

Quito, 20 de abril de 2018

INFORME DE GERENCIA GENERAL AÑO 2017

1. RESULTADOS

Realizando una comparación de las ventas realizadas con respecto al 2016 se tienen los siguientes resultados:

Ventas año 2016: USD 43.256.34

Ventas año 2017: USD 62.132,46

Se observa un crecimiento del 44% con respecto al año pasado lo cual refleja la consolidación de la empresa en el mercado, tanto con los clientes como con las compañías de seguros lo cual es muy importante en esta etapa de la empresa.

Los resultados de la empresa en el año 2017 reflejan una pérdida de USD 5.899,68 , lo cual es el resultado de optimizaciones administrativas que se tuvieron que ejecutar en este año para darle sostenibilidad a la empresa a largo plazo. En los siguientes puntos se detallan las acciones que se tomaron al respecto.

2. OPTIMIZACION DE RECURSOS

En el año 2017 se optimizaron los recursos administrativos de la empresa ya que se tenía en nómina personal administrativo que representaba un costo alto. Si bien esto trajo como consecuencia pago de indemnizaciones que afectaron a los resultados anuales, se lograron reducir costos administrativos cuyos resultados se verán en el mediano y largo plazo.

De igual manera se establecieron procedimientos administrativos en los procesos internos y externos, lo cual ha permitido reducir el tiempo para el cobro de comisiones del bróker.



3. ESTRATEGIA PARA REDUCCION DE CARTERA

Se realizó un análisis exhaustivo sobre las causas de los problemas de liquidez que afectan a la empresa y se trabajaron en los siguientes aspectos:

- a) Levantamiento de información con todas las empresas aseguradoras de pólizas pendientes de liberar comisión a favor del bróker
- b) Se identificaron aquellas pólizas que tenían pendientes presentación de documentos y también aquellas que tenían primas pendientes de pago.
- c) Se implementó una base de datos haciendo una verificación física de las pólizas contrastando con la información enviada por las aseguradoras.

4. OBJETIVOS DE VENTAS 2018

Se establece como objetivo de ventas en el 2018 tener un crecimiento del 30% con respecto al año 2017, lo que permitirá posicionar aun más a la empresa en el mercado. Se espera que con las acciones administrativas implementadas se tengan resultados positivos al final del año.

Atentamente,



Pablo Alberto Luna Hermosa

Gerente General

AETERSEG S.A.