

Quito, 13 de marzo del 2017

Señores

**JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE
COMERCIAL ADUANERA INTERNACIONAL
RAÚL COKA BARRIGA CIA. LTDA.**
Ciudad.

**REF.: INFORME ANUAL DE ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑIA COMERCIAL
ADUANERA INTERNACIONAL RAÚL COKA BARRIGA CIA. LTDA.**

De mi consideración:

Cumpliendo con las disposiciones legales y los estatutos de la empresa vigentes a la fecha, a continuación detallo a ustedes el Informe de Gerencia de nuestras actividades comerciales al cierre del año 2016.

Durante el año 2016 los ingresos de la compañía alcanzaron un total de USD2.761.710,08 en comparación con el año 2015 que se registró un ingreso total de USD3.100.328,35. En porcentaje, este decremento representa aproximadamente un 10,92%.

En cuanto a los costos, éstos han alcanzado la cifra de USD2.627.376,56 para este año 2016 en comparación a los USD2.973.412,35 del año 2015. En porcentajes, los costos y gastos han decrecido en un 11,64% aproximadamente.

Con estos datos, el resultado de la compañía para el año 2016 fue una utilidad de USD134.333,52 en comparación con la utilidad del ejercicio 2015 que alcanzó los USD126.916,00 lo que representa un incremento de la utilidad equivalente al 5,84%.

Este resultado se provoca por un mejoramiento en la relación de los gastos frente al ingreso. Las restricciones gubernamentales para el sector importador, lo cual merma nuestra capacidad de gestión, se convirtió en la razón más importante para la afectación que presentamos en los ingresos de la compañía, lo cual, sin embargo, se contrarrestó por nuevos clientes a los que accedió la compañía.

El año 2016 significó la consecución de una importante alianza estratégica entre nuestra compañía y una de las empresas más grandes y líderes a nivel mundial en lo referente a logística de transporte como es DHL. El acuerdo comercial que se alcanzó con esta importante firma mundial nos permitirá tener acceso a un grupo de clientes, especialmente transnacionales de primer nivel, que tendrán en nosotros a su nuevo socio estratégico en comercio exterior y nacionalización de mercaderías. En los últimos meses

se han concretado por ejemplo contratos con empresas de relieve como HP o General Motors, contratos sobre los cuales DHL genera una comisión para sí por la referencia de nuestro acuerdo comercial.

El resultado del año 2016 nos permitirá repartir a trabajadores un valor de USD20.150,03 por participación de utilidades de la compañía.

En base a la conciliación tributaria la base imponible para impuesto a la renta alcanza los USD99.481,99 lo cual genera un impuesto a la renta de USD16.911,94. El valor del anticipo de impuesto a la renta calculado en la declaración del año 2015 ascendió a la cifra de USD24.077,40, lo cual es superior al impuesto a la renta causado por lo que se liquida el anticipo calculado con el impuesto a la renta determinado. Por otro lado, la compañía tiene registrado en retenciones en la fuente de impuesto a la renta realizadas por clientes durante el año el valor de USD53.619,18, lo cual determina un saldo a favor de la compañía por un valor total de crédito tributario acumulado de USD137.361,42.

La compañía superó ya el porcentaje establecido por norma legal para la apropiación de reserva legal, razón por la cual para el año 2016 ya no se apropia valor alguno. quedando para disponibilidad de los socios la suma de USD92.297,45 los cuales se dejan a consideración de los socios la posibilidad o no de repartirlos.

En cuanto al cálculo del anticipo de impuesto a la renta para el presente ejercicio 2017 en base a los datos del ejercicio precedente, el anticipo equivale a la cantidad de USD22.784,75. Restando de este valor las retenciones del ejercicio 2016 por USD53.619,18 se desprende que la compañía no tiene que hacer pago alguno por anticipo de impuesto a la renta para los meses de julio y septiembre del 2017, sin embargo, el valor íntegro de los USD22.784,75 se convierte en impuesto mínimo a pagarse en la declaración de impuesto a la renta del ejercicio 2017 en el mes de abril del año que viene.

Estamos empeñados en incrementar la cartera de clientes dentro del abanico actual de servicios que ofrece la compañía, repotenciando la calidad en el servicio como estrategia fundamental para su consecución y mantenimiento y con la alianza estratégica con DHL esperamos que este anhelo se concrete en el corto plazo.

A la par, trabajaremos con esfuerzo en un mayor control y racionalización del gasto de la compañía a fin de que contribuya a mantener positivo el resultado final de la empresa.

Como estaba previsto, en el año 2016 se inició una relación comercial con un nuevo proveedor de servicios contables, la empresa Siglo BPO, con el cual se ha implementado el sistema administrativo SAP; adicionalmente se desarrolló una interface con el sistema operativo LOGA a fin de contar con información en línea relevante para los procesos de facturación. De igual manera se incluyeron reportes de gestión que solicitan los clientes mismos que incluyen información tanto operativa como pagos gestionados para los trámites aduaneros.

Referente al cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la compañía, debo manifestar que todos nuestros sistemas informáticos y nuestras computadoras cuentan con las licencias de uso necesarias para su operación, respetando irrestrictamente los derechos de uso sobre dichos programas. La compañía así también mantiene registradas sus marcas comerciales ante el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual y no ha tenido ningún inconveniente relacionado con estos registros.

Las expectativas de la administración de Comercial Aduanera Internacional Raúl Coka Barriga Cia. Ltda. para el año 2017 son las siguientes:

- 1.- Ampliar nuestra cartera de clientes, especialmente en los productos Tracker (Candados satelitales) y Trace (trazabilidad) a fin de que contribuyan de mejor manera al resultado general de la compañía.
- 2.- Mantener un control estricto de los costos fijos y variables, especialmente de personal, que nos permita generar mejores resultados para la compañía.
- 3.- Desarrollar nuevos servicios que brinden a la compañía nuevas fuentes de ingresos y mayor demanda y dependencia de nuestros clientes.

Sin otro particular, me es muy grato suscribir.

Muy atentamente,



José Antonio Coka A.
GERENTE GENERAL