

1. Hubo un importante repunte en el ramo de vehículos debido a que desconcentramos la cartera con Equinoccial y empezamos a trabajar mas con QBE y Aseguradora del Sur quienes nos han apoyado con buenas condiciones especialmente en el segmento de vehículos de gama alta.
2. El ramo de Accidentes personales se incremento básicamente por el incremento que se dio en la prima del seguro del Liceo Internacional para su renovación.
3. Los ramos generales crecieron debido a que ingresaron varios programas de seguros y de casa habitación.

El índice de renovación cayó un 15% llegando a un 74%, esto se debió a que lamentablemente perdimos la cuenta de asistencia médica de la iglesia el Batán lo que nos significaba hasta el 2015 un 12% de nuestra comisión. El ramo de transporte también se vio afectado significativamente el cliente que efectuaba las exportaciones a Venezuela dejo de hacerlas debido a la cartera vencida que mantenía con su cliente.

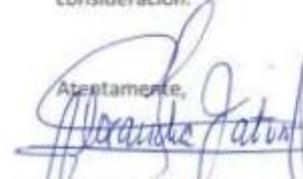
Si tomamos en cuenta el índice de renovación de los demás ramos dicho este fue del 86% un porcentaje más que aceptable.

En lo que respecta a los egresos de la compañía este año ha sido de austeridad y de control estricto del gasto, tal es así que el mismo se redujo a \$36.131 pese a que hubo incremento de sueldo de los empleados y de gastos en general debido al efecto inflacionario.

Este año se planteo la estrategia comercial de trabajar en la venta cruzada con la base de datos del Liceo Internacional enfocándonos en los ramos de vehículos y asistencia médica que son los ramos comercialmente más demandados.

Estamos conscientes que es un año difícil sin embargo el presupuesto plantea un incremento de primas del 15% y llegar a \$40.000 en comisiones. Seguirá el control de gastos de forma sistemática se plantea la reducción del gasto de telefónica en general y se ha eliminado la afiliación a la Cámara de Comercio. Se espera cerrar el año con un 85% de índice de renovación.

Agradezco la confianza en ratificarme la gerencia, me reitero a su disposición para solventar cualquier inquietud que tenga en relación al informe que ahora someto a su consideración.

Atentamente,  
  
Alexandra Játiva V.  
**GERENTE GENERAL**

Quito, 25 de marzo del 2016

Señores  
**JUNTA GENERAL DE SOCIOS**  
**PREVIASA CIA. LTDA.**  
 Ciudad.-

De mi consideración:

El año 2016 fue un año de recesión y contracción económica como resultado del desempleo se ubicó en el 5.8% y la tasa de subempleo en 16.6%. Estas cifras son importantes debido a que la capacidad adquisitiva en general se vio mermada y mucho más en el sector de servicios y de intangibles que es al que pertenecemos lo que se aprecia claramente en el estancamiento de primas la cifra es casi igual al 2015. Respecto a siniestros solamente por concepto del terremoto a diciembre del 2016 se pagó cerca de \$250.000.000.

A continuación detallo cuadro comparativo de facturación en primas e ingresos en comisiones año 2015 y 2016.

**CUADRO COMPARATIVO PRIMAS Y COMISIONES POR RAMOS**

RAMO	PRIMAS 2015	PRIMAS 2016	DIFERENCIA	COMISIONES 2015	COMISIONES 2016	DIFERENCIA
AM	145.985,82	136.610,72	-6,42%	23.424,33	20.644,93	-11,87%
AP	11.173,20	15.669,98	40,25%	2.300,93	2.261,79	-1,70%
DN	100,00	100,00	0,00%	15,00	15,00	0,00%
EE	581,33	1.393,24	139,66%	58,13	75,03	29,07%
HN TE	3.824,16	11.200,15	245,18%	630,02	638,36	1,32%
RB	300,00	1.749,86	483,29%	45,00	86,17	91,49%
RC	200,00	868,52	334,26%	25,00	25,26	1,04%
RM	150,00	1.826,64	1117,89%	15,00	49,28	228,53%
TR	6.169,12	1.748,64	-71,65%	925,36	681,00	-26,41%
VD	7.312,36	6.448,08	-11,82%	1.096,51	726,26	-33,77%
VH	72.436,37	115.769,19	59,82%	10.983,67	12.308,53	12,06%
<b>TOTALES</b>	<b>248232,36</b>	<b>296386,22</b>	<b>19%</b>	<b>38618,95</b>	<b>37511,59</b>	<b>-5,08%</b>

Los resultados respecto a primas generadas se incrementó el 19%. Cabe destacar varios puntos que llevaron a dicho incremento: