

ANEXO AL ACTA N° 1 DE LA JUNTA UNIVERSAL DE SOCIOS

Fecha: 10 de abril de 2016.

ASUNTO: INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA UNIVERSAL DE SOCIOS SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2015.

Para Fitracon Cia. Ltda. Agencia Asesora Productora de Seguros el 2015 fue un año muy difícil en cuanto a la mantención de clientes y consecución de nuevos, hubo decisiones operativas de las compañías de seguros que complicaron la liquidez de la compañía, decisiones de ley por parte de los organismos de control influyeron en el cumplimiento de presupuestos lo que dio lugar a que nuestra producción se vea disminuya en un 10.10% en relación al año comercial anterior y obtengamos una pérdida no esperada pues el año se presentaba alentador y con mejores expectativas pero resultó recesivo el último trimestre del año 2015 y desencadenó en la pérdida manifestada.

Los temas a indicar y exponer son los siguientes:

A.- DESARROLLO DE LA PARTE COMERCIAL.

- Este año comercialmente hablando tuvo su peor impacto en el ramo de Vida, pues disminuyó la producción en un 31% en relación al año anterior, y éste fue el factor fundamental para ocasionar la pérdida del año. De esto se desprende que el ramo de Vida y Asistencia Médica es el predominante y que dependemos de la mejor gestión en estos ramos para obtener mejores resultados financieros.
- La reducción de nuestra producción se dio con la compañía Pan American Life, a pesar de que mantuvimos la cuenta corporativa con esta compañía no se vendió ninguna póliza individual de Vida. En cambio con la compañía BMI Iguales Médicas se mantuvieron algunas cuentas individuales y otras no se concretaron; se debe mejorar la relación y producción comercial con esta Aseguradora pues no hemos conseguido nuevos clientes individuales direccionados a esta empresa de seguros.
- Los ramos de Vida y Asistencia Médica representaron el 55% de toda la producción anual lo que indica que estos ramos son los predominantes y con los cuales se deben seguir volcando nuestros esfuerzos comerciales, es decir, captar cuentas corporativas e individuales. El año recesivo del país influyó para que no se concreten nuevos clientes en estos ramos.
- Hablando de los ramos generales, si bien la producción se mantuvo similar en relación al año anterior hubo decisiones de mercado de Aseguradora del Sur que impactó en no renovar con esta compañía y direccionar a otras compañías como Liberty Seguros y con QBE Seguros Colonial. En cambio prácticamente se dejó de trabajar con Interoceánica por su mal servicio en temas de siniestros.

- Con todos estos altibajos, la producción de los ramos generales es el 45% del total producido, por lo que hace falta nuevos mecanismos comerciales para captar empresas corporativas que hagan mejorar esta relación. Se deberá hacer mercadeo y orientar nuestros esfuerzos a conseguir estas cuentas.
- Se ha definido que son otras ciudades a las que se debe acercarse comercialmente a fin de mejorar los canales de suscripción de nuevos negocios. Igualmente se ha definido la limitante de la empresa al ser muy sensible a la pérdida de un cliente y no tener prospectos de reemplazo o consecución de nuevos clientes en forma inmediata.
- Se mantiene la pérdida de renovaciones en el ramo de vehículos, observamos que el comportamiento de no renovaciones es de un 20% en relación a lo esperado, por lo tanto, este porcentaje debe ser cubierto con nuevos negocios, esta disminución en la persistencia de renovaciones influyó igualmente en la pérdida de la empresa.
- No se consiguieron cuentas corporativas de Colegios puesto que igualmente no se las trabajó con una fuerza de ventas propia y sobre todo porque en el mercado se ha observado que existe y se mantiene un monopolio de este ramo lo que influyó para no conseguir producción en el ramo de Accidentes Personales.
- El éxito de toda compañía se mide por el nivel de sus ventas, puesto que en los niveles administrativos y operativos mantenemos costos controlados y regulados, por lo que es urgente definir la incorporación de fuerzas de ventas directas e indirectas para la empresa si se quiere lograr incrementos de producción para el año 2016.
- Es Urgente una inversión de capital para posicionar a la empresa e incorporar fuerza de ventas que permita trabajar en otros ramos como son el de las empresas y sus programas de seguros, mercadear desde la oficina la consecución de nuevos clientes más sólidos o grandes que mejoren los ingresos de la empresa.

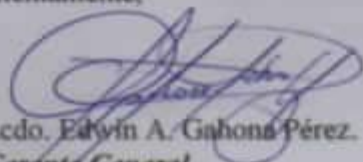
B.- DESARROLLO DE LA PARTE ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA.-

- La parte administrativa y financiera se manejó acertadamente pues no se dejó de pagar salarios, los aportes del IESS, pagos de patentes municipales, etc.
- Se tomó decisiones de mejorar el componente salarial para la Gerencia, ya que no estaba a la par con el momento de gastos y responsabilidad que tiene su cargo.
- Sin embargo el componente salarial representa al momento el 73% del total de ingresos de la empresa, pues al incorporar a un nuevo empleado el presupuesto de mano de obra deberá ser compensado con un incremento en las ventas de un 35% caso contrario este nuevo año del 2016 se presentará aún más difícil.
- La situación económica global del país y su recesión ha influido significativamente en negativo para el manejo comercial de la empresa, en cuanto se dicten medidas que signifique mejorar la actividad comercial y de liquidez de las empresas y personas significará una mejor alternativa de negocios para todos, es decir, las amenazas externas afectaron el desenvolvimiento de la empresa.
- Se debe efectuar adquisiciones de nuevas herramientas y equipos de oficina pues los actuales son ya inapropiados.
- La empresa requiere inyección de capitales adicionales para volverla más efectiva en la gestión financiera-administrativa así como en la gestión comercial al incorporar nuevo personal.
- Por esta razón se incorporó a una persona para que labore en la parte de atención a clientes y manejo de renovaciones, se deberá esperar y evaluar los resultados de esta incorporación.

- Concluyendo, este año comercialmente fue muy difícil en relación al anterior, generamos una pérdida, y todo esto tiene que ver con el comportamiento recesivo externo e influyente a la hora de contratar seguros o mantenerse con ellos. Deberá mantenerse una persistencia del 90% de las renovaciones esperadas para este año comercial próximo pues de esta manera será una variable de cumplimiento en el presupuesto para la empresa.

Estos dos campos presentados en este informe del ejercicio económico del 2015 son los determinantes en el trabajo de la Gerencia General resumido en el presente Informe, el cual lo someto a su consideración y aprobación por parte de la Junta Universal de Socios Accionistas.

Atentamente,



Lcdo. Edwin A. Gahona Pérez.
Gerente General.