537,70	28	35.415,26
FINXS	15.091,65	15	1.152,66
STRESS SCAN	3.800,00	4	2.895,76
CONSUMAN	0		179,74
TERRATRIKE	0		787,58
OTROS			196,26
	103.592,32	100	95.511,24

Se adjunta a la presente los estados financieros debidamente ajustados a las Normas Internacionales vigentes. (Anexo 1)

Entre las decisiones gerenciales de relevancia destacan:

1. El aspecto más relevante para la situación deficitaria de la empresa en este año responde a que la fuerza de ventas no logró estabilizarse y el equipo del último trimestre no cerró ventas que revertieran la situación.
2. El Ing. Andrés Darquea se integra en reemplazo a la Ing. Soledad Jaramillo, implicando todo un proceso de capacitación y adaptación a las demandas de los clientes que venían interactuando años con una contraparte técnica.
3. La carga horaria de medio tiempo de nuestro consultor TIC ha tenido su afectación en tanto el soporte obtenido ha sido de carácter técnico, y no comercial.
4. El que la Gerencia Comercial haya asumido también temas administrativos, sumados al rol de capacitación de personal nuevo con alta rotación, incidió en la poca regularización y seguimiento de impulso vendedor.
5. Durante el año no se reactiva la relación con el Grupo LATAM.



6. Se concretó la alianza con Jamaica y México para introducir CAREER GUIDE en el mercado hispano. La herramienta tiene gran potencial y se halla en fase de reciente promoción.

Las medidas y perspectivas de reversión de resultados para el 2014 son:

1. Consolidar la fuerza de venta con personal que traiga su cartera de clientes y aspiraciones comerciales más definidas.
2. Impulsar fuerza de venta free-lance
3. Ampliar red de concesionarios y consultores asociados que nos permita expandirnos hacia otras provincias (Manta, Machala, Guayaquil, Santo Domingo de Los Tsáchilas, Loja).
4. Posicionar las nuevas líneas de negocio.
5. Desarrollar estrategias para la participación efectiva en el SERCOP.

La Gerencia General, agradece a los señores socios por la confianza depositada, y se compromete a realizar todos los esfuerzos necesarios para revertir la pérdida y afianzar la sostenibilidad de la empresa.

Atentamente,

Alejandro Jarrín Sánchez
Gerente General
KAIROS Cía. Ltda.