

MEMORIA DE GERENCIA

Durante el Ejercicio del año 2013 la empresa concentró su estrategia y esfuerzos a crecer con nuevos productos para ampliar el mercado local e incursionar con la venta de servicios en el mercado internacional, lo que demandó un crecimiento importante en la estructura de la organización.

Esta estrategia de crecimiento nos llevó a aumentar la nómina con la contratación de dos nuevas Business Partner para formar tres equipos de 2 integrantes cada uno, así mismo se contrató un Gerente de Investigación y Desarrollo y un Gerente de Coaching, además se amplió el equipo de facilitadores y se incorporó un Coordinador de RRHH.

La empresa durante el año 2013 registró un crecimiento del 15.25 % en sus ingresos en relación al año 2012, los costos de proyectos aumentaron en un 37.7%, los gastos de proyectos aumentaron en un 48.43% y los gastos administrativos y generales disminuyeron en un 1.16%, por lo apenas se registró una utilidad contable de \$2,189.12 por haber tenido un mayor crecimiento de los costos y gastos en relación a los ingresos.

La empresa mantuvo durante el año 2013 una saludable posición financiera por lo que no requirió en ningún momento aumentar su pasivo con endeudamiento bancario.

Consideramos que las razones por las que los ingresos no crecieron, a pesar de haber incrementado los equipos comerciales y las áreas de soporte, y los costos y gastos registraron un crecimiento mayor, fueron:

- Si bien aumentaron las ventas totales, no creció la venta de productos tradicionales, ya que el incremento se presentó en la venta de programas abiertos que tiene menor margen de contribución.
- Existió una falta de enfoque de los equipos comerciales ya que por vender programas abiertos se descuidó la venta de productos tradicionales.



- La estrategia se concentró en cobertura cuando el negocio es de mayor profundidad y acercamiento con los clientes.
- Se abrieron muchos frentes que desviaron la atención de la estrategia central.
- El crecimiento en gente no fue coherente con los resultados
- No se lograron importantes resultados en ventas de auspicios de programas abiertos.
- Se presentó un segundo semestre un mercado muy competido con decreciente demanda y pequeños competidores con precios bajos.
- Nos faltó elementos diferenciadores en los productos ofrecidos.

Con lo sucedido en el año 2013 y luego de un análisis muy profundo de la situación y de una reestructuración de los equipos comerciales y de apoyo, se plantean algunos cambios para el año 2014, donde buscaremos fortalecer el Core Business, automatizar o mejorar los procesos operativos y administrativos para ser más eficientes en el uso de los recursos, fortalecer los equipos operativos y comerciales para que sean más consultivos y mantener estrictos controles de costos y gastos, buscando siempre mantener un adecuada relación de los costos fijos con los ingresos de la empresa.

De esta manera para año 2014, esperamos que las operaciones y metas fijadas se cumplan en su totalidad.

La empresa ha cumplido con sus obligaciones laborales, fiscales y tributarias oportunamente.

La administración ha dado fiel cumplimiento a todas las disposiciones de orden legal y societario.



Arturo Jaramillo H.

Gerente General

THE EDGE S.A.