

INFORME DE RENDICIÓN DE CUENTAS SOBRE EL EJERCICIO ECONÓMICO

Quito, 31 de marzo del 2016

Señores

ACCIONISTAS DE FONDO ALIANZA ALIANPREME S.A.

Presente.-

De mi consideración:

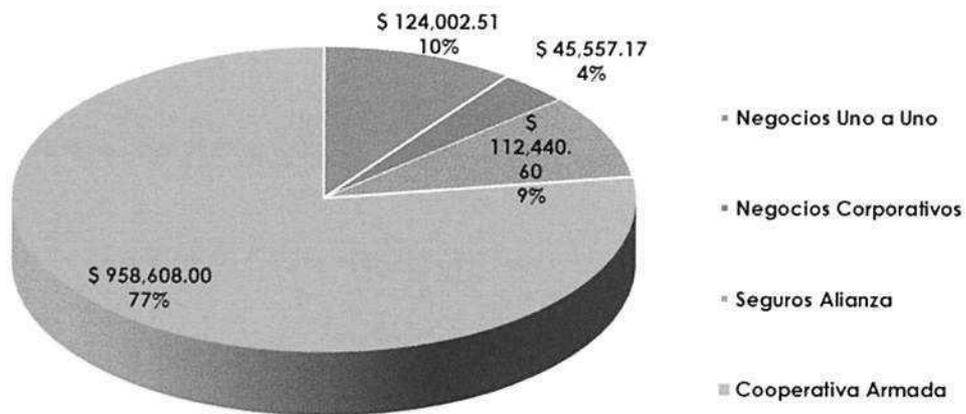
Pongo a su consideración el informe de las principales actividades desarrolladas por la empresa durante el periodo 2015.

GESTIÓN COMERCIAL

Durante el ejercicio 2015, se registraron ventas por un total de \$1,240.608,28, cifra que representa el 459,48% de crecimiento con respecto al 2014.

Negocios Uno a Uno	\$ 124,002.51	10%
Negocios Corporativos	\$ 45,557.17	4%
Seguros Alianza	\$ 112,440.60	9%
Cooperativa Armada	\$ 958,608.00	77%
	\$ 1,240,608.28	

Como se observa la mayor concentración de nuestras ventas es ocupada por la Cooperativa de la Armada, de este análisis podemos segmentar la incidencia y participación de cada cliente en los ingresos globales y se los presenta a continuación:



Ahora que hemos visto como se distribuyeron las ventas por cliente, analicemos cuales fueron los servicios ofertados y los ingresos generados.



Viajeros	\$ 159,071.20	13%
Indemnizatorios	\$ 1,081,537.08	87%
Total	\$ 1,240,608.28	

Como se observa en la gráfica la mayor concentración de ventas es en el producto Indemnizatorios y representa el 87%; el 13% restante por los servicios de Asistencia a viajeros.

En el comparativo por producto entre el año 2014 y 2015, encontramos que los productos; Viajeros e Indemnizatorios, presentan un importante incremento en ventas; los que se describen a continuación:

Producto	2014	2015	Variación
Viajeros	\$60.356,52	\$159.071,20	163,55%
Alianza Vital (Indemnizatorios)	\$161.383,06	\$1.081.537,08	570,17%
TOTAL	\$221.739,38	\$1.240.608,28	

ESTADOS FINANCIEROS

En el comparativo de los años 2014 y 2015, encontramos que a nivel de activos hubo aumento; esto debido al efecto de las ventas: la rotación de cuentas por cobrar se incrementó; de igual forma el pasivo aumento por los compromisos relacionados por comisiones de terceros

La deuda que teníamos con Seguros Alianza se ha seguido abonando y al 31 de Diciembre del 2015 fue de \$7.069,68.

En cuanto se refiere al estado de pérdidas y ganancias, encontramos que existe un incremento de ventas del 459,48%, en tanto que en la economía nacional el crecimiento del PIB fue del 3.4%.

Se ha logrado incremento del nivel de ventas durante el periodo 2015, ya que el crecimiento de la cartera y puntos de venta ha sido constate.

	2014	2015		2014	2015
ACTIVOS			PASIVO		
CORRIENTES	\$ 239,040.37	\$ 649,043.83	CORRIENTE	\$ 36,927.14	\$ 390,885.93
ACTIVOS FIJOS	\$ 3,830.18	\$ 4,576.55	NO CORRIENTE	\$ 59,803.69	\$ 430,000.00
NO CORRIENTE		\$ 723,300.00	(Deuda Accionistas y Alianza)		
			DIFERIDO		\$ 401,417.16
			(Porcion no devengada Armada)		
			PATRIMONIO		
			CAPITAL	\$ 220,000.00	\$ 220,000.00
			RESERVA LEGAL	\$ 411.51	\$ 851.77
			RESULTADOS ACUMULADOS	\$ -77,975.40	\$ -73,900.45
			UTILIDADES ACUMULADAS	\$ 1,753.91	\$ 3,703.61
			RESULTADOS	\$ 1,949.70	\$ 3,962.36
TOTAL ACTIVO	\$ 242,870.55	\$ 1,376,920.38	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 242,870.55	\$ 1,376,920.38

INDICADORES FINANCIEROS

- Indicador de Liquidez

2014

Índice de	Activo Corriente	\$239.040,37	6,47
Liquidez	Pasivo Corriente	\$ 36.927,14	

2015

Índice de	Activo Corriente	\$,649.043,83	1,66
Liquidez	Pasivo Corriente	\$390.885,93	

Este indicador representa que la compañía dispone de los recursos suficientes dentro de su activo corriente para cubrir sus pasivos corrientes. Para efectos contables, el término corriente representa aquellos activos o pasivos con duración menor o igual a un año.

El indicador de liquidez pasó de 6,47 en el año 2014 a 1,66 en el periodo 2015.

Debemos considerar que dentro del Pasivo Corriente existen \$288.459,47 que corresponden a los siguientes proveedores:

Seguros Alianza	\$ 198,419.87
Coberturinsa	\$ 90,039.60

- **Indicador de fondo de rotación neta**

El indicador de fondo de rotación neta, por su parte, se incrementó de manera sustancial

2014

Fondo de Rotación Neta	Activo Corriente	-	Pasivo Corriente	
	\$239.040,37	-	\$36.927,14	\$202.113,23

2015

Fondo de Rotación Neta	Activo Corriente	-	Pasivo Corriente	
	\$649.043,83	-	\$390.885,93	\$258.157,90

Este índice muestra la disponibilidad que tenemos para realizar las operaciones corrientes. En el caso de la empresa, el fondo de rotación neta es positivo, es decir, sus activos corrientes son superiores a sus pasivos corrientes.

- **Razón de endeudamiento**

La razón de endeudamiento, mide el total de los pasivos con respecto al total de activos. En nuestro caso, encontramos que para el año 2014, los pasivos representan el 40% de los activos, en tanto que para el periodo 2015, el indicador registra un aumento al 88%; hay

que considerar que el valor es elevado por el registro de pasivo diferido de la cuenta perteneciente a la Cooperativa de la Armada.

2014

Razón de Endeudamiento	Pasivo Total	\$96.730,86	40%
	Activo Total	\$242.870,55	

2015

Razón de Endeudamiento	Pasivo Total	\$1.222.303,09	88%
	Activo Total	\$1,376.920,38	

INVERSIONES

A inicios del mes de Enero se decidió incluir a Fondo Alianza como inversor en la compra de una oficina con la constructora Moviec, para lo que fue necesario realizar las siguientes gestiones:

El 5 de Enero del 2015 se pagó a Moviec \$600.000, el origen de los fondos fueron los siguientes:

Santiago Cuesta	\$ 20,000.00
Eduardo Barquet	\$ 165,000.00
Fondo Alianza	\$ 170,000.00
Seguros Alianza	\$ 245,000.00
	\$ 600,000.00

Posteriormente Fondo Alianza ha contribuido con \$110.000 de la siguiente forma:

- Emisión de un cheque por \$77.000 el 6 de Noviembre a nombre de Seguros Alianza
- Emisión de un cheque por \$33.000 el 11 de Diciembre a nombre de Fideicomiso Torres del Castillo.

El valor total que Fondo Alianza ha invertido es \$280.000

SINIESTROS PAGADOS (al 31-12-2015)

En lo relativo a siniestros, encontramos que durante el periodo 2015 se pagó un total de \$108.229,43 entre productos indemnizatorios y viajeros descritos a continuación:

Red Bridge-Angel Guard

Por el programa de viajeros hemos pagado el de \$49,711.44 distribuidos de la siguiente forma:

Red Bridge	\$ 7,300.57
Angel Guard	\$ 42,410.87
	\$ 49,711.44

Enfermedades Graves

Pólizas Alianza

Fausto Ayala Sandoval	\$10,000.00
Jose Calvache Barros	\$10,000.00
Carmen Elizabeth Bermeo Romero	\$10,000.00
Celia Cumanda Almeida Hidalgo	\$10,000.00
Sonia Elita Jacome Aulestia	\$10,000.00
Total:	\$50,000.00

Pólizas Individuales

Julio Fernando Astudillo Guaman	\$1,500.00
Lupe Graciela Jacome Garcia	\$1,000.00
Maria Eduarda Fuentes Choez	\$500.00
Total:	\$3,000.00

Reembolsos por Asistencia de viajeros

Martha Viviana Viscarra Paez	\$26.15
Monica del Rocío Castillo Ruiz	\$70.19
Carol Ivan Farah Monroy	\$125.00
Laura Cecilia Salvador Molina	\$102.69
Pablo Eduardo Alvarez Perez	\$17.72
Liliana Anabel Guerrero Abril	\$225.21
Hernandez Hinojosa Marcela del Carr	\$59.82
Pedro Rafael Gottifredi Crespo	\$100.99
Eliana Stefania Perez Maldonado	\$53.03
Ericka Carolina Sanchez Langarano	\$1,000.00
Katherine Steffania Ricardo Rodrigue:	\$20.57
Domenica Gabriela Ruiz Jurado	\$69.99
Hugo Marcelo Cabrera Palacios	\$318.07
Total:	\$2,189.43

Asistencia exequial y fondo mortuario

Cooperativa de Ahorro y Credito Armada Nacional	\$53,040.00
--	-------------

RED DE PRESTADORES

Buscando siempre mejorar nuestro producto Alianza Pass, se decidió en el cambio de proveedor de REDBRIDGE a ANGEL GUARD, se han conseguido mejores beneficios y sobretodo mejores tarifas versus la competencia, de esa manera nos va ayudar a realizar una mejor comercialización y poder ingresar a las Agencias de Viajes inclusive con mejor comisión e incentivos.

Beneficios principales ANGEL GUARD:

- Se desarrollaron planes cerrados (7 planes).
- Los niños menores de 12 años no pagan.
- El proveedor asume en 0,5% del Seguro Social Campesino.
- La edad de cobertura es hasta los 80 años.
- El recargo de tarifas es desde los 75 años entre el 25 a 50%.
- Tarifas para la visa Schengen más competitivas.
- Tarifas especiales para CHARTERS.
- Larga estadía precios preferenciales.
- Se creó Sport Pass que está orientado a la cobertura por Deportes Profesionales.
- Multi Pass.- diseñado para ejecutivos que viajen de manera frecuente
- Euro Pass.- pensando en el viajero que cuida su presupuesto este cumple con todos los requisitos para la visa schengen.
- Master Pass.- diseñado para los estudiantes que viajan al extranjero ya sean por periodos largos o cortos.
- Large Pass.- diseñado para los viajeros más exigentes que desean la mayor cobertura.
- Médium Pass.- diseñado pensando en las familias que deseen viajar protegidos con altas coberturas.
- Small Pass.- diseñado para disfrutar plenamente de sus vacaciones.
- Tours Pass.- Pensando en los imprevistos que se pudieran presentar al iniciar su crucero o excursión.

TECNOLOGIA

Facturación electrónica, durante los meses de febrero y marzo se realizaron las pruebas necesarias para que la compañía implemente en su estructura operativa el uso del AS400, como resultado de esta gestión la empresa se encuentra actualmente emitiendo facturas de manera electrónica y se están realizando los enlaces con el modulo contable.

Se ha desarrollado el sistema de Alianza Pass con sus nuevos planes, reportes en línea, cotizadores en línea.

TALENTO HUMANO

En el 2015 se contrató dos personas para el área administrativa; una en Quito y otra para Guayaquil, siempre manejando la perspectiva de realizar lo mejor para la empresa. Nuestro equipo productivo de Ejecutivos Comerciales posee gran potencial y seguimos encaminados a conseguir nuevos clientes.

Alianza Vital se encuentra distribuida de la siguiente manera:

Guayaquil	2	Un total de 5 personas.
Quito	2	
Cuenca	1	

Este periodo se ha logrado consolidar un equipo de trabajo capacitado para las distintas funciones que tienen delegadas cada empleado y logrando eficacia en cada actividad realizada.