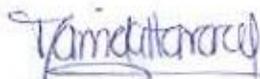


## KCER S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS

### INFORME DE GERENCIA

#### PERIODO 2015

1. **ANTECEDENTE:** Se continuó con la administración que empezó a partir del mes de octubre del 2013, tomando en cuenta que la empresa ya estaba encaminada de acuerdo a la planificación anual realizada a inicios del año.
2. **ANALISIS:** En este año al igual que los años anteriores se analizó cada una de las áreas más relevantes de la empresa de la siguiente manera:
  - a) **Comercial:** En este año hubo un crecimiento en cuanto a las ventas de un 23% lo que se puede evidenciar en los ingresos de la Kcer S.A., se ha logrado consolidar el departamento comercial ingresando nuevos negocios y renovando la mayoría de la cartera con la que cuenta la empresa.
  - b) **Económico:** En lo que tiene que ver con la economía se ha mejorado debido a que existieron más ingresos, lo que ayudo a cubrir las obligaciones que mantenemos.
  - c) **Legal:** En esta área no se han presentado inconvenientes que informar, se ha cumplido con los requisitos legales, las obligaciones laborales se encuentra al día.
3. **CONCLUSIONES** De la revisión realizada a los Estados financieros de la Empresa, se puede concluir que en este año hubo un crecimiento de la empresa, debido al incremento de los ingresos, los gastos se incrementaron en menor porcentaje.  
En el área administrativa, se puede evidenciar la Empresa más ordenada y organizada, en cuanto al manejo de nuestra cartera y a la aplicación de productos que nos permita dar resultados en las ventas.  
Se puede decir en resumen que ha sido un año fructífero con socios comerciales, que han permitido obtener una empresa organizada con políticas claras, de crecimiento sostenido que se reflejará en los resultados.
4. **RECOMENDACIONES:** Verificar las alianzas que tenemos con las Compañías presentes en el mercado asegurador y continuar con aquellas que además de sus resultados financieros, mantengan dentro de sus organizaciones valores éticos, profesionales y morales, para evitar poner en riesgo nuestra cartera de Clientes.  
Motivar al personal a través de una política económica que nos permita cumplir con los compromisos patronales a cabalidad para que tengamos una imagen externa buena ante nuestros proveedores de seriedad y cumplimiento. Además, mantenernos con el incremento de los ingresos y tratar en lo posible disminuir los gastos para obtener mayor efectividad y eficiencia, y lograr una calidad total en la Empresa.  
Atentamente,



Daniela Herrera C.  
GERENTE GENERAL  
KCER S.A.