

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

Fecha: 08 de abril de 2017.

### **ASUNTO: INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA UNIVERSAL DE SOCIOS SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2016.**

Para Fitracon Cia. Ltda. Agencia Asesora Productora de Seguros el 2016 fue un año muy recesivo en producción, igualmente disminuyó la persistencia de mantención de clientes en especial de los individuales de asistencia médica y consecución de nuevos, se corrigieron las leyes que complicaban la liquidez de las comisiones y por ende del activo corriente de la empresa.

Por la pérdida de clientes individuales dio lugar a que nuestra producción se vea disminuída en un 8% en relación al año comercial anterior y obtengamos una pérdida que en su engranaje financiero es muy alta y complica la mantención de mano de obra interna y refleja una falta de cumplimiento del presupuesto anual y debilidad en sus estados financieros lo cual implica correcciones inmediatas y mayor compromiso en nuevos proyectos por capturar nuevos clientes en especial en el ramo de asistencia médica y Vida.

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 asistencia médica individual pues se redujo su producción en un 32% 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 BMI Igualas Médicas pues cancelaron varios contratos los clientes a la vez que no se consiguió nuevos en este ramo. Igualmente, a pesar de que mantuvimos la cuenta corporativa con Pan American Life de Ecuador con esta compañía no se vendió ninguna póliza individual de Vida lo cual es muy incidental al momento de evaluar la producción pues seguimos sin vender más en estos ramos lo cual indica un mal manejo de ventas con clientes y el target al cual hay que llegar.
- Los ramos de Vida y Asistencia Médica representaron el 50% de toda la producción anual lo que indica que se ha nivelado con la producción de los ramos generales, pues anteriormente estos ramos fueron los predominantes y permitieron un mejor sostenimiento financiero y de liquidez. 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.
- Sin embargo de lo dicho, QBE Colonial presentó una alta siniestralidad con nuestros clientes, a lo que se suma una mala atención comercial de sus ejecutivos lo que determinó que comencemos a trabajar mejor con Liberty Seguros que es una buena opción para suplir a la otra Aseguradora mencionada.
- Con todos estos altibajos, la producción de los ramos generales es el 50% del total producido, por lo que hace falta nuevos mecanismos comerciales y direccionar nuestros esfuerzos hacia empresas de transporte para el ramo de vehículos y hacia PYMES para los ramos de Incendio y Aliadas así como ramos técnicos que nos permitan mejorar los niveles de producción. 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, no tenemos una cartera que nos permita mantener liquidez garantizada, existe sensibilidad ante la pérdida de un cliente e inmediatamente las finanzas de la empresa se ven comprometidas para el pago de impuestos y salarios.
- Se mantiene la pérdida de renovaciones en el ramo de vehículos, observamos que el comportamiento de no renovaciones es de un 15% 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. Se deberá trabajar en el mercadeo de estos clientes si queremos incrementar nuestras ventas.
- 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, habrá que determinar los mejores mecanismos de incorporación de esta fuerza de ventas, bajo el sistema freelance o de relación de dependencia.
- Nuevamente se observa y se indica que 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, colegios, visitar otras provincias del país, en fin conseguir nuevos clientes que permitan manejar una cartera más grande y representativa.

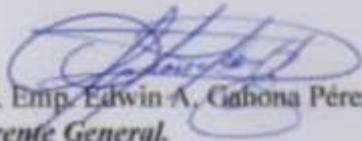
#### **B.- DESARROLLO DE LA PARTE ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA.-**

- La parte administrativa y financiera se manejó acertadamente pues no se dejó de pagar salarios, los aportes del IESS, pagos de patentes municipales, etc. Para cubrir estos valores se requirió de un préstamo personal del Gerente, lo cual indica la debilidad financiera por la que atraviesa la compañía, se deberán tomar serios correctivos para este año 2017 a fin de no presentar estas deficiencias financieras.

- El componente salarial representa al momento el 100% del total de ingresos de la empresa, así como el 64% del total de gastos de este año, ya que el nuevo empleado ha significado un duro impacto financiero al no tener respuesta de producción, por lo que para el año 2017 se deberá tomar en cuenta su posible salida si no existe un mejoramiento en la producción.
- Este año 2016 significó una nueva pérdida, con un alto valor que debilita la estructura actual, por lo que obligadamente se deberán hacer inversiones extras y compra de activos para mejorar la fortaleza financiera sobre la base de un cumplimiento de ventas que obligada deberá significar un incremento del 55% de esta producción actual si queremos salir para este nuevo año con un punto de equilibrio que nos permita mantener al personal y cubrir los principales gastos operativos.
- 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 signifiquen 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.
- 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 con perfiles de ventas adecuados.
- 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. Financieramente estamos muy debilitados al momento y la empresa no aguantará mantener un año más de pérdida, por lo que se deberá incrementar la producción en más del 50% si queremos mantenernos activos en el mercado de seguros.

Estos dos campos presentados en este informe del ejercicio económico del 2016 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,

  
Ing. Emp. Edwin A. Gabona Pérez.  
*Gerente General.*