

Quito, 6 de marzo del 2018

Señores

**JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE
RAÚL COKA BARRIGA AGENCIA ASESORA
PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.**
Ciudad.

**REF.: INFORME ANUAL DE ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA RAÚL COKA
BARRIGA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS 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 2017.

Durante el ejercicio económico del 2017, la compañía Raúl Coka Barriga Agencia Asesora Productora de Seguros Cia. Ltda. alcanzó un valor de ingresos totales de USD3.738.879,21; superior en un 1,31% a la cifra de ingresos registrados en el año 2016 por USD3.690.642,91.

En el año 2017, la compañía experimentó aún el efecto de la pérdida de importantes clientes que aconteció en el año 2016 como son la Universidad Tecnológica Equinoccial, la Fundación Alternativas para el Desarrollo y la importante baja de producción de la Universidad Internacional del Ecuador. A pesar de ello, se lograron concretar nuevos negocios con los cuales se logró palear las pérdidas mencionadas y logramos mantener el nivel de ingresos de la compañía

En cuanto a los costos y gastos totales de la empresa, estos alcanzaron los USD3.548.101.28 ligeramente superior a los USD3.446.594,50 del año 2016, equivalente a un 2,95% de incremento.

La compañía se comprometió con un riguroso control del gasto a fin de estabilizar el resultado final del ejercicio, pero aún con este esfuerzo hubo gastos no planificados que excedieron los valores presupuestos. Algunos de estos gastos fueron por ejemplo las bonificaciones especiales que se dieron en dos liquidaciones de personal que salieron de la compañía después de varios años de trabajo. También el costo de adquisición de los negocios nuevos expresado en comisiones se incrementó con relación a los negocios perdidos de este año.

La utilidad del ejercicio, antes del reparto de utilidades a trabajadores y el pago de impuestos alcanzó la cifra U\$D190.777,93 inferior a la registrada en el año 2016 que ascendió a U\$D244.048,41. El decremento porcentual en la utilidad de la compañía equivale a un 21,82% de un período a otro.

Con estas cifras, la participación de utilidades para los trabajadores y empleados de la compañía corresponde a U\$D28.616,69 y la Utilidad Gravable para el cálculo del Impuesto a la Renta del 2017 equivale a U\$D247.779,60 una vez efectuada la respectiva conciliación tributaria del período, con lo cual se genera un valor del Impuesto a la Renta del año 2017 por U\$D54.511,51 calculado a un arancel del 22% sobre la base de cálculo.

Al valor del impuesto a la renta calculado deducimos U\$D76.552,89 de Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta efectuadas por nuestros clientes para este ejercicio económico. Finalmente descontamos el saldo a favor de crédito tributario de impuesto a la renta por una cantidad de U\$D8.121,34, quedando esta vez un saldo a favor de la compañía por U\$D30.162,72, cifra ya conciliada con el valor pendiente de pago del anticipo de impuesto a la renta calculado en la declaración de Impuesto a la Renta del ejercicio 2016.

Para el año 2018, el valor del Anticipo de Impuesto a la Renta determinado en base a los datos del ejercicio 2017 se ha calculado en el valor de U\$D40.327,27. Al ser este valor menor que el monto de las retenciones del año 2017, no será necesario efectuar pagos de anticipo en julio y septiembre de este año, sin embargo, deberá liquidarse esta suma calculada junto con el impuesto a la renta del año 2018 para el mes de abril del 2019.

Debido a que la reserva legal de la compañía superó hace tiempo ya el valor exigido por la norma, este año no se prevé apropiación alguna, quedando para disponibilidad de los socios la suma de U\$D107.649,73 los cuales se dejan a consideración de los socios la posibilidad o no de repartirlos.

En el año 2018 no contaremos con un valor de comisiones aproximado de U\$D630.000,00, esto debido a que después de casi 20 años de servicio, la Pontificia Universidad Católica de Ecuador, luego de uno de tantos procesos de licitación en los cuales habíamos participado previamente con éxito, decidió nombrar a un nuevo corredor de seguros para el manejo integral de su programa de seguros.

El año 2017 cierra con un cumplimiento del presupuesto comercial de aproximadamente U\$D580.000,00 equivalente al 54,21% de la meta establecida. Analizando el histórico de la compañía en cumplimiento de ventas, se ha establecido como meta del año 2018 un presupuesto de U\$D455.000,00 que confiamos realizarlo en su totalidad.

Como estaba previsto, el año 2017 se definió como año de transición para la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera conforme a la resolución de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros como ente de control. La compañía contrato los servicios de la firma Siglo BPO que a su vez maneja la contabilidad integral de la compañía para que lleve adelante el estudio necesario para la aplicación de las normas. El estudio determino algunos ajustes en cuentas por cobrar y pagar, así como en

la aplicación de activos fijos y patrimonio que se reflejaron ya en los balances de la compañía.

Las oficinas adquiridas en el año 2016, después de haber intentado alquilarlas infructuosamente durante el año 2017, se decidió finalmente aprovecharlas internamente con el propósito de devolver las oficinas que actualmente está alquilando la compañía para las áreas administrativa, de emisión, marketing, archivo y call center y bajar de esta manera el gasto de la compañía. Estas semanas se está trabajando en el diseño de las nuevas áreas y esperamos que puedan estar ya operativas para el mes de julio de este año 2018.

Para el último trimestre del año arrancamos con un proceso de consultoría con la firma BDO tendiente a identificar la potencialidad de la compañía para atraer otros corredores de seguros a que formen parte de nuestra organización como estrategia de crecimiento inorgánico. Las reuniones de trabajo han permitido establecer ya los corredores de seguros que nos interesaría contactar para medir su interés de integración y en el transcurso de las próximas semanas veremos los resultados de este proceso, esperando sean favorables para la compañía y permita efectivamente concretar el crecimiento que la organización requiere para su desarrollo.

Por último, a fines de diciembre del 2017 se anunció la salida del Ing. Raúl Coka Aguirre como Gerente General de nuestra compañía con el objetivo de centrar su atención en el desarrollo estratégico y de futuro de la compañía evitando de esta manera las distracciones que se ejercen habitualmente sobre la Gerencia General y la representación legal de la compañía. Los socios de la empresa decidieron aprobar la salida estratégica del Ing. Coka del cargo y decidieron paralelamente nombrar en mi persona al nuevo Gerente General y Representante Legal de la compañía, función que la desempeñaré con total esmero y dedicación después de haber cumplido con la Subgerencia General de la compañía por varios años.

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.

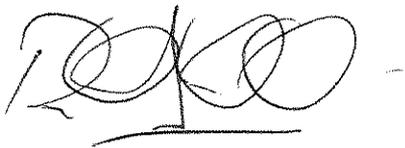
Las expectativas de la administración de Raúl Coka Barriga Agencia Asesora Productora de Seguros Cia. Ltda. para el año 2018 son las siguientes:

- 1.- Reestructurar adecuadamente la compañía con el objetivo de reducir y controlar los gastos especialmente de personal, gestión y operaciones y con ello lograr una mejor productividad del equipo de trabajo.
- 2.- Trabajaremos paralelamente en el mejoramiento de las herramientas tecnológicas disponibles a fin de que sean un soporte real en la gestión tanto comercial como de mantenimiento de nuestra cartera de clientes.

3.- Exploraremos nuevos espacios y nichos comerciales, así como medios de contacto con clientes como por ejemplo las ventas por internet, a través de contact center y contacto a través de mailing. La creación de nuevos productos o el reconocimiento de nuevas necesidades de nuestros clientes será también un factor de revisión y trabajo.

4.- Concretar alianzas estratégicas con clientes o corredores de seguros será también parte de la estrategia de negocios. Para ello, por ejemplo, a fines del año pasado aceptamos participar en un emprendimiento promovido por Santiago Cornejo Mignone, conocido empresario y consultor financiero de la ciudad, por el cual se ha constituido un consorcio de empresarios y consultores de la más variada índole y capacidades con el objetivo de brindar servicios multidisciplinarios al mercado ecuatoriano e inclusive con visión internacional. Esperamos que esta participación pueda dar frutos concretos durante el año 2018. De la misma manera esperamos se concrete en el corto plazo la integración de alguno de los corredores de seguros que se han analizado en conjunto con la firma BDO y que al momento entrarán a una etapa de análisis y concreción del interés real de estos corredores en el proceso.

Atentamente,



Ing. Rubén Alarcón Cordero
GERENTE GENERAL