

ACTA N° 2 DE JUNTA UNIVERSAL DE SOCIOS.

Quito, 17 de abril de 2020.

Comparecientes:

Ing. Emp. Edwin Arturo Gahona P. Socio Accionista.

Sr. Jonathan Daniel Gahona C. Socio Accionista.

ASUNTO: APROBACION ESTADOS FINANCIEROS Y BALANCE GENERAL DEL AÑO 2019.

La Junta se instaló a las 11.00 am. en la oficina principal de acuerdo a nuestros estatutos de constitución y con la presencia del 100% del capital suscrito y pagado con el fin de aprobar la presentación de los Estados Financieros y Balance General correspondiente al ejercicio económico del año 2019.

La Junta Universal de Socios una vez revisados los Estados Financieros presentados por el Contador Ingeniero Leonardo Sánchez Yandún acepta los mismos y concuerda plenamente con lo ya detallado y explicado en la Acta N° 1 de la Junta Universal del 13 de abril de 2020 por parte del Gerente General con relación a la pérdida generada para el presente ejercicio económico.

Como constancia que lo escrito fue fe de lo acordado y hablado, firman los presentes de esta Junta.

Ing. Emp. Edwin Gahona
Socio Accionista.



—

Señor Daniel Gahona
Socio Accionista.



—

Sr. Daniel Gahona
Secretario



—

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

Fecha: 15 de abril de 2019.

ASUNTO: INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA UNIVERSAL DE SOCIOS SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2019.

Para Fitracon Cía. Ltda. Agencia Asesora Productora de Seguros el 2019 fue un año muy complicado, con seguridad el peor de los últimos años puesto que se bajó la producción en relación al año 2018 en un 27%, siendo la principal incidencia en la producción de ramos generales la cual redujo su producción en relación al año anterior en un 19% e igualmente la producción de los ramos de Vida y Accidentes Personales que se redujo en un 7%.

Esta reducción en la producción se ha debido a condiciones del país propias así como a un incremento en la competitividad de los Asesores de otras Agencias que han incursionado con fuerza y no nos ha permitido ganar cuentas nuevas.

Finalmente la desvinculación del vendedor freelance incidió notablemente en la producción de ramos generales, todo esto incidió para que este año 2019 se refleje en una pérdida económica para la empresa.

Los temas a indicar y exponer son los siguientes:

A.- DESARROLLO DE LA PARTE COMERCIAL.

- Este año comercialmente hablando tuvo una reducción en el ramo de Vida individual pues se redujo su producción en un 7% en relación al año anterior, n cambio en Asistencia Médica Individual la reducción en la producción fue del 1% en relación al año anterior.
- La reducción de nuestra producción se dio con la compañía BMI Iguales Médicas pues cancelaron varios contratos los clientes a la vez que no se consiguió nuevos en este ramo. Igualmente, con Pan American Life de Ecuador ya no se está generando emisiones de nuevas pólizas pues no se ha podido concretar una adecuada estrategia de ventas para este potencial mercado de clientes, lo cual indica un mal manejo de ventas con clientes y el target al cual hay que llegar. Se debe evaluar las estrategias de marketing para incorporar a nuevos clientes de estos ramos.
- Los ramos de Vida y Asistencia Médica representaron el 37% de toda la producción anual lo que indica comparativamente con la producción de los ramos generales que es menor su participación, pues anteriormente estos ramos fueron los predominantes y permitieron un mejor sostenimiento financiero y de liquidez para la empresa. El año recesivo del país influyó para que no se concreten nuevos clientes en estos

ramos o también se puede decir que no ha existido una estrategia agresiva de ventas para este ramo de producción.

- Es importante señalar que la debilidad del producto de Pan American Life es una realidad que no permite generar ventas efectivas por lo que habrá que buscar otras opciones, una de ellas sería Equivida o BMI para el ramo de Vida Universal.
- Hablando de los ramos generales, la producción se redujo en un 27% en relación al año anterior por lo que éste fue el ramo más afectado en este año económico, la incidencia principal la no renovación de pólizas de vehículos, la cancelación anticipada de varias pólizas de vehículos y la no generación de nuevos negocios afectó sobremanera a este ramo.
- Se observa como premisa que la persistencia en el ramo de vehículos se reduce aproximadamente en un 10% que no renueva sus pólizas, no existe fidelidad en los clientes y éste es un comportamiento que no podemos controlar en nuestra gestión comercial.
- Se mantuvo la producción y relación comercial con Interoceánica C.A. debido a que nos dieron mejores condiciones para Programas de Seguros que nos ayudó a seguir manteniendo a nuestros clientes, esperamos seguir trabajando con esta Compañía a pesar que se dio una preocupante información de la Superintendencia de Compañía que intervino temporalmente a esta Aseguradora, sin embargo, para tranquilidad nuestra y de nuestros clientes se solucionó esta intervención.
- Con Latina Seguros se generó una cuenta corporativa como es Pinturas Wesco, esperamos mantener este cliente para el próximo año, y de ahí en más no generamos producción adicional con esta aseguradora.
- Con todos estos altibajos, la producción de los ramos generales es el 63% del total producido, sin embargo, redujimos la producción con Liberty Seguros y mantuvimos la producción Aseguradora del Sur así como también con Interoceánica mejoramos nuestra producción al incluir clientes como CRIL GLAS o TRAMAR.
- Nos 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 acercar 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.
- Con estas experiencias nefastas en producción amerita el instalar una oficina real de trabajo que permita incorporar personal de ventas bajo el sistema freelance o sí es conveniente bajo relación de dependencia, se propondrá hacer este esfuerzo a fin de incrementar nuestra producción para este año 2020.
- 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 pero a medias; pues no se dejó de pagar salarios, pero en cambio quedaron pendientes los aportes del IESS, pagos de patentes municipales, etc..
- El componente salarial representa al momento el 72% del total de ingresos de la empresa, no se ha podido vincular otra persona por falta de capacidad financiera.
- No se solucionaron el pago de Patentes Municipales ni el pago del IESS, tampoco se cubrió todos los valores al S.R.I. por lo que quedan cuentas pendientes para este año 2020.
- 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 el peor de los últimos años, se redujo nuestra producción en un 27% que es catastrófico; amerita tomar decisiones inmediatas para mantener el funcionamiento normal de la empresa

Estos dos campos presentados en este informe del ejercicio económico del 2019 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. Gahona Pérez.
Gerente General.

***NOMINA DE LOS ACCIONISTAS Y REPRESENTANTE LEGAL DE
FITRACON CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS.***

Socio Accionista:			Participación
Edwin Arturo Gahona Pérez	170820374-8	ecuatoriana.	99%.
Socio Accionista.			
Jonathan Daniel Gahona Calupíña	172246793-1	ecuatoriana.	1%
Representante Legal:			
Edwin Arturo Gahona Pérez	170820374-8	ecuatoriana.	

ATENTAMENTE,



Ing. Emp. Edwin Gahona
GERENTE GENERAL FITRACON

ACTA N° 1 DE JUNTA UNIVERSAL DE SOCIOS.

Quito, 15 de abril de 2020.

Comparecientes:

Ing. Emp.. Edwin Arturo Gahona Pérez Socio Accionista.

Señor Jonathan Daniel Gahona Calupíña Socio Accionista.

ASUNTO: APROBACION ESTADOS FINANCIEROS Y BALANCE GENERAL DEL AÑO 2019.

La Junta se instaló a las 11:00 a.m. en la oficina principal de acuerdo a nuestros estatutos de constitución y con la presencia del 100% del capital suscrito y pagado con el fin de aprobar la presentación de los Estados Financieros y Balance General correspondiente al ejercicio económico del año 2019 según administración del Ingeniero Edwin Gahona Gerente General.

Para la presente Junta se nombra al Señor Daniel Gahona Secretario el cual redactará lo hablado y aprobado.

El informe del Gerente General se presentó en el documento denominado como “Anexo N° 1 a la Junta Universal de Socios”, sobre el cual se concluyó lo siguiente:

1. Se produjo una reducción del 27% en la producción en las ventas de este año 2019 comparativamente con la del año 2018, esta reducción catastrófica complica grandemente el funcionamiento de la empresa y mantiene los problemas financieros.
2. Esta reducción en la producción de este año se debió a dos factores: la desvinculación del vendedor externo para este año 2019 así como también a la situación del país que incidió en la no contratación de nuevos seguros y la disminución de la persistencia en mantener los mismos clientes.
3. Amerita un esfuerzo extra de colocar la oficina en un sitio de la ciudad que permita mejorar la estrategia de ventas y personal a cargo.
4. Un elemento estructural importante fue el de seguir sin afiliaciones a la Gerencia a fin de no incrementar deudas con el IESS. Esto permitirá ir subsanando deudas en firme a los organismos de control y cuidar los gastos operativos.
5. No se cubrieron las obligaciones de aportes al IESS por lo que para el próximo año queda una carga impositiva alta que deberá ser subsanada para mantenerse al día con las entidades de control.

6. Igualmente no se cubrió todas las obligaciones con el S.R.I. al cual se le adeuda valores pequeños las mismas que deberán ser cubiertas en el próximo año 2020.
7. La producción diversificada por ramos implicó que los ramos de Vida y Asistencia Médica se encuentren por debajo del de ramos generales, la reducción en producción con las compañías de Vida como Pan American Life fundamentalmente determinó que los ramos de Vida signifiquen el 37% de toda la producción y para ramos generales el 63%, esta relación no es la más adecuada pues implica para la empresa una mayor operatividad de atención a los clientes de ramos generales.
8. Las reducciones más importantes se dieron en la de ramos generales siendo la incidencia fundamental el no renovar los seguros de los vehículos de varios clientes individuales.
9. Se debe plantear conseguir cuentas corporativas que minimicen el impacto del retiro de cuentas individuales en especial en las renovaciones de vehículos, pues los clientes no están renovando y haciendo bajar la persistencia de renovaciones que tiene un impacto final en los resultados de ventas.
10. Se debe plantear nuevas estrategias comerciales como son: trabajar con mayor determinación en los ramos de Vida, hacer mercadeo frecuente y hacia empresas y ejecutivos que nos brinden nuevas opciones de seguros, conseguir nuevas estructuras de ventas bajo la actual modalidad de vendedores externos, aperturar oficinas en otras provincias estudiando bien la relación comercial que convendría a los intereses de la Agencia, etc.
11. El Informe del Gerente General es aprobado por la presente Junta Universal de Socios Accionistas.

Como constancia que lo escrito fue fe de lo acordado y hablado, firman los presentes de esta Junta.

Ing. Emp. Edwin Gahona
Socio.



Señor Daniel Gahona C.
Socio



Sr. Daniel Gahona C.
Secretario.


