



Cuenca, 1 de abril del 2016

Señores

ACCIONISTAS DE REDISEGUROS CIA. LTDA.

Ciudad

REF.: INFORME DE GERENTE 2015

De mis consideraciones:

Habiendo finalizado el ejercicio económico del año 2015, cumplo con mi obligación de presentar a ustedes el siguiente informe con respecto a la operación y resultados del año 2015:

1.- BALANCE DE RESULTADOS:

Para el presente ejercicio económico la empresa ha alcanzado una utilidad para los socios de USD. 2.119,65 lo que ha significado un decrecimiento importante con respecto a la del 2014 que fue de USD. 6.541,31, es decir por el orden del 67,59% y en las utilidades brutas del 60,76%.

Las ventas netas han decrecido por el orden del 19,99% con respecto al 2014, es decir, de 41.347,16 bajaron a 33.079,73 en el 2015.

Este decrecimiento en ventas se explica por una baja en el número de clientes individuales que por situaciones económicas atribuyeron la no renovación de las pólizas básicamente de vehículos y por un revalorización y venta de unidades de transporte de nuestro principal cliente Transrodar Cia. Ltda.

En cuanto a los gastos, han visto una ligera disminución del 6,31% con respecto al 2014, es decir de USD. 30.955,35 a USD. 20.001,86. Su estructura sigue siendo similar, el rubro más significativo es de remuneraciones al personal y honorarios el contador por el orden del 75,61%, el arriendo de inmuebles el 7,86% y el resto de gastos alcanzan el 20,49%.

2.- BALANCE DE SITUACIÓN:

El balance con el que se cierra el ejercicio económico del 2015 refleja saldos positivos.

El resultado del ejercicio de USD. 2.119,65 repartible a los socios ha sido cargado a las reservas facultativas hasta que la Junta de Accionistas decida su destino o distribución.

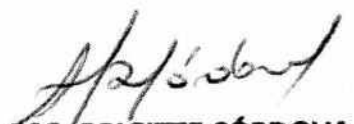
3.- CAMBIO DE IMAGEN NUEVAS ESTRATEGIAS DE VENTAS: el rediseño de la imagen corporativa se ha visto como una necesidad inmediata para proyectar una imagen más fresca y juvenil encaminada a atraer un target de clientes jóvenes que incremente y diversifique la cartera. Esta nueva imagen tiene como objetivo hacer incapié en una campaña masiva de revisita a los clientes actuales con la finalidad de fidelizar los existentes y obtener referidos por ellos. Se pretende utilizar medios masivos como las redes sociales que no resultan costosas, para fidelizar a los clientes existentes y facilitar la obtención de

referencias. Se empezaría con una campaña de reconocimiento del día de cumpleaños de los clientes con el envío de una tarjeta digital personalizada y entregada en mismo día de su fecha de nacimiento.

Adicionalmente, me encuentro armando un proyecto de Educación en Seguros, con conceptos básicos y explicación de coberturas en todos los ramos para captar la atención de los clientes y su interés en ramos diferentes a los tradicionales y de esta manera generar nuevos negocios con los mismos clientes y con los nuevos, los contenidos y su presentación todavía están en proceso y esperamos terminarlos para el segundo trimestre del año 2016.

Agradeciendo su siempre gentil apoyo a mi gestión, suscribo.

Cordialmente,
REDISEGUROS CIA. LTDA.



ECO. BRIGITTE CORDOVA
Gerente

c.c.: file
adj.: lo indicado