



INFORME GERENTE GENERAL

En Quito, a los 13 días del mes de Marzo de dos mil veinte, a las diecisiete horas, en las oficinas de la AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS FEVESEGUROS CIA. LTDA., ubicadas en la Av. 10 de Agosto N36-67 y Mañosca Edf. Green Tower, Of. 4B, Quito Ecuador, toma la palabra la Ingeniera Verónica del Carmen Duthán para dar informe de su gestión del año 2019.

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. Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico
5. Estrategias para el siguiente ejercicio económico.

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

Señores socios a continuación procedo a detallar el desenvolvimiento de la empresa en cuanto a los objetivos planteados para el año 2019:

- Durante el año 2019 nos enfocamos a la comercialización de pólizas de vida desgravamen y de desempleo de forma masiva con las cooperativas de ahorro y crédito de todo el país, se visitaron varias cooperativas lamentablemente un punto determinante para muchas empresas es el tiempo que los brokers llevan en el mercado y las cuentas y experiencia en estos productos, al estar nosotros iniciando este tema, pudimos ganar únicamente una cuenta, pero es una cuenta importante que nos genera una comisión importante de forma mensual
- Se atacó también el segmento de colegios para captar cuentas de accidentes personales para estudiantes, este segmento a pesar de estar bastante saturado ganamos un par de cuentas.
- Se ha realizado mucho trabajo de telemarketing, lo que ha permitido ganar varias cuentas en vida y accidentes personales. Una vez que se realiza el telemarketing se envía las cotizaciones y a la par se hace seguimiento para concertar citas, en base a esta estrategia se han podido captar los clientes.
- El resto de objetivos como colocar stands en instituciones publicas, mailings para vehículos, asistencia médica y gastos médicos mayores no se cumplió debido a la cantidad de visitas que se generaron para los ramos de vida y accidentes personales tanto en colegios como en cooperativas, sin embargo el objetivo principal que era incrementar las ventas se cumplió y no solo cumplimos el incremento propuesto del 15% sino 27,75% obteniendo ventas de \$80.526



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

Se evaluó la gestión de los vendedores freelance y se tomo la decisión de no continuar con la gestión que ellos realizaban ya que no se obtuvieron los resultados esperados.

Se continuara con la gestión de telemarketing en la que se evidencian mejores resultados que los vendedores free lance.

Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio

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

Las ventas alcanzaron un rubro de USD. 80.526,69 y los gastos dentro de los cuales consta rubro de arriendo de oficina, sueldos y salarios, pagos de mensajería, movilización y todos los que ustedes podrán constatar a detalle en los balances que suman USD. 77.978,36, lo que nos da una utilidad de USD. 1.689,54

3. Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico.

Se propone mantener las utilidades en la cuenta de utilidades no repartidas. Por unanimidad es aceptada esta propuesta

4. Estrategias para el siguiente ejercicio económico.

A continuación se detallan las principales estrategias para el año 2020:

- Con la ayuda de la nueva ejecutiva comercial que se encarga de generar citas con distintos sectores económicos, los principales objetivos son los siguientes:
 - Volver a gestionar cuentas en cooperativas de ahorro y crédito sin importar el segmento al que pertenezcan para vender productos de vida y de desgravamen ya que pudimos visualizar que es un segmento que genera ganancias importantes a los brokers
 - Ya no atacaremos colegios pues es un segmento que vemos que no genera mayor ingreso y está muy saturado
- Se realizó envío de mailings para ofertar ramos como vehículos, asistencia médica, accidentes personales entre otros
- Para poder obtener un crecimiento en el ramo de fianzas buscaremos bases de datos de constructoras o giros de negocio similares para atacar ese segmento
- De igual manera para el ramo de fianzas solicitaremos a nuestros clientes actuales referirnos a nuevos clientes
- Intentaremos nuevamente contratar empresas para el envío de mailings masivos
- Inscribiremos a la ejecutiva comercial y a mi persona en un curso de manejo de redes sociales, a fin de incrementar la publicidad por estos medios
- Se dará mayor importancia y vida a la cuenta de Facebook y se creará una cuenta de Instagram para tratar de generar ventas por estos canales



FEVESEGUROS CIA. LTDA.
AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS

Finalmente este año la propuesta es generar un crecimiento del 15% con respecto al año anterior, consideramos que la situación económica del país es complicada y muchos negocios están detenidos pese a ello creemos que es posible lograr este crecimiento siempre y cuando no se pierda ninguna de las cuentas grandes del bróker.

Agradezco por su asistencia y confianza en la gestión que se estoy desempeñando como Gerente General del Feveseguros Cia. Ltda.

Ing. Verónica del Carmen Duthán
GERENTE GENERAL