

MEMORIA DE GERENCIA

Durante el Ejercicio del año 2014 la empresa concentró su estrategia en posicionar el Proyecto Happiness lo que significó un esfuerzo de toda la empresa en llegar con el nuevo producto a los clientes con el objeto de entregar nuevas alternativas para atender sus necesidades.

La empresa durante el año 2014 registró un crecimiento del 15.02 % en sus ingresos en relación al año 2013, los costos de proyectos aumentaron en un 21.93%, debido principalmente al incremento en programas abiertos, los mismos que crecieron en ventas un 41.57%.

En el año 2014, los gastos de proyectos disminuyeron en un 5,93% comparado con el año 2013, resultado de la optimización de recursos en el área comercial. Los gastos administrativos y financieros registraron un incremento del 10.74%, el mismo que se debe principalmente al incremento en impuestos y participación de empleados que el año anterior fue relativamente pequeño por el resultado de la empresa.

Finalmente el beneficio neto, luego de la repartición a empleados e impuestos, fue de 56.334.80 dólares.

La empresa mantuvo durante el año 2014 una saludable posición financiera por lo que no requirió en ningún momento aumentar su pasivo con endeudamiento bancario.

Consideramos que las principales razones por las que los resultados en general mejoraron en relación al año anterior son las siguientes:

- Se amplió la cartera de productos con la inclusión del Proyecto Happiness, lo que nos permitió llegar con nuevas soluciones innovadoras a los clientes.
- El enfoque de los programas abiertos fue el adecuado lo que permitió incrementar las ventas en esta línea en 179,163.33 dólares en relación al año anterior.

- La estrategia comercial estuvo basada en fortalecer la relación con los principales clientes en lugar de buscar mayor cobertura.
- El cambio de la política de comisiones permitió un mejor trabajo en equipo, logrando que todos los involucrados en el área comercial trabajen por un solo objetivo
- Existió un estricto control de costos y gastos en cada uno de los proyectos
- El enfoque en trabajar en el bienestar de los colaboradores se reflejó en los indicadores de gestión del negocio y en el beneficio final para los accionistas.

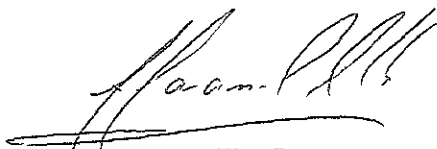
Consideramos además que el 2014 fue un año de siembra y de posicionamiento de los nuevos productos por lo que se espera que en año 2015 se concreten y cierren negocios que generen relaciones de mediano y largo plazo con los clientes.

De esta manera para año 2015, 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.

Atentamente,



Arturo Jaramillo H.

Gerente General

THE EDGE S.A.