

INFORME DE GERENCIA

Otavaló, 05 de Abril del 2.017

Señores

SOCIOS DE IMBASEGUROS CÍA. LTDA.

Presente.-

De mis consideraciones:

ANTECEDENTE: IMBASEGUROS CÍA. LTDA. se constituyó el 03 de enero de 1.996 en la ciudad de Quito. Su objetivo social es exclusivamente la gestión y colocación de contratos de seguros para una o varias aseguradoras legalmente establecidas en el país, incluyendo el asesoramiento especializado en seguros. Para el cumplimiento de su objeto la compañía podrá realizar todo acto o contrato relacionado con el mismo y permitido por la ley.

Para dar cumplimiento con las obligaciones legales y de conformidad con los Estatutos de la Compañía, pongo en consideración de la Junta General Ordinaria de Socios de **IMBASEGUROS CÍA. LTDA.** "Agencia Asesora Productora de Seguros" el siguiente informe de actividades y gestiones realizadas por la Gerencia durante el período 2016.

La labor realizada por la Gerencia durante este período ha sido con gran responsabilidad y siempre encaminada al desarrollo, crecimiento y fortalecimiento de la Compañía, y bajo las directrices de la Junta General.

Los resultados que van a ser analizados en esta Junta General Ordinaria de Socios correspondientes al Ejercicio Económico 2.016, es la respuesta a un trabajo altamente profesional de un equipo de personas que han entregado su mejor esfuerzo.

Este informe puesto a su consideración pretende ser claro y objetivo, por lo que pienso será de la aceptación de todos ustedes.

El cumplimiento de la mayor parte de los objetivos que fueron previstos para este ejercicio económico, fueron alcanzados con éxito.

➤ **A continuación se detalla los hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio económico 2.016, en el ámbito administrativo, laboral y legal:**

Ámbito Administrativo:

1. Con el objeto de continuar generando otros ingresos a Imbaseguros por concepto de rendimientos financieros, se decide en el mes de enero que el momento que exista excedentes de liquidez por las ventas realizadas se constituyan inversiones a corto plazo en la principal entidad financiera donde prestamos servicio. Para lo cual se realizaron en la en la COAC 23 DE JULIO las siguientes inversiones por cuantías de: \$80.000,00 USD (22-Enero-16), 50.000,00 USD (04-Mayo-16) y \$60.000,00 USD (12-Julio-16), mismas que se mantuvieron vigentes hasta el mes de noviembre del 2016 respectivamente y fueron canceladas.

2. Se implementa desde el mes de marzo un nuevo plan comercial de mercadeo para incrementar las ventas específicamente en los ramos de seguros de Vida Grupo, Accidentes Personales, Asistencia Médica y vehículos que son los ramos que mayor porcentaje de producción nos generan.
3. En el mes de abril se realizó los pagos correspondientes al Impuesto a la Renta y Participación de Utilidades a los Empleados correspondiente al periodo 2015, mismos que fueron cancelados oportunamente en las fechas establecidas por las entidades de control.
4. Se realiza en el mes de mayo los pagos de la patente municipal (\$3.162,08) y activos totales (\$474.26).
5. Para garantizar el servicio brindado a nuestros clientes corporativos se contrata en el mes de mayo una póliza de responsabilidad civil profesional por el monto de \$50.000 USD con vigencia de un año.
6. Para ampliar el conocimiento de nuestro personal en los ramos de seguros que más comercializamos se contrato en el mes de septiembre con el Instituto de Practicas Bancarias y Financieras IPBF un primer módulo especial de seguros con una duración de 48 horas.
7. En mes de octubre se contrata los servicios de V&M AUDITORES ASESORES CÍA. LTDA. para que se la compañía encargada de realizar el proceso de Adopción de las NIIF y dar cumplimiento a lo dispuesto por la SCVS en Resolución SCVS-INC-DNICAI-16-006 donde se dispone que: "Las compañías intermediarias de reaseguros, peritos de seguros y asesoras productoras de seguros, aplicarán de forma obligatoria las Normas Internacionales de Información Financiera "NIIF"; a partir del 01 de enero del año 2017, siendo su año de transición el correspondiente al ejercicio económico 2016."
8. La Junta General Extraordinaria de Socios de Imbaseguros Cia. Ltda. celebrada en el mes de Noviembre del 2.016 autorizo:
 - Adquisición de regalos, despensas y premios para el festejo navideño que se realizara en el mes de diciembre para todos los clientes corporativos y los funcionarios de la Compañía.
 - Elaboración de calendarios, agendas y tarjetas navideñas.

Ámbito laboral:

1. Durante todo este periodo 2.016 no ha existido ingresos o salidas de personal.
2. En el mes de julio se realizó un incremento de sueldo únicamente para los colaboradores que tienen mayores responsabilidades a su cargo.
3. Se realizó la gestión pertinente en el ministerio laboral para la legalización de los respectivos formularios de los decimos y participación utilidades a los trabajadores.

Ámbito Legal :

1. La Compañía en este periodo 2.016 ha cumplido a cabalidad con todas sus obligaciones con el IESS (patronales), SRI (tributarias), Ministerio laboral (beneficios sociales) y nuestra entidad de control la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (envió de estructuras, informes y documentación requerida).
2. La Junta Extraordinaria de Socios, reunida en el mes de abril del 2016, con el fin de capitalizar a futuro la Compañía, decidió autorizar que:
 - Las Utilidades a repartirse a los socios del Ejercicio 2.015 que ascienden a \$ 82.682,35 USD, se transfieran a la cuenta del Patrimonio Utilidades No Distribuidas ejercicios anteriores
3. El 01 de diciembre se renueva el contrato de prestación de servicio por dos años con la COAC OSCUS.

Estos hechos mencionados son los más relevantes del periodo 2.016.

- **Comparación de la situación financiera y los resultados anuales de la Compañía, con relación al ejercicio económico anterior:**

AÑOS	2015	2016	VARIACIÓN USD	VARIACIÓN %
Ingresos por Ventas	482,215.41	503,599.95	21,384.54	4.43
Ingresos Totales	485,452.27	511,239.97	25,787.70	5.31
Total Costos y Gastos	359,361.32	375,410.65	16,049.33	4.47
Utilidad neta del ejercicio	126,090.95	135,829.32	9,738.37	7.72

Con este detalle podemos observar fácilmente que en este periodo :

- Los ingresos aumentaron en \$ 21.384,54 USD lo que equivale al 4,43 % de incremento con relación al año 2.015, esto se debe principalmente al aumento que se dio en las ventas con tarifa 0% por el incremento de producción en el ramo de vida.
- En lo referente al total de costos y gastos en este periodo aumento en \$ 16.049,33 USD, lo que significa un incremento del 4,47 %, con relación al año anterior.
- Y por último tenemos la utilidad neta del ejercicio económico antes de participación a trabajadores, creció en \$ 9.738,37 USD, lo que equivale al 7.72% de incremento con relación al periodo 2.015.
- La propuesta para la Junta General sobre el destino de la utilidad a repartirse socios por el valor de \$88.678,17 correspondiente a este ejercicio económico 2016, es que no se reparta estos dividendos a los socios y se transfieran a la cuenta del patrimonio utilidades No distribuidas ejercicios anteriores con el objeto de prevenir el posible incremento de capital que se podría dar para la actividad como asesores productores de seguros según los nuevos cambios y exigencias que se están dando para el sistema de seguros.

Para este período 2.016 las estrategias y políticas utilizadas para la comercialización fueron las acertadas, pero no fue posible cumplir con el porcentaje de ventas proyectado del 18% por la situación económica del país.

➤ **Las recomendaciones a la Junta General respecto de las políticas y estrategias para el nuevo ejercicio económico 2.017 son:**

- Continuar prestando especial atención a los ramos de seguros que mayores ingresos generan a la Compañía, como son: Vida, Accidentes Personales, Vehículos y Asistencia Médica.
- Seguir enfocando nuestro trabajo y esfuerzo al sistema Cooperativista de la región, por ser un mercado potencial que todavía no se encuentra explotado con productos nuevos y útiles para sus socios
- Invertir en un software para CALL CENTER que nos permita implementar un sistema vía telefónica, para mercadear productos de seguros de venta masiva y también podamos realizar encuestas de satisfacción a nuestros clientes que nos permitan medir nuestro nivel de atención y servicio para seguir mejorando.
- Para este año se debe aumentar el presupuesto de publicidad, para poder promover en forma masiva la venta de los Seguros de Vida y Accidentes Personales en las Cooperativas de Ahorro y Crédito, colegios y potenciales clientes dando les a conocer las ventajas que tiene el contratar una póliza de seguros.
- Contratar una fuerza de venta externa a través de personal sin relación de dependencia que se encargue de comercializar las zonas de Ambato, Quito, Ibarra y Tulcán, donde todavía no incursionamos por completo. La modalidad para trabajar sería el establecer una comisión por venta máximo del 30% del valor total que recibamos, descontando impuestos. La ventaja de utilizar una fuerza de ventas externa es que no incurriríamos en costos fijos y se pagaría en función a lo que produzcan.
- Realizar alianzas estratégicas con otras empresas que presten otro tipo de servicio distinto al nuestro para utilizar sus bases de clientes para comercializar nuestros productos.
- Destinar dentro del presupuesto de este año un monto para capacitación del personal.
- Contratar el servicio de auditoria externa con un firma calificada para que revise y analice el estado de la Compañía
- Para este nuevo año se debe seguir incursionando en el mercado de la región norte del país, mismo que es potencial, esto nos permitirá ampliar el horizonte de desarrollo y crecimiento de la Compañía. Como complemento de esta estrategia se debería aperturar un punto de atención para nuestros clientes en el inmueble que la Compañía adquirió en la ciudad de Ibarra con el fin de posesionarnos en el mercado local y poder brindar un servicio más personalizado a los clientes.
- Adquirir un sistema para administración de Brokers el cual permita manejar, procesar y controlar de mejor manera todas las operaciones que realizamos.

optimizando tiempo a través de sus múltiples módulos que nos ayudarán a tener un control total de nuestras operaciones.

Con las recomendaciones, estrategias y políticas planteadas para este año 2.017, nuestros objetivos alcanzar son: a) incrementar nuestras ventas en un 10 %, lo que permitirá obtener mayores ingresos para la Compañía; y b) optimizar recursos y mejorar el servicio y atención a nuestros clientes, con la inversión que se realice en nueva tecnología.

Es todo lo que puedo informar con lo referente a este período 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2.016 y lo recomendado para este nuevo año 2.017.

Atentamente,

IMBASEGUROS CÍA. LTDA.



Ing. Roberto Carrión García
GERENTE