



HerreSeguros

INFORME ANUAL 2016  
GERENCIA GENERAL  
ASAMBLEA DE SOCIOS

*"Estoy convencido de que por lo menos la mitad de lo que separa a los emprendedores exitosos de los que no lo son es mera perseverancia"*

(STEVE JOBS)

*Estimados Socios, Directivos y todos quienes hace HERRESEGUROS de forma directa o indirecta, me permito informar y poner a su consideración el informe de gerencia del año 2016.*

*En este año la dirección de la empresa con sus funcionarios se plantearon metas y proyectos direccionados a genera un crecimiento importante, así como contribuir al crecimiento sostenible y rentable en el tiempo.*

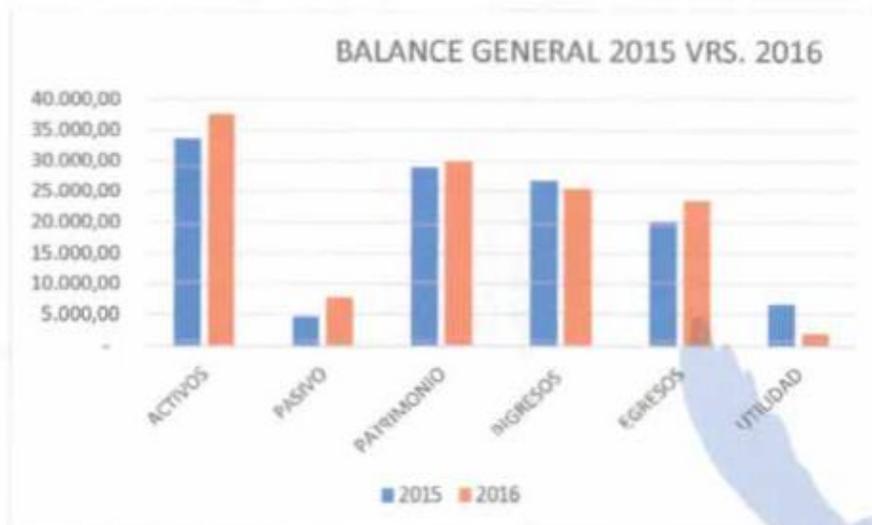
*El año 2016 fue un año de muchos retos para para nuestra institución ya que se fortalecieron temas comerciales y empresariales; es importante también analizar que hacia mediados del año 2016, nuestra empresa empezó a tener complicaciones por la crisis económica que tenía el país y el nicho de mercado en el que estaba desarrollando la mayor comercialización de la empresa.*

*Entre los principales elementos que afectaron a nuestra empresa después del según semestre del año, están: el poco circulate de dinero con que contaba nuestro nicho de mercado; las pocas plazas de trabajo para nuestros asegurados y la penetración de nuevos productos en el mercado; productos de menor cobertura a un costo significativamente menor al que comercializa Herreseguros.*

*Sin embargo, a lo ya planteado la empresa en post de sostener la rentabilidad de la misma realizó una considerable disminución en los gastos con el fin de sostener la rentabilidad e incrementar la utilidad.*

**Información financiera:**

<i>BALANCE GENERAL 2015 VRS. 2016</i>		
	2015	2016
ACTIVOS	33.659,22	37.619,69
PASIVO	4.631,77	7.744,17
PATRIMONIO	29.027,45	29.875,52
INGRESOS	26.731,15	25.292,30
EGRESOS	20.044,00	23.377,92
UTILIDAD	6.686,78	1.941,38



*Como se puede analizar en la gráfica y cuadro la utilidad de la empresa tuvo un fuerte decrecimiento, esto decrecimiento se produjo por la compra del sistema contable la implementación del sistema operativo.*

### *Tecnología.*

*En temas de tecnología la empresa se fortaleció con la adquisición de sistema contable, para la compra del sistema se evaluaron propuestas recibidas de las empresas MQR, SAFI Y SIS CONTA.*

*Después de analizar el sistema en su funcionamiento integral soporte técnico y costo de las propuestas se optó por adquirir el sistema de la empresa MQR, el sistema que se adquirió se ajusta a las necesidades tanto presentes como para los siguientes 5 años, con la consideración que por las cambiantes normativas tributarias el mismo se debe actualizar una vez al año si estas reformas afectan a la normativa tributaria de la empresa. El costo está de acuerdo al presupuestado para este rubro. Para una correcta aplicabilidad del sistema se ha tomado la decisión de cargar información en el mismo desde el año 2015 en adelante, es importante considerar que con la aplicación del sistema se tendrá información financiera oportuna e inmediata.*

*La Gerencia espera tener operativo el sistema en un 100% máximo para el segundo trimestre del año 2017.*

*Adicionalmente se planifica para finales del año 2017 la adquisición de la nueva versión del sistema operativo el cual nos permitirá tener información de la operación de la empresa por conexiones remotas y comparativos de cotizaciones.*

### *Actividades área comercial.*

*El año 2016 para el área comercial fue un año complicado por los factores ya mencionados por lo que se buscó mejorar los niveles de permanencia de los actuales clientes, incursionar en un nuevo nicho de mercado e implementar un plan de rentabilización de los clientes actuales.*



HerreSeguros

*Se optó por cambiar al personal del área, así como la forma de contratación de los mismos.*

*Con las estrategias planteadas en el año 2016 se alcanzó:*

- ✦ *Incrementar la rentabilidad en clientes*
  - *Se incremento el portafolio de seguros en varios clientes en un 60%*
  - *Se realizo una estrategia de desceme en la base de datos de la empresa por medio de la cual se buscó mantener los clientes que generan una mayor rentabilidad para la empresa.*
  - *Con la estrategia planteada se pudo ofertar a nuestros clientes corporativos visitas periódicas semanales con el fin de darles mayor atención y servicio*
- ✦ *Para finales del año 2016 se planifica la incursión en un nuevo nicho de mercado que permita ventas masivas de seguros.*

*"Tus clientes más descontentos son tu mayor fuente de aprendizaje."*

**BILL GATES**

*Atentamente*

**Ing. Luis Fernando Herrera F.V.**  
**GERENTE GENERAL**

