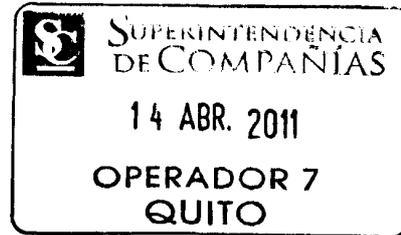


# **ASISTENCIA TOTAL RAUL COKA BARRIGA RKB CIA. LTDA.**

Quito, 10 de marzo del 2011



Señores

**SOCIOS**

**ASISTENCIA TOTAL RAUL COKA BARRIGA RKB CIA. LTDA.**

Ciudad.

De mi consideración:

Cumpliendo con las disposiciones legales vigentes, a continuación detallo a ustedes el Informe de Administración correspondiente al ejercicio económico de la compañía finalizado el 31 de diciembre del 2010.

El ingreso total de la compañía para el año 2010 ascendió a USD1.776.012,46 superior a los USD936.088,28 de ingresos registrados en el año 2009. Este incremento en ingresos equivale al 89,73%. Uno de nuestros principales clientes como es Banco Finca ha consolidado nuestra cartera con productos de vanguardia en el mercado de micro finanzas. También la incorporación de nuevos clientes como la Cooperativa Comercio Construcción y Producción y la venta masiva a una parte de la cartera de Fybeca ha permitido obtener esta cifra en ventas.

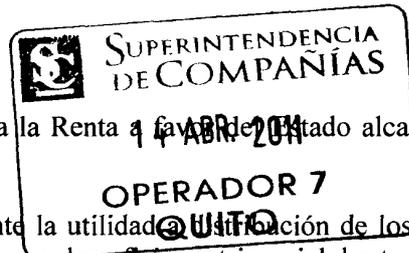
Por otro lado los gastos de la compañía ascendieron a USD1.414.156,62 superior también a los gastos registrados en el año 2009 por USD684.396,19, equivalente a un incremento de gastos del 106,63%. El crecimiento superior de los gastos de la compañía en relación al crecimiento de los ingresos obedece a un cambio sustancial en la composición de la cartera de la compañía tanto de clientes como de productos. En años anteriores tuvimos la oportunidad de exportar servicios con costos relativamente bajos en tanto que en el año 2010 nos concentramos en productos de consumo local con un margen de contribución menor a los servicios prestados en años anteriores.

Estas cifras permiten determinar una utilidad antes de impuestos y participaciones de USD361.855,84 superior a la utilidad registrada en el año precedente de USD251.692,09 en aproximadamente 43.77%

En base a la conciliación tributaria para el ejercicio económico 2010, la participación a empleados alcanzó el valor de USD54.278,38 con lo cual la base de cálculo para impuesto a la renta del ejercicio una vez sumados los gastos no deducibles alcanzó los USD317.495,53. Con ello el impuesto a la renta a pagarse por el ejercicio 2010 asciende a USD79.373,88, mientras que las retenciones en la fuente de impuesto a la renta acumuladas sumaron USD34.143,30. Tomando en

DIRECCION: AV. AMAZONAS 4080 Y U.N.P. EDIFICIO PUERTA DEL SOL. TORRE OCCIDENTAL. PISO 5.  
TELEFONO: 2262-840 FAX: 2467-367  
QUITO - ECUADOR

## ASISTENCIA TOTAL RAUL COKA BARRIGA RKB CIA. LTDA.



cuenta estos datos, el saldo final a pagar por Impuesto a la Renta a favor del Estado alcanzó los USD45.230,58.

La reserva legal se calcula en USD11.410,18 y finalmente la utilidad a distribución de los socios suma USD216.793,40 la cual se aconseja acumularla en beneficio patrimonial hasta que la compañía alcance mejores resultados en el mediano plazo.

Para el año 2011, el cálculo del anticipo del impuesto a la renta de la compañía alcanza el valor de USD12.364,04, fruto de la aplicación de las fórmulas establecidas en la normativa legal vigente. Al ser este valor menor que el monto de las retenciones del año 2010, no será necesario efectuar pagos de anticipo en julio y septiembre de este año, sin embargo deberá liquidarse este valor calculado junto con el impuesto a la renta del año 2011 para el mes de abril del 2012.

El año 2010 se convirtió en un año especial para la compañía. Incursionó por primera vez en la venta masiva de productos, uno a uno, a través de call center. Esta experiencia nueva para nosotros ha significado una importante inversión tanto en el aprendizaje de este tipo de productos como en la parte operativa misma del producto inicial de esta gama en donde los costos de implementación han superado en mucho a los iniciales ingresos percibidos por las ventas. A inicios de octubre iniciamos la campaña de venta telefónica del producto denominado VitalMed mismo que se fundamentó en un barrido de la base de datos de Fybeca de sus clientes de descuento corriente es decir de aquellos que únicamente han obtenido su tarjeta Vitalcard de descuento más no de crédito. Esta base de datos resultó ser una gran prueba a y base referencial para productos de venta uno a uno donde no existe un canal único de pago sino donde el cliente decide cómo y de qué forma realizar sus pagos periódicos. Para ello la compañía realizó importantes alianzas estratégicas con todas las principales tarjetas de crédito del país como son Diners Club, Mastercard, Visa y American Express así como con importantes instituciones bancarias como son el Banco Pichincha, Banco de Guayaquil, Banco del Pacífico y Banco Internacional.

La aceptación del producto no fue la esperada y hemos alcanzado un nivel de ventas de aproximadamente el 33% de lo esperado según estimaciones de la empresa propietaria de la base de datos. Esta realidad se ha contrastado con el alto gasto demandado en la operación y vislumbra para el primer año formal del producto de una pérdida esperada de aproximadamente USD10.000,00 en tanto que para el segundo año se esperaría contar con un superávit de aproximadamente USD100.000,00.

Como todos los años sin embargo, buena parte de nuestra cartera sigue componiéndose del producto original de la empresa destinado a satisfacer las necesidades de asistencia especializada a los clientes del mercado de accidentes y enfermedades en instituciones educativas.

Referente al cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la compañía, debo manifestar que la compañía cumple irrestrictamente con las disposiciones legales pertinentes sobre la materia, respetando las licencias de uso de programas y sistemas informáticos, así como las marcas comerciales del mercado.

DIRECCION: AV. AMAZONAS 4080 Y U.N.P. EDIFICIO PUERTA DEL SOL. TORRE OCCIDENTAL. PISO 5.  
TELEFONO: 2262-840 FAX: 2467-367  
QUITO - ECUADOR

A handwritten signature in black ink, enclosed within a hand-drawn oval.

## **ASISTENCIA TOTAL RAUL COKA BARRIGA RKB CIA. LTDA.**

Para el año 2011, las principales metas de la administración se concentrarán en ampliar la cartera de clientes a nivel nacional e internacional, incursionando de una forma más directa en la venta masiva. El diseño de más y mejores servicios para nuestros clientes será fundamental para que den un valor agregado especial en la contratación de nuestros productos.

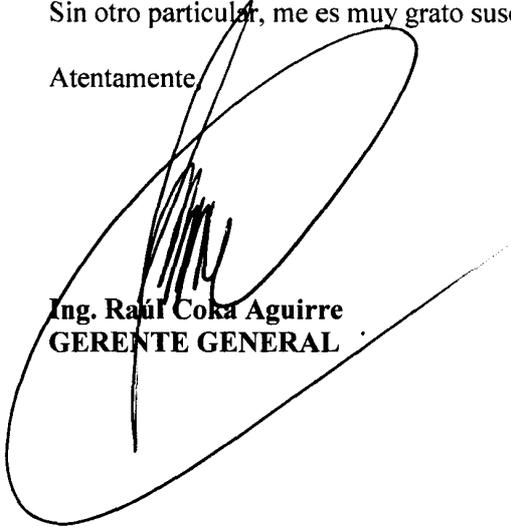
Retomaremos los objetivos del año 2010 en relación al análisis del montaje de un call center de propia infraestructura. Esto representará una nueva inversión de la compañía pero que esperamos conlleve un mejoramiento de la calidad del servicio que redunde no sólo en la retención de clientes sino en la consecución de nuevos.

Necesitaremos de la par con los nuevos productos y las metas planteadas la incorporación de nuevo personal que hagan viable estas metas, tanto de personal en área de sistemas, marketing y comunicación, call center, administración de convenios y redes, entre otros.

Nuestras metas son seguir creciendo y para ello tendremos que crecer en infraestructura, espacio operativo, sistemas y procesos que nos robustezcan y nos den la tranquilidad de cumplir con nuestros objetivos de una manera sólida y sustentada.

Sin otro particular, me es muy grato suscribir.

Atentamente

  
Ing. Raúl Coka Aguirre  
GERENTE GENERAL

