

## 5. PLANIFICACION PARA EL AÑO 2018

- a) Continuar con la reestructuración interna de la empresa y ejecutar actividades que permitan la integración y compromiso de todos los colaboradores para el logro de objetivos y permanencia de Puente & Asociados Cía. Ltda., Trabajar por un equipo Humano motivado y mejor capacitado, proactivo e idealmente profesionalizado.
- b) Lograr un mayor equilibrio en el funcionamiento de la agencia cumpliendo nuestras actividades con metodologías innovadoras, haciendo hincapié en principios básicos, como cultivar la puntualidad y cumplir con lo que se ofrece.
- c) Planificar nuestras estrategias comerciales que nos permitan captar negocios personales, corporativos y en las cuentas públicas que nos brinden la apertura suficiente para, con nuestro asesoramiento profesional y serio, obtengan coberturas de seguro económicamente beneficiosas y que precautelen el interés público que se encuentran a su cargo.
- d) Estructurar una nueva fuerza de ventas.
- e) Mantener alianzas estratégicas con Reconocidas Compañías de Seguro, para diversificar las ofertas a nuestros clientes.

Al mismo tiempo que pongo a su consideración este informe, quiero dejar constancia de que todo lo realizado durante el año 2017 en nuestra agencia tiene como soporte primordial la colaboración positiva del equipo de Puente & Asociados, que con desempeño profesional y gran compañerismo ha apoyado la gestión desempeñada en las múltiples actividades cumplidas.

Finalmente, mi reconocimiento a ustedes apreciados socios de nuestra agencia, por su permanente demostración de confianza y respaldo a las acciones ejecutadas, encaminadas siempre a lograr el fortalecimiento y desarrollo de esta empresa.

Atentamente,



Macarena Ruiz Larrea  
**GERENTE GENERAL**

**Activos**

La cuenta Caja Chica tiene un saldo de \$ 29.66 lo que satisface gastos menores o pequeños que no requieren la emisión de un cheque, estos gastos son principalmente utilizados para envío de encomiendas, materiales de aseo, útiles de oficina y/o mantenimiento de oficina en el caso de que el gasto no supere el monto establecido.

**Pasivos**

Al cierre del año 2017 los Pasivos de la Empresa son razonables, obligaciones que se han venido cumpliendo, las cuentas que se quedan pendientes de pago Varios Acreedores \$1278.61, Carlos Puente Vela \$9000, Impuesto a la Renta 3411,39, IESS \$1482,30, saldos que se cancelaran en Enero del 2018.

Además este año se realizó la Distribución de Dividendos a los socios, de acuerdo al porcentaje de participaciones de cada uno.

**Patrimonio**

Al 31 de Diciembre del año 2017 el Patrimonio asciende a \$55433.84, debido a los Resultados Acumulados Distribuidos de años anteriores quedando en Utilidad del Ejercicio el valor del período 2017 \$ 22430.80

**4. RESULTADOS DEL EJERCICIO**

Los resultados del ejercicio se reflejan en la siguiente tabla y están a su consideración para su conocimiento y aprobación:

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR USD</b>
Utilidad del Ejercicio	\$14.915,46
(-) 15 % Participación de Trabajadores	\$ 2.237,32
Gastos no Deducibles	\$ 967,41
= Utilidad antes de Impuestos	\$13.645,55
Impuesto a la Renta Causado	\$3.411,39
Reserva Legal	\$ 395,54
= Utilidad a Distribuirse	\$ 8.871,21

Actualmente contamos con la persona que más se ha involucrado en la gestión administrativa y financiera, lo que nos ha permitido un mayor equilibrio en los resultados de la gestión de la agencia en general.

## **2. GESTION Y DESARROLLO INSTITUCIONAL**

La gestión comercial de Puente & Asociados durante el ejercicio 2017 obtuvo mejores resultados, se han atendido las renovaciones de pólizas con la antelación suficiente con respecto a su término de vigencia.

Hemos insistido en la importancia de mantener las cuentas para poder asegurar las renovaciones incrementando las visitas personales a los clientes y los contactos por vía telefónica y correos electrónicos.

## **3. ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

### **Resultados**

En el año 2017, los resultados obtenidos siguen reflejando un importante posicionamiento de la compañía, en este año los resultados motivan a la Empresa a seguir trabajando con empeño para el crecimiento de la compañía en el campo de seguros en la Provincia.

Los ingresos de producción del año 2016 han sido de \$145823.11 resultado de la facturación a QBE Seguros Colonial, Equivida S.A., Seguros Oriente S.A., Seguros Confianza, Seguros Equinoccial aliados estratégicos con los que mantenemos relaciones comerciales, este último aliado ha representado un importante apoyo en el área de Producción con el Ramo de FIANZAS.

Los egresos de la misma forma se mantienen, los Gastos de Personal son normales gracias a los resultados obtenidos se han mantenido los Bonos de cumplimiento, movilización y por los resultados favorables obtenidos en este periodo se emite un Bono de Gerencia que constituye una Gratificación al desempeño de las actividades y cumplimiento de objetivos.

El Bono de cumplimiento siendo considerado como Bonos habituales se aporta al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), como pagos constitutivos del Salario. En la cuenta Gasto Depreciaciones: se empieza a devaluar el proporcional del valor de los vehículos adquiridos como Activos de la empresa.

Riobamba, 30 de Diciembre del 2017.

Señores  
**PUENTE & ASOCIADOS CIA. LTDA.**  
Ciudad

## **INFORME DE LA ADMINISTRACION**

Apreciados Socios:

Tengo el especial agrado de poner a consideración de la Junta General Extraordinaria de Socios de Puente & Asociados Agencia Asesora Productora de Seguros Cía. Ltda., en apego a lo que establecen los Estatutos Sociales de la compañía, el informe de actividades correspondiente al año 2017, y en lo que comprende las áreas administrativa, financiera y comercial.

**PUENTE & ASOCIADOS CIA. LTDA., periodo enero a diciembre de 2017**

### **1. OBJETIVOS LOGRADOS**

Continuamos desarrollando estrategias y planificaciones comerciales que permitan incrementar los negocios en los demás ramos de seguros que están en correspondencia con el apetito de negocio para nuestra compañía.

Con la nueva estructura comercial que formamos se ha impulsado a crecer el Ramo Fianzas junto con los demás Ramos y se ha contribuido en la ampliación de las coberturas con las que cuentan actualmente y, con la oferta de nuevos productos para que los asegurados estén mejor atendidos y más satisfechos con sus programas de seguros.

Seguimos con el plan de captación de nuevos negocios con el establecimiento de una fuerza de ventas capacitada, con servicio personalizado y una mayor cobertura del mercado desarrollar negocios en los ramos de vehículos y PYMES, especialmente.

Estos procesos se encuentran en etapa de maduración, seguramente deberemos hacer varios ajustes para el próximo año, que nos permitan seguir afinando las estrategias para la captación de los negocios que son de interés para nuestra agencia y que nos generen una utilidad aceptable, siempre teniendo como principal objetivo la satisfacción de nuestros clientes.

También hemos logrado un mayor aprovechamiento de los módulos de nuestro Sistema Unibroker en lo que se refiere a la Contabilidad, Producción, Tesorería y Cartera.