

## **INFORME DEL GERENTE A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA SERVICIOS INTEGRALES DOXATTER CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2018**

Señores Socios:

Conforme a la resolución No. 92-1-4-3-013 de la Superintendencia de Compañías y con el fin de presentar un cuadro general acerca de las circunstancias en las que se desarrollaron las actividades de asistencias exequiales integrales, durante el año 2018 la gerencia procederá hacer una breve descripción.

### **ACTIVIDADES DE LA COMPAÑÍA**

ANTECEDENTES.- SERVICIOS INTEGRALES DOXATTER CIA LTDA., se apertura a finales del año 2017, en el año 2018 el enfoque fue consolidar las estrategias comerciales, ventas y de marketing para la captación de potenciales clientes.

### **ESTRETEGIA COMERCIAL**

Los servicios de previsión no son un producto que la gente compre, sino que es necesario salir a venderlo.

1.- CLIENTE OBJETIVO.- En Ecuador para poder ser cliente potencial de los paquetes de previsión funeraria, los ingresos familiares deben superar los 1.000 dólares. Personas del PEA (Población Económica Activa)

Por tal razón los millennials no son parte del segmento, puesto que hay dos retos: primero, ingresos de dinero, y segundo, con base en las encuestas, los paquetes de previsión funeraria no entran dentro de sus valores y necesidades.

2.- BRANDING.- Generar confianza en los clientes es un factor fundamental para vender este servicio: Cuando están comprando previsión, obviamente tienen que ver qué cosa es, a quién le estás comprando y si la empresa va a dar este servicio, es decir cumplir sus promesas de venta, si va a estar en el país en los próximos 12 o 15 años.



**DOXATTER CIA. LTDA**  
SERVICIOS INTEGRALES

3.- CAPACITACION.- La capacitación para la fuerza de ventas debe ser efectiva y de tiempo mínimo 2 semanas, el curso intensivo aborda los siguientes temas:

- a) Comercialización (venta técnica y comercial)
- b) Clínica de ventas (tele marketing)
- c) Técnica para intangibles (*know how*)
- d) Políticas y procesos de venta-comercialización

4- INVERSION.- Con visión holística al obtener un buen contrato-negocio que permita superar puntos de equilibrio, se consideran 3 tipos de capitales de inversión:

Capital de trabajo: USD 8.000

Capital de riesgo: USD 5.000

Capital de rotación: USD 3.500

## **ESTRATEGIAS DE VENTA**

1.- INDIVIDUALES: **Visita a domicilio.-** Se ofrece directamente el servicio, exponiendo los diferentes planes, paquetes y formas de pago, de esta manera se facilita la contratación de tales servicios.

2.- DESARROLLO DE BRIGADAS EN CONJUNTOS RESIDENCIALES: para la venta Doxapet se conseguirá un doctor o doctora Veterinaria para tomar signos vitales a mascotas, con ello se realizara la captación de clientes.

3.- CENTROS COMERCIALES EN EL SUR DE QUITO (ATAHUALPA, EL RECREO, CCNU): Se **Presentar la oferta del servicio a través de módulos** ubicados estratégicamente en puntos de la ciudad, como son centros comerciales u otros.

4.- FERIAS.- asistir a ferias de mascotas para el producto Doxapet

5.- CORPORACIONES; EMPRESAS: **Visita a los centros de trabajo,** negociando previamente con los directivos o propietarios de la empresa para presentar planes de servicio con mejor precio y/o facilidades de pago.

## **CONCLUSIONES:**

Una vez gestionado la estrategia de venta mediante fuerza de venta en los meses ENERO, FEBRERO, MARZO, ABRIL, MAYO del año 2018, sin resultados favorables. Se opta por las siguientes sugerencias para el mes de JUNIO, JULIO promover un cambio de estrategia.

1.- Fuerza de ventas de 10 o 20 asesores representa un alto costo ; vender con máximo 1 o 2 asesores a nivel corporativo y empresarial para que los ingresos se generen en economía de escala así como convenios con compañías aseguradoras que nos permita obtener negocios / cierres en volumen a nivel masivo, estos ingresos sostengan la empresa puntos de equilibrio y fortalezca su crecimiento. Toma un tiempo hasta que salgan contratos colectivos o corporativos. Las pérdidas en este camino pueden ser menores versus la estrategia de 20 asesores

2.- Se prueba ventas fuera de la ciudad de Quito, se sugiere Ibarra, Ambato. Ya que en las ciudades de Quito y Guayaquil está saturado este producto por la competencia de Jardines del Valle.

3.- Clientes Objetivos.

- ASEGURADORAS
- COOPERATIVAS COAC
- INSTITUTOS ITS
- COLEGIOS- ESCUELAS
- ASOCIACIONES

Podemos afirmar que las políticas de comercialización y de austeridad han dado frutos, esto lo revelan los informes contables correspondientes a este período, por lo que recomiendo y oferto mantener e incrementar los controles y las acciones que permitan abrir nuevos nichos de mercado, ampliar nuestra cartera de clientes y emprender una búsqueda permanente de nuevos servicios , como mecanismo de crecimiento a futuro.

## **CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS**

- SE FIRMA CONVENIO ASOCIACION DE LA FISCALIA EN JULIO 2018
- EN EL MES DE OCTUBRE SE CONSIGUE CONVERSACIONES CON AIG PARA CALIFICACION DE LA EMPRESA DOXATTER CON SU PROVEEDOR “LOGICA” EMPRESA CALIFICADORA CON EL ANIMO DE REVISAR CONVENIO DE PROVEEDURIA EN EL PRIMER TRIMESTRE 2019
- CONVENIO CON SEGUROS CONSTITUCION EN EL MES DE NOVIEMBRE 2018 PARA EL PRODUCTO DOXAPET, COMO PRODUCTO COMPLEMENTARIO , ASISTENCIA EN EL PRODUCTO VEHICULOS
- CONVERSACIONES PARA ALIANZA ESTRATEGICA CON SWEADEN PARA INICIO DE ACTIVIDADES EN EL PRIMER TRIMESTRE 2019
- POSICIONAMIENTO DE MARCA

## **CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS**

La gerencia deja expresa constancia del cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la compañía conforme la resolución 04.Q.I.J.001 publicada en el RO 289 del 10 de Marzo 2004, artículo uno del reglamento.

## **CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL ORDINARIA Y DEL DIRECTORIO**

La gerencia deja expresa constancia que se ha dado cumplimiento a las disposiciones de la Junta General Ordinaria de socios celebrada el 30 de marzo 2018, realizada en las oficinas de la empresa.

## **INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL, LEGAL**

Ningún hecho extraordinario ha ocurrido en el año 2018

## **PROPUESTA SOBRE EL DESTINOS DEL RESULTADO NETO.**

Tanto en 2017 como en 2018 se han cumplido todas nuestras obligaciones, sea laborales como tributarias y societarias, esto lo podrán constatar en el balance contable de los dos períodos presentado por nuestro contador, es muy importante evaluar por parte de todos y cada uno de los que conformamos esta empresa los factores que influyen en el comportamiento financiero de la misma y aportar con proyectos de negocios que nos permitan ampliar nuestro espacio en el mercado.

Del balance que presentamos se han hecho los cálculos necesarios para realizar, el pago del impuesto a la renta, así como también las provisiones legales que señala la Superintendencia de Compañías.

## **RECOMENDACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS SOBRE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL PROXIMO EJERCICIO.**

La Gerencia recomienda a la Junta General de socios que la compañía mantenga seguimiento continuo a los grandes proyectos en los que SERVICIOS INTEGRALES DOXATTER CIA LTDA. tiene interés, sin descuidar a los pequeños clientes que deberán irse sumando y con quien vamos a ir creando un grupo potencial de oportunidades de crecimiento empresarial.

SERVICIOS INTEGRALES DOXATTER CIA LTDA. Deberá continuar mejorando sus operaciones, para lo que seguirá fortaleciendo las actividades de seguimiento y proyectos, que permitan el cumplimiento de los presupuestos asignados para el 2019.

Atentamente,

*Gloria E. Negrete E.*

Gloria Elizabeth Negrete Espinosa  
**GERENTE GENERAL**