



INFORME DE GERENCIA GENERAL

PERIODO 2018

Quito, marzo 2019

INFORME GERENCIAL GENERAL POR EL PERIODO 2018

A la Junta General de Accionistas de Servimax

De acuerdo a las disposiciones legales de la Superintendencia de Compañías, presento a continuación el informe de actividades de Servimax Servicios Globales S.A para el año 2018:

ENTORNO DEL PAIS

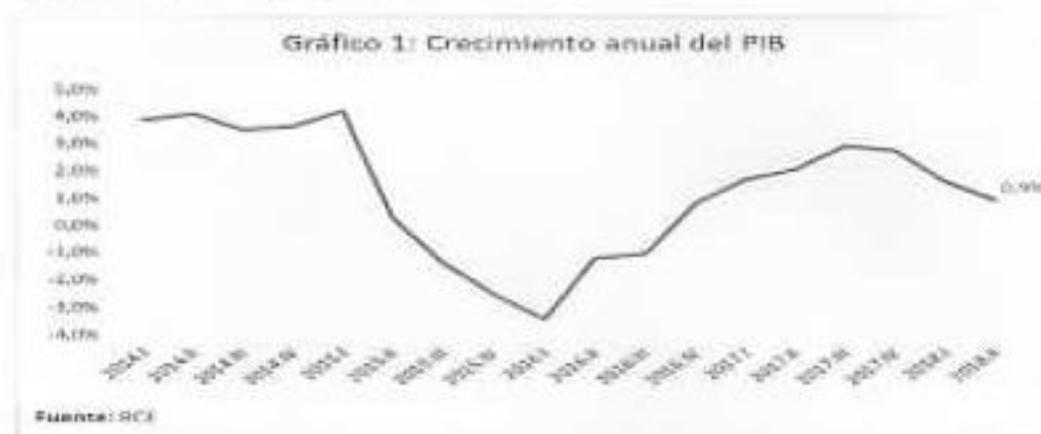
Durante el 2018 se dieron algunos hechos relevantes en el campo político y económico que marcaron el desarrollo de nuestro país.

El gobierno envió el proyecto de Ley de Fomento Productivo para reestructurar la economía, pero a pesar de esta iniciativa, nuestro país tuvo que acudir nuevamente a solicitar más deuda con la emisión de bonos y préstamos con organismos multilaterales.

Se eliminó el subsidio a los combustibles (gasolina), generando molestias en ciertos sectores de la economía. Los impactos de esta medida se observarán durante el 2019 donde el gobierno espera ahorrar US\$400 millones de dólares.

Adicionalmente se tomaron decisiones para disminuir el tamaño del sector público, con ajustes de salarios para ministros y puestos de alta jerarquía. La meta para el año 2019 es disminuir la masa salarial en al menos 25.000 empleos a todo nivel en los entes estatales.

El Banco Central de Ecuador se pronunció sobre los principales indicadores macroeconómicos indicando que el crecimiento del país será de solo un 1.1% cuando la previsión fue del 2%. Cabe resaltar que el crecimiento en el 2017 fue del 3.3%. Esta caída se explica básicamente por una contracción del gasto por parte del gobierno, reducción de la inversión pública y dificultad en adquirir nueva deuda. Una de las principales metas del gobierno fue tomar medidas que vayan acorde a la reducción del déficit fiscal.



De acuerdo al INEC, el nivel de desempleo a nivel nacional se mantiene en el 4%. En el país el subempleo está alrededor del 17%, bajando 2 puntos porcentuales respecto al 2017, pero el

empleo no pleno (menos de 40 horas semanales y salarios inferiores al salario mínimo vital) pasa de estar en el 2017 en 24% al 29% en el año 2018.

PRINCIPALES ACTIVIDADES DEL AÑO 2018

Servimax tiene actualmente dos líneas principales de negocios que son: la generación, administración y cobranza de la venta a crédito de CF y, la administración de clientes de las compañías de seguros.

PRINCIPALES ACTIVIDADES - SEGUROS

Iniciamos 2018 con la oferta en 3 ramos de Seguros.

- **Maxi Seguros Electro y Garantía Total:**

Los resultados al cierre del 2018 fueron:

Existe una penetración del 65% de este producto cuando las ventas se realizan con crédito directo en el formato AKI.

En el año 2017, se aseguraron 12.207 artículos y para el año 2018 se logró asegurar 18.508 artículos, es decir, 6.302 artículos adicionales respecto al 2017 representando un incremento del 52%.

La penetración respecto al monto posible de artículos a asegurar crece en el 2018 en un 7,66%, teniendo en promedio durante el año el 28,28%.

- **Maxi Seguros Llantas y Rueda Seguro:**

Los resultados al cierre del 2018 fueron:

En el año 2018 se logró una facturación representando un incremento del 13%.

En términos de unidades vendidas con seguro de llantas se tuvo una disminución del 4%, este producto ha generado un alto índice de siniestralidad con respecto a las primas generadas, por lo que se requiere un esfuerzo comercial para poder cumplir con las expectativas del producto y hacer los ajustes necesarios para manejar mejor el nivel de siniestralidad.

- **AP (Seguros de venta en Caja):**

Luego de varios meses de realizar pruebas piloto en varios locales de diferentes formatos, desde el mes de junio se tiene presencia nacional en todos los locales de Corporación Favorita. Esta expansión nacional involucro capacitación a todo el personal de cajas, subadministradores de cajas y ejecutivos de todos los locales y formatos.

Se realizó una campaña de mercadeo que incorporo presencia física de piezas publicitarias y material POP, televisión con la marca Maxi Seguros, en cines con comerciales, cuñas radiales en todos los locales. También se realizó una campaña en medios digitales con importantes resultados, posicionado la marca Maxi Seguros en el mercado.

PRINCIPALES ACTIVIDADES - CREDITO

La colocación de crédito en el año 2018 fue de US\$5'440 mil relacionada con el presupuesto que fue de US\$7'719 mil, es decir se alcanzó un cumplimiento del 70,48%, no se logró incorporar oportunamente todas las categorías definidas de los diferentes productos para la venta de crédito directo. Esta colocación de crédito representó 9.020 operaciones en 2018. La distribución de la mencionada colocación está dividida de la siguiente manera: en locales Super Aki que se alcanzó un 27% de la colocación, Aki que refleja un 18% y Gran Aki con el 55%.

Podemos indicar que los cinco mejores locales de colocación de crédito fueron: Machachi, Conocoto, Tulcán, Vicens, Colon, El Carmen, y los locales de menor colocación fueron: Santa Rosa, Latacunga y Azogues, entre otros.

Es importante mencionar que el crecimiento en las ventas de los formatos Aki en el año 2017 a 2018 representa un 26% de crecimiento para las categorías de los departamentos 5 y 6, de las cuales el 78% del crecimiento es consecuencia de la colocación de crédito directo. El crecimiento de cartera fue del 78% referente al periodo anterior.

PRESENTACION Y EXPLICACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DEL AÑO 2018

El activo corriente se ubica en US\$ 1'065 mil que se compone principalmente de: US\$ 419 mil en la cuenta bancos; US\$ 502 mil en cuentas por cobrar, de los cuales US\$ 440 mil corresponden a Corporación Favorita por servicios de administración de cartera y US\$ 62 mil por servicios de administración de seguros por cobrar a las aseguradoras; US\$ 128 mil de activos por impuestos de retenciones en la fuente de IVA de los mismos US\$ 118 mil se encuentran en proceso de reclamo de pago en exceso en el SRI; y US\$15 mil en otros activos.

El activo no corriente se ubica en US\$ 489 mil, compuesta por US\$ 98 mil de activos fijos; US\$ 276 mil en activos intangibles que incluye principalmente el software de la compañía, US\$ 65 mil de activos por impuestos diferidos generados principalmente por la pérdida tributaria de años anteriores por amortizarla tributariamente en los siguientes años y, US\$90 mil en la inversión en el Broker.

Los pasivos corrientes se ubican en US\$ 1'276 mil, de los cuales: US\$ 548 mil corresponden a provisiones de pérdida esperada (1); US\$ 469 mil a cuentas por pagar accionistas; US\$ 103 mil a proveedores del exterior; US\$ 72 mil de impuestos corrientes que incluye US\$ 50 mil de impuesto a la renta a pagarse en abril 2019 y; en obligaciones acumuladas US\$ 74 mil que incluye US\$ 39 mil de participación a trabajadores entre otros. El pasivo no corriente de US\$ 19 mil corresponde a la provisión de jubilación y desahucio.

El patrimonio se ubica en US\$ 263 mil conformado por: US\$ 362 mil de capital social; US\$ 185 mil de pérdidas acumuladas y US\$ 100 mil por la utilidad neta generada en el año 2018.

AREA CREDITO -

Puntos importantes para realizarse durante el año 2019:

- Nuevo proceso de Crédito, eliminación de la cotización,

- Incorporación de la División 7 (ropa).
- Campaña de 200,000 clientes pre aprobados.
- Preevaluación en punta – consulta en buro en línea para dar no o crédito.
- Fuerza de ventas permanente en los locales para el proceso de afiliación y push de ventas.
- Crear un portal web para la afiliación via web.
- Incorporar venta de seguros.
- Incorporar promociones permanentes de temporada y productos, adicionalmente por primeras compras, cumpleaños, productos especiales.
- Comunicar permanente a los clientes pre aprobados/con cupo disponible de ofertas de productos.
- En riesgos, intensificar en la gestión de cobro más de dos cuotas.
- Reporte de clientes a Equifax.

Atentamente,



Michel Burbano V.

Gerente General
