

## INFORME GERENTE GENERAL

### THE EDGE DESARROLLO ORGANIZACIONAL AÑO 2011

Estimados Accionistas,

El año 2011 fue un año excelente para la empresa, donde se alcanzó un monto ventas de \$1'020.738,11 que representó un incremento del 20.21% con respecto al año anterior.

La utilidad de The Edge para el periodo 2011 fue de US\$74.549,13 que representa un 7.30% de las ventas.

El 2011 fue un año muy importante para la organización porque en este periodo se sentaron las bases que permitirá el crecimiento para los próximos años.

El año presentó un patrón que se viene dando en años pasados, donde el primer semestre está por debajo de las expectativas, con resultados finales negativos. La situación se recuperó en el segundo semestre.

La gestión comercial fue constante, contamos con un gerente comercial los primeros meses que apuro a estructurar el área. Vale la pena resaltar que un tema importante es la disparidad de resultados del equipo comercial. Mientras una persona de nuestro equipo llegó a más de 300,000 otras no alcanzaron los 100,000. Esto hay que entender y considerar para el futuro.

Es importante resaltar la gestión de Julio Torres, el Presidente de la empresa, que apoyó durante el año la gestión administrativa, y lideró un equipo que finalmente ha logrado poner en un orden impecable la administración de la organización. Se han sentado las bases además para poder reclamar al SRI por créditos tributarios, gestión que se realizará el 2012.

En cuanto a la operación, se realizaron con éxito 250 talleres y programas; contamos con un excelente equipo de facilitadores y un área de operaciones mucho más estructurada.

Al final del año una de nuestras socias, Hellen Andersen, decidió aceptar una propuesta para liderar recursos humanos de una empresa importante de otro sector. Es importante mencionar esto en este informe, porque considero que debemos revisar nuestras políticas salariales y de beneficios para poder retener perfiles de alto nivel.

El 2011 terminó con un gran posicionamiento de The Edge en el mercado, y una posición sólida para afrontar retos de internacionalización. En el 2012 será clave estandarizar los productos, explorar nuevos mercados, desarrollar nuevos facilitadores y profundizar las relaciones con nuestros clientes.

Muchos saludos,

  
~~José Antonio Torres~~

Gerente General

