

Quito, 1 de marzo del 2019

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 2018.

Durante el ejercicio económico del 2018, la compañía Raúl Coka Barriga Agencia Asesora Productora de Seguros Cia. Ltda. alcanzó un valor de ingresos totales de USD2.974.552,18; inferior en un 20,44% a la cifra de ingresos registrados en el año 2017 por USD3.738.879,21.

En el año 2018, la compañía experimentó la pérdida nuevamente de importantes clientes como aconteció en el año 2017. Esta vez sufrimos la pérdida de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, el Banco Finca y la Cooperativa Comercio Construcción y Producción, así como otras cuentas menos representativas que sumaron en total aproximadamente un 43% de reducción de la cartera existente hasta el año pasado. A pesar de ello, se lograron concretar nuevos negocios con los cuales se logró recuperar una parte de la cartera de clientes perdidos, pero aún no estamos cerca de recuperar el mismo nivel de ventas del año precedente.

En cuanto a los costos y gastos totales de la empresa, estos alcanzaron los USD2.953.862,46 inferior a los USD3.548.101,28 del año 2017, equivalente a un 16,75% de reducción.

La compañía se comprometió con un riguroso control del gasto a fin de nivel los gastos a cifras manejables para la realidad económica del nivel de ingresos que nos correspondió afrontar y logramos ejecutar importantes reducción en cuentas de gasto de personal como operativas.

La utilidad del ejercicio, antes del reparto de utilidades a trabajadores y el pago de impuestos alcanzó la cifra USD20.689,72 inferior a la registrada en el año 2016 que ascendió a USD190.777,93. El decremento porcentual en la utilidad de la compañía equivale a un 89,16% de un período a otro.

Con estas cifras, la participación de utilidades para los trabajadores y empleados de la compañía corresponde a USD3.103,46 y la Utilidad Gravable para el cálculo del Impuesto a la Renta del 2018 equivale a USD188.859,14 una vez efectuada la respectiva conciliación tributaria del período, con lo cual se genera un valor del Impuesto a la Renta del año 2018 por USD47.214,79 calculado a un arancel del 25% sobre la base de cálculo.

Al valor del impuesto a la renta calculado deducimos USD52.442,29 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 USD30.162,72, quedando esta vez un saldo a favor de la compañía por USD35.390,22, 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 2017.

Para el año 2019, el sistema de declaraciones de impuestos por internet del SRI determino en cero el valor del Anticipo de Impuesto a la Renta determinado en base a los datos del ejercicio 2018. Por tanto, no será necesario efectuar pagos de anticipo en julio y septiembre de este año, y se liquidará el impuesto a la renta directamente contra las retenciones efectuadas por clientes más el crédito tributario disponible en el mes de abril del 2020.

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. De esta manera al final del ejercicio se determina una pérdida de los socios por la suma de USD9.169,00. Se deja a consideración de los socios la posibilidad de repartir dividendos sobre utilidades retenidas de ejercicios anteriores.

Las oficinas adquiridas en el año 2016 en el piso 4 del Edificio Puerta del Sol, en Quito estuvieron infructuosamente colocadas en arriendo durante el año 2017 y para el año 2018 se decidió utilizarlas en provecho de la estructura de la compañía, sin embargo, hasta el cierre del año no se efectuaron las reformas físicas necesarias y continúan al momento desocupadas. Tomando en cuenta el tamaño actual de personal de la compañía creemos apropiado que se reutilice de mejor manera el espacio actualmente disponible y se coloque nuevamente en arriendo las oficinas del piso 4 a fin de que generen algún rédito económico para la compañía.

Para el último trimestre del año 2017 se arrancó 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. Si bien se adelantó algo de esta estrategia, al momento se encuentra suspendido aunque se planea retomar esta posibilidad de crecimiento para el segundo semestre del año 2019.

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 2019 son las siguientes:

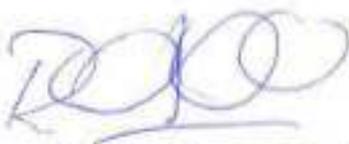
1.- Reestructurar adecuadamente la compañía con el objetivo de reducir y controlar los gastos especialmente de personal, gestión y operaciones y con ello lograr una mejor productividad del equipo de trabajo. Para ello se ha implementado ya un cambio de estructura de gestión de la compañía pasando de una estructura de áreas de operación (ventas, administración, emisión y cobranza y reclamos y atención al cliente) a una estructura por unidades en base a los nichos de mercado que atacamos con nuestros productos (Individuales, Corporativos, Generales, Estudiantiles, Masivos y Guayaquil). Cada unidad tendrá su propio equipo comercial, de administración, así como de emisión, cobranza y reclamos, que trabajaran entre lazados a fin de potenciar el trabajo hacia los clientes.

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. Estamos ya en proceso de lanzar nuestra primera plataforma web de venta y comercialización de seguros de vehículos y estamos potenciando nuestra aplicación móvil a fin de que sea una herramienta de fidelización con los clientes.

3.- Exploraremos nuevos espacios y nichos comerciales. 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 será también parte de la estrategia de negocio a fin de lograr una mejor retención de clientes frente a los riesgos de la competencia cada vez más agresiva.

Atentamente,



Ing. Rubén Alarcón Cordero
GERENTE GENERAL