ASISTENCIA TOTAL RAUL COKA BARRIGA RKB CIA. LTDA.

Quito, 2 de marzo del 2012

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
25 ABR. 2012
OPERADOR 1
QUITO

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 al 31 de diciembre del 2011.

El ingreso total de la compañía para el año 2011 ascendió a USD2.037.200,95 superior a los USD1.776.012,46 de ingresos registrados en el año 2010. Este incremento equivale al 14,71%. Este resultado es posible por el mantenimiento de importantes clientes como son Banco Finca, Cooperativa Comercio Construcción y Producción, la venta masiva a una parte de la base de datos de Fybeca de clientes de tarjetas Vitalcard, así como las facturaciones a compañías de seguros y compañías relacionadas por servicios asistenciales a clientes especialmente del sector de colegios e instituciones educativas.

Por otro lado los gastos de la compañía ascendieron a USD1.761,488,41 superior también a los gastos registrados en el año 2010 por USD1.414.156,62, equivalente a un incremento de gastos del 24,56%. El crecimiento superior de los gastos de la compañía en relación al crecimiento de los ingresos obedece a un proceso de estructuración formal de la compañía. Por su actual esquema de negocios, era necesario incrementar sustancialmente el soporte humano y de sistemas razón por la cual, uno de los rubros más altos en crecimiento de gastos está justamente apalancado en recursos humanos y tecnología.

Estas cifras permiten determinar una utilidad antes de impuestos y participaciones de USD275.712,54 inferior a la utilidad registrada en el año precedente de USD361.855,84 en aproximadamente 23,81%.

En base a la conciliación tributaria para el ejercicio económico 2011, la participación a empleados alcanzó el valor de USD41.356,88 con lo cual la base de cálculo para impuesto a la renta del ejercicio una vez sumados los gastos no deducibles alcanzó los USD239.076,49. Con ello el impuesto a la renta a pagarse por el ejercicio 2011 asciende a USD57.378,36, mientras que las retenciones en la fuente de impuesto a la renta acumuladas sumaron USD39.795,01. Tomando en cuenta estos datos y que el anticipo de impuesto a la renta mínimo que se estableció en la declaración de impuesto a la renta del ejercicio 2010 por el valor de USD12.364,04 es menor que el impuesto a la renta finalmente calculado, el saldo final a pagar por Impuesto a la Renta a favor del Estado por el ejercicio 2011 alcanzó los USD17.583,35.

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.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
25 ABR. 2012
OPERADOR 1
QUITO

La reserva legal se determina en USD8.848,87 y finalmente la utilidad a distribución de los socios suma USD168.128,44 la cual se aconseja acumularla en beneficio patrimonial hasta que la compañía alcance mejores resultados en el mediano plazo.

Para el año 2012, el cálculo del anticipo del impuesto a la renta de la compañía alcanza el valor de USD14.671,04, 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 2011, 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 2012 para el mes de abril del 2013.

El año 2011 fue sin duda un año de retos para la compañía. Se consolidó el primer gran negocio de venta de productos masivos a través de la base de datos de Fybeca y su producto Vitalcard. Sin duda una gran escuela que nos ha dejado grandes experiencias y conocimientos que nos servirán enormemente el momento de concretar nuevos negocios similares.

Concretamente, el producto no fue tan atractivo como esperábamos 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. El producto como tal requiere de mucho mantenimiento con la base de datos de los clientes y la falta de este mantenimiento ha provocado una fuerte deserción en los contratos bajando aproximadamente un 35% del monto máximo de contratos que tuvimos al cierre de la campaña de venta telefónica en el mes de abril del 2011 en comparación con los datos de cierre del año.

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

El otro producto estrella de la compañía, los servicios que se contratan por los clientes de Banco Finca, continúan su nivel de facturación siendo fundamentales estos ingresos para el mantenimiento general de la compañía.

El año 2011 fue lleno de retos y otra área donde se hizo presente esta premisa fue en la incorporación de varias personas y cargos a la estructura organizacional de la compañía. El incremento de personal directamente contratado por la compañía fue muy alto y a la vez necesario a fin de apalancar el creciente accionar de nuestros negocios. En sistemas informáticos tampoco nos hemos quedado atrás y estamos en permanente evolución a fin de obtener las mejores herramientas para nuestra gestión.

Para el último trimestre del año 2011 arrancamos ya con la implementación de nuestro propio servicio de call center. Esta iniciativa tiene por objeto a mediano y largo plazo la reducción de costos por la contratación exterior de estos servicios con otras empresas especializados en la rama. Para el corto plazo la intensión fundamental radica en la mejora cualitativa de la gestión telefónica de los operadores a fin de hacer un servicio eficiente, cálido y comprometido con el bienestar de nuestros clientes. Para ello contrataremos operadores en horarios y turnos de 24 horas con supervisión operativa y de gestión.

Así también desde mediados del año 2011 incursionamos en el monitoreo y seguimiento de "candados satelitales", dispositivos de seguridad con GPS que permiten ubicar un contenedor a lo

largo de un trayecto de transporte así como también verificar la inviolabilidad de las puertas de dichos contenedores. Estos dispositivos fueron proporcionados a través de la compañía C.A.I. Raúl Coka Barriga Cia. Ltda., misma que en un inicio de operaciones se dedicó a colocar este servicio entre sus clientes de comercio exterior y aduanas a fin de que nuestra compañía monitoree el trayecto de los mismos. Por este servicio se contrato personal especializado y se cobró a la compañía relacionada un fee de servicio anual. La intensión formal es que a partir de este año 2012 arranquemos directamente no solo con el servicio de monitoreo sino también con la gestión de cobranza y administración del mismo.

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.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
25 ABR 2012
OPERADOR 1
QUITO

Para el año 2012, las principales metas de la administración se concentrarán en ampliar la cartera de clientes a nivel nacional e internacional que permitan generar una menor dependencia de los actuales negocios de la empresa. Especialmente nos enfocaremos directamente en la venta masiva y en conseguir alianzas estratégicas con otras empresas especialmente nuestras relacionadas a fin de obtener esta meta en el corto plazo.

Fortaleceremos nuestra imagen corporativa a través de la implementación de ambulancias de servicio médico inmediato con nuestra imagen.

Si bien todos los proyectos que se iniciaron entre el 2010 y se han cristalizado en el 2011 han requerido la contratación de personal, el año 2012 muy probablemente tengamos que incrementar nuestra inversión en recursos humanos especialmente trabajando en mantener un listado de personal probado e interesado en trabajar con nosotros que pueda suplir las posibles deserciones que suelen darse de personal en este tipo de negocios.

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