INFORME GERENTE GENERAL

En Quito, a los 03 días del mes de Marzo del dos mil diecisiete, a las doce horas cincuenta minutos, en las oficinas de la AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS FEVESEGUROS CIA. LTDA., ubicadas en la Hernandez de Giron OE5-5 y Vasco de Contreras, Edf. Lucero Oficina 102, Quito Ecuador, toma la palabra la Ingeniera Verónica del Carmen Duthán para dar informe de su gestión del año 2016.

Los puntos a tratar serán los siguientes:

1. Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio económico materia del informe.
2. Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal.
3. Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio
4. Analisis del motivo de perdida generada en el año 2016
5. Estrategias para el siguiente ejercicio económico.

1. Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio económico materia del informe.

Señores socios como es de su conocimiento el año que culmino fue un año complicado debido a la situación económica del país, esto sin duda afecto a la AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS FEVESEGUROS CIA. LTDA. pese a ello se trato de cumplir con los objetivos planteados al inicio de dicho año, a continuación un desglose de los puntos:

- En cuanto al enfoque en el ramo de Asistencia Médica, si bien no se cumplio con la meta planteada de obtener 2 cuentas corporativas que permitan tener un crecimiento sostenido de los ingresos del bróker, se realizaron algunas reuniones con clientes potenciales cuyas negociaciones no se llegaron a cerrar debido principalmente al problema económico generalizado del país ya que las empresas están quitando el beneficio de pagar total o parcialmente un seguro medico a sus empleados, pese a ello conseguimos alguna cuentas individuales que han permito que la empresa siga crecimiento en su cartera e ingresos.
- Con respecto al enfocarnos en incrementar la producción de vehículos a través de varios canales, se consiguió un crecimiento importante en el ramo de vehículos gracias a los referidos de las empresas con las que trabajamos en la parte de asistencia medica. Tambien se contrato 3 freelance para venta de todos los productos, lamentablemente estas contrataciones generar un total de 4 ventas nuevas con ingresos poco significativos para la empresa.
- En cuanto a la contratación de los servicios de una empresa de call enter para que generen citas con empresas medianas y pequeñas ubicadas en la ciudad de quito a fin de ampliar más la cartera, se contrato los servicios pero lamentablemente esta empresa no genero el numero de citas que esperábamos y de esta gestión se

generaron 3 negocios igualmente con primas poco significativas, de todas maneras y debido a la deficiente gestión de esta empresa, después de 3 meses de no ver resultados se solicito la devolución del dinero pagado y la empresa llamada Virtually acepto su error y devolvió el dinero que se le había pagado.

- No se llego a contratar nuevamente el servicio de mailing para envío masivo de publicidad ya que se analizo el costo beneficio y los resultados no fueron los esperados el año pasado.
- No se llego a realizar alianza estratégica con empresa de publicidad para campaña de medios de FEVESEGUROS, este año se pondrá énfasis en cumplir esta meta no alcanzada.
- La meta de contratos de agenciamiento con nuevas aseguradoras como Generali y Mapfre se cumplio parcialmente ya que hicimos acercamiento con Mapfre pero nunca llegaron a enviarnos los documentos necesarios, mientras que con Genreali si firmamos contrato de agenciamiento y de hecho emitimos varias pólizas importantes con ellos, convirtiéndose en aliados estratégico importantes para el bróker.
- Se contrato un vendedor puerta a puerta para que empice a vender el producto de vehículos, pero no ha dado los resultados esperados, estamos en la búsqueda de mejores prospectos.
- En cuanto al crecimiento en ventas superamos la meta establecida ya que tuvimos un crecimiento del más del 60%

En este nuevo año de arduo trabajo hemos podido evidenciar la difícil situación en la que se encuentra nuestra país, lo que ha llevado a las empresas no solo a recortar sus gastos sino también a despedir personal, esta medida afecta de forma directa en la producción de nuestro principal ramo que es asistencia médica, adicional a esto, el gobierno aprobó un ley que afectara enormemente a las empresas de medicina prepagada y aseguradoras de salud. Esta ley ha provocado que absolutamente todas las negociaciones de asistencia médica se pospongan y en muchos casos hasta se pierdan ya que ninguna aseguradora quiere arriesgarse a cotizar mientras no se apruebe en su totalidad la ley, lo cual ocurrirá el 14/04/2017, después de esta fecha y al finalizar este año sabremos cual será el impacto de esta ley en nuestra ventas.

Pese a todos los inconvenientes suscitados y a que muchas de las metas no fueron cumplidas, se logro un importante crecimiento en ventas para el bróker.

2. **Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal.**

   En el ámbito administrativo intentamos por al menos 5 meses trabajar con una asistente administrativa, lamentablemente al ser su trabajo por horas no se logro un trabajo eficiente y tuvimos que prescindir de sus servicios, lo cual no nos afecto laboralmente ya que al tratarse de un trabajo por horas se pagaba sus servicios mediante factura.

En cuanto al ámbito legal tuvimos que contratar una empresa que nos asesoraba legalmente en todo lo concerniente a lavado de activos, siniestros de los clientes y tramites legales que el bróker requiere por su misma naturaleza de trabajo.

Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio

A continuación daré un pequeño resumen del balance general y el de perdidas y ganancias que es el de mayor interés para los accionistas.

Las ventas alcanzaron un rubro de USD. 44.168,54 y los gastos dentro de los cuales consta asesoría legal, rubro de publicidad, moviliario de la oficina, sueldos y salarios, pagos de mensajería, movilizacion y todos los que ustedes podrán constatar a detalle en los balances que suman USD. 47.944,64. Por lo tanto este año lamentablemente se generó una perdida de USD. 3.776,10.

3. Análisis de la perdida obtenida en el ejercicio económico.

La pérdida se da debido a que teníamos que contratar un estudio jurídico que nos perite asesorar de mejor manera a nuestros clientes e implementar ciertas normas necesarias para el correcto funcionamiento del bróker, adicionalmente debido al cambio de oficina y mobiliario en cual se tuvo que gastar, estamos seguros que el año que viene los resultados de la empresa serán mucho mejores ya que no tendremos gastos tan fuertes como los del año pasado.

4. Estrategias para el siguiente ejercicio económico.

A continuación se detallan las principales estrategias para el año 2017:

- Esperaremos hasta el 14/04/2017 para verificar cuales van a ser los cambio que planteen las aseguradoras en el ramo de Asistencia Medica, y en base a estos cambios tomaremos la decisión de replantear o mantener nuestra estrategia de comercialización enfocada principalmente al ramo de Asistencia Medica. Si estos cambios perjudican o son difíciles de comercializar tendremos que enfocar nuestros esfuerzos a otros ramos como vehículos o fianzas.
- Con respecto al ramo de vehículos nos enfocaremos en tratar de conseguir una cuenta corporativa o en su defecto en armar un pool en algunas empresas grandes que permitan que entremos con la venta uno a uno y así ir incrementando nuestra producción de forma masiva.
- Contrataremos una empresa para que nos ayude con una campaña de google adwords a fin de tratar de que no solo salir a buscar clientes sino que ellos vengan a nosotros
- Deberemos reestructurar nuestra pagina web para captar mayores clientes a través de esta herramienta.
- Se intentara nuevamente reclutar vendedores puerta a puerta a fin que incrementar la produccion
- Realizaremos telemercadeo y venta en frio a fin de tratar de conseguir nuevos clientes

- Empezaremos una campaña con nuestros clientes actuales a fin que nos den referido y poder llegar a mas clientes
- Finalmente pese a que sabemos que será un año difícil enfocaremos todos nuestros esfuerzos a incrementar la producción en todos los ramos pero principalmente en vehículos.

Finalmente agradezco por su asistencia y confianza en la gestión que se esta desempañando como Gerente General del Feveseguros Cia. Ltda.

Ing. Verónica del Carmen Duthán
GERENTE GENERAL