

## INFORME DE GERENCIA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007.

### Entorno Político - económico

La economía ecuatoriana durante el año 2007 presentó un desarrollo relativamente desfavorable en sus cifras macroeconómicas. El PIB decreció del 4.3% en el año 2006 al 2.65% en el año 2007.

La inflación para el año 2007 alcanzó el 3.32% superior al año 2006 que alcanzo 2.87%

El año 2007 fue un año de transición política por el cambio de gobierno lo cual marco una profunda inestabilidad en el entorno, lo cual afecto severamente en la aprobación de leyes y reglamentos como fue el caso de la ley y reglamento del SOAT.

Sin embargo se ha anotado la perspectiva de negocio para nuestra actividad en el año 2008 son alentadoras ya que en diciembre de año 2007 fue aprobada la ley y reglamento del SOAT lo cual avizora muy buenas expectativas de negocio.

### Antecedentes del mercado.

El 18 de diciembre del año 2007 el Presidente de la Republica del Ecuador Eco. Rafael Correa Delgado suscribe aprueba y firma el decreto oficial por medio del cual se deberá publicar en el registro oficial el Reglamento Sobre el Seguro Obligatorio de Accidentes de Transito (SOAT) el mismo que en sus partes medulares dictamina:

1. Que todos los propietarios de vehículos que circulan en el territorio ecuatoriano deberán comprar el seguro, así como los carros de circulación o internación temporal que vayan a circular en el territorio por un periodo mayor a 90 días.
2. Que el perdió de entrada en vigencia del seguro sería a partir del 2 de enero del año 2007.
3. Que el periodo ordinario de adquisición del producto sería desde la fecha de entrada en vigencia hasta el 31 de marzo del año 2008 con una prórroga dictaminada el 30 de marzo extendiendo el periodo ordinario hasta el 30 de abril del mismo año.
4. Que pasado el tiempo ordinario las aseguradoras debería aplicar un recargo al costo del 15% sobre mes o fracción por demora en compra del seguro.
5. Que el producto será regulado en la tarifa, coberturas, costo e incluso comisiones que se deberán cancelar al canal de distribución.
6. Que del costo total del producto sin impuestos las aseguradoras deberán entregar el 22% al FONSAT, destinando el 15% al pago de victimas de accidentes de transito de carros no identificados o no asegurados y el 7% a publicidad y educación vial.



ADMINISTRACIÓN · VENTAS · SERVICIOS LTDA.

7. Que al valor del producto se le deberá cargar el 3.5% de contribución a la Superintendencia de Bancos, el 0.05% para el seguro campesino y \$ 0.50 centavos. De derechos de emisión.

Situación que puso en muchas complicaciones al 90% de las aseguradoras calificadas para la comercialización del producto, ya que las aseguradoras por la desconfianza en la aprobación del decreto no se prepararon para la salida a producción ni tecnológicamente y menos aun en la parte logística, de procesos y estructuras pese a que a las compañías que suscribieron contratos o promesas de contratos con nosotros desde el mes de julio del año 2007 hasta la fecha de la firma del decreto se les insito en la preparación.

De esta problemática se vieron exentas y no en su totalidad compañías como Colonial compañía de seguros y Latina con su operador Puyo por la preparación realizada.

Compartiendo una problemática generalizada para todas las compañías ya que hasta esa fecha no se avía ordenado la impresión de los certificados, los mismos que estarían listos para el 14 de enero del presente año por lo cual en un acuerdo entre las aseguradoras se decide no salir a comercialización hasta esa fecha.

Las compañías que estaban legalmente aprobadas para la comercialización son:

1. Coopseguros.
2. Oriente.
3. Interoceánica.
4. Panamericana
5. Alianza.
6. Colonial.
7. Olympus
8. Ecuatoriano Suiza
9. Cervantes
10. Sucre.

Posterior a esta aprobación solicitaron la autorización respectiva las siguientes compañías:

1. AIG.
2. Seguros Constitución.
3. Seguros Rocafuerte

De las compañías mencionadas solo entraron en plena producción Coopseguros, Oriente, Interoceánica, Panamericana, Alianza y Colonial. Sucre, AIG y Olympus salieron tarde y sin una estructura definida por lo que atacaron solo su mercado natural y nada más. Las restantes compañías no entraron a producción ya que no consiguieron estas a punto, no les intereso las



ADMINISTRACIÓN · VENTAS · SERVICIOS LTDA.

condiciones del negocio o la aprobación se les entrego muy tarde como fue el caso de Seguros Rocafuerte.

#### **Compañías que Contrataron con A.V.S.**

Las compañías que contrataron los servicios de A.V.S. fueron Coopseguros del Ecuador, Seguros Oriente y Alianza Compañía de Seguros.

Cabe aclarar que se realizaron gestiones para finiquitar el contrato con Seguros Olympus las mismas que no se finiquitaron por el poco desarrollo del programa e interés que tenía la compañía.

#### **Condiciones del contrato con las compañías:**

**Coopseguros del Ecuador.-** En el contrato con la empresa se establece que la empresa se compromete a cancelar a A.V.S. una comisión sobre la prima neta del 3.5% sobre el valor total de producción que no esta relacionada con puntos de ventas de cooperativas, el 3.25% de puntos de ventas relacionados con cooperativas, el porcentaje de comisión que se cancelará a A.V.S sobre la producción directa de la compañía será un valor determinado al final del periodo calculado sobre la rentabilidad de la empresa en el ramo, adicional la compañía se compromete a cancelar a A.V.S. un porcentaje sobre la rentabilidad del ramo por buena experiencia de siniestralidad.

**Seguros Oriente.-** En el contrato con la empresa se establece que el porcentaje de comisión que la compañía cancelara a A.V.S. es de 5% sobre el valor de la prima neta de la producción total, adicional se cancelara un porcentaje adicional por buena experiencia de siniestralidad al final del ejercicio.

**Seguros Alianza.-** Con la compañía se desarrollo un preacuerdo en el que se establecía que el contrato definitivo se debería firmar el momento que se firme el decreto de Gobierno para la aplicación del SOAT y que en caso de que las partes no firmara el acuerdo la parte renuente a la firma debería cancelar un valor de \$ 50.000 dólares a la contra parte.

#### **Gestión realizada**

##### **Coopseguros del Ecuador**

Se desarrollan reuniones con el anterior gerente comercial señor Galo Larrea con la finalidad de poder finiquitar la fiema del contrato para la prestación del servicio así como determinar las políticas, normas, aplicaciones tecnológicas y plan de negocios con el que la compañía comercializaría el ramo de SOAT. Las mismas que no tuvieron eco ya que la compañía no firmo el contrato en el año 2007 si como tampoco definió su plan de trabajo y políticas. Dejando pendiente la aplicación del programa para el siguiente año.



ADMINISTRACIÓN · VENTAS · SERVICIOS LTDA.

### **Seguros Oriente.**

Se realizó reuniones con Mauricio Moreno, el departamento de Mercadeo y Marketing con la finalidad de establecer las políticas y plan de negocios de la empresa, así como la firma del contrato, el cual se firmó en el mes de septiembre del 2007.

Adicional se realizaron visitas a corredores cautivos de la compañía y a posibles puntos de venta los cuales no tuvieron eco ya que los corredores de la compañía decidieron esperar hasta la firma del decreto presidencial para realizar cualquier actividad del programa de SOAT. Tras la negativa de los corredores la compañía entró en un proceso de espera para empezar la aplicación del programa tanto comercialmente como tecnológicamente.

Adicional se realizaron visitas a la ciudad de Guayaquil y Cuenca en dos ocasiones con la finalidad de establecer negocios con corredores en las reuniones se tuvo la misma problemática de los corredores de la ciudad de Quito a excepción de la ciudad de Cuenca en la que se llegó a un acuerdo con el corredor Jhonso.

### **Alianza Compañía de Seguros.**

Se realizaron reuniones con los directivos y abogados de la compañía para la firma del contrato así como también con los operativos de la compañía buscando establecer un proceso que permita una clara operación de ramo SOAT lo cual se consiguió en el mes de diciembre del 2007.

Adicionalmente se realizaron vistas a corredores en la ciudad de Quito 12 corredores de los cuales se logró firmar convenios de producción con 8. se dio 1 charla a 25 corredores de los cuales se finalizó el proceso con 12 de los asistentes, se realizaron 3 viajes a la ciudad de Guayaquil para contactar a corredores, se visitaron 16 corredores en total de los cuales todos firmaron acuerdos de comercialización para la empresa, en las visitas se dio una charlas/conferencia a 35 intermediarios de los cuales 20 establecieron convenios con la compañía. A la ciudad de Cuenca se realizaron 3 visitas para realizar la misma gestión que en la ciudad de Guayaquil de lo cual se pudo realizar contratos con 12 corredores en total en toda la región.

También se realizó una capacitación del proceso comercial a Marcelo Galeano gerente comercial y del proceso operativo al señor Luis Antonio Velasco.

Con respecto a la firma del contrato los abogados de la compañía sugirieron que se firme un pre acuerdo comercial con las condiciones ya anotadas.

### **Gestión global de la compañía.**

En general como se anotó anterior mente en el año 2007 se realizaron vistas a las compañías, corredores y puntos de ventas buscando establecer las políticas de comercialización así como también estrategias que permitan estar listo para la salida a producción lo cual no tuvo eco en ninguno de los niveles del proceso.



ADMINISTRACIÓN · VENTAS · SERVICIOS LTDA.

Asia el interior de la compañía se contrató los servicios del contador externo de la empresa y asesoramiento legal para el desarrollo de los contratos, los dos prestadores de servicios se contrataron por honorarios profesionales con la finalidad de no incrementar la carga salarial de la compañía.

Para el mes de septiembre y con la finalidad de reducir los costos operativos de la empresa se decide dar por terminado el contrato de arrendamiento de la oficina y prestar servicio a nuestros contratantes directamente en sus oficinas según su requerimiento.

**Situación financiera.**

La situación financiera de la compañía para el año 2007 fue poco alentadora ya que no se tuvo ingresos propios del negocio y se sustentó en las aportaciones de los socios por lo que al revisar el Balance General de la compañía se puede determinar que el total de activos alcanzó los \$ 15.061.58 dólares el total de pasivo fue de \$ 21.627.59 dólares.

Es importante recalcar que en el ejercicio económico de la compañía en el año 2007 quedaron dos cuentas que saldar la primera es una cuenta por cobrar al anterior arrendatario de la Oficina por un valor de \$980 dólares valor que hasta la fecha no se cobró. Y una cuenta por pagar de \$556 dólares a la imprenta que realizó las impresiones de la papelería de la compañía así como los artes gráficos.

En términos generales el año 2007 fue un año en el que se plantearon retos importantes para la compañía en relación a su giro del negocio, se avizora una muy buena situación para el año 2008 ya que la aprobación de la ley y reglamento del SOAT permitirá que la empresa pueda girar y auto sustentarse de su giro de negocio propios.

A sí pues me permito recomendar y de manera urgente se realicen el arrendamiento de la nueva oficina, se pueda ya contratar el personal para lo cual se requerirá una inyección adicional de capital.

Luis F. Herrera F. V.  
Gerente General  
A. V. S. Administración, Ventas & Servicios.



ADMINISTRACIÓN · VENTAS · SERVICIOS LTDA.

### BALANCE GENERAL 2007

ACTIVO	AÑO 2007	
	PARCIAL	TOTAL
ACTIVOS		15061.58
ACTIVOS CORRIENTES		13241.58
DISPONIBLES		311.58
BANCOS		311.58
PICHINCHA 3364815-04	311.58	
EXIGIBLES		12930.00
CUENTAS POR COBRAR		12930.00
Varios Deudores	12930.00	
OTROS ACTIVOS		1820.00
ACTIVOS TANGIBLES		1820.00
ACTIVOS DIFERIDOS		1820.00
Gastos de Constitución	1820.00	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>15061,58</b>

PASIVOS Y PATRIMONIO	AÑO 2007	
	PARCIAL	TOTAL
PASIVOS		-21627.59
PASIVOS CORRIENTES		-21627.59
PROVEEDORES POR PAGAR		-11379.81
PROVEEDORES		-11379.81
Proveedores por Pagar	-16.00	
Otra cuentas por Pagar	-556.00	
Carlos Rivera Socios	-10807.65	
GASTOS POR PAGAR		-10247.78
PROVISIONES GASTOS POR PAGAR		-10247.78
Socios por Pagar	-10247.78	
<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>-21627,59</b>
PATRIMONIO		-2550.00
CAPITAL		-2550.00
CAPITAL SOCIAL		-2550.00
Capital Pagado	-2550.00	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>-2500.00</b>
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO		9066,01
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>-15061,58</b>



ADMINISTRACIÓN · VENTAS · SERVICIOS LTDA.

## ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS 2007

INGRESOS		AÑO 2007	
		PARCIAL	TOTAL
TOTAL INGRESOS			9066,01
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO		289.15	

GASTOS Y COSTOS		AÑO 2007	
		PARCIAL	TOTAL
EGRESOS OPERACIONALES	289.15		
GASTOS	282.15		9029,55
<b>GASTOS DE PERSONAL</b>	298.07		2394,33
Bonificación Complementaria	6.00	6.00	
Viajes, Pasajes	248.77	1515.70	
Viáticos, Estadía	0.00	266.42	
Trámites visas, pasaportes	0.00	60.00	
Impuestos aeroportuarios	110.80	203.70	
Alimentación	-67.50	292.51	
Capacitación	0.00	50.00	
<b>GASTOS LOCAL</b>	18.35		4650,08
Arriendos	0.00	2150.00	
Servicios Básicos	4.03	65.00	
Suministros de Oficina	481.20	481.20	
Teléfonos, fax y comunicaciones	78.63	947.55	
Suministros de aseo y cafetería	-480.00	346.98	
Atenciones y Cortesías	133.13	133.13	
Fotocopias y Formularios	-39.60	-22.08	
Combustible	83.36	340.04	
Gasto imprenta	57.60	57.60	
Mantenimiento y limpieza	0.00	80.00	
Servicios de Contabilidad	-100.00	0.66	
<b>ALICUOTAS</b>	0.00		70,00
<b>MANTENIMIENTOS</b>	0.00		39,20
Mantenimiento y reparación Equipos	0.00	39.20	
<b>GASTOS LEGALES</b>	-592.00	228.00	228,00
Honorarios Profesionales	-592.00	108.00	
Otros gastos legales	0.00	120.00	
<b>OTROS GASTOS</b>	557.73		1717,94
Gastos Miscelaneos	0.00	60.21	
Multas e Intereses	175.00	175.00	
Gastos no deducibles	382.73	1482.73	
<b>COSTOS FINANCIEROS</b>	7.00	36.46	
Gastos Financieros	7.00	36.46	
Gastos Bancarios	7.00	36.46	