

Quito, 30 de marzo de 2018

Señores

Socios

Counselbrok Asesoría Jurídica y Financiera Cia. Ltda.

De mi consideración:

A continuación el informe de la administración del ejercicio económico 2017:

1. Cumplimiento de objetivos previstos para el presente ejercicio económico.

El entorno político económico del ejercicio 2017, tuvo repercusiones en la actividades de asesoría y patrocinio que presta Counselbrok.

En líneas generales en el ejercicio 2017 nos enfrentamos a los siguientes fenómenos:

- a. Disminución de la facturación recurrente por asesoría jurídica relacionada con clientes empresariales, que es la línea de servicios donde, históricamente, se ha tenido mayores ingresos.
- b. Incremento de la demanda de servicios de patrocinio jurídico en juicios, lo que se explica por la conflictividad que, la situación económica del país, ha traído. Esta línea de negocios ha permitido cumplir con las obligaciones de la compañía y compensar en algo la disminución de ingresos por asesoría. Sin embargo los ingresos no logran compensar al 100% la merma en facturación por asesoría.
- c. Una nula actividad de la asesoría relacionada con proyectos inmobiliarios.
- d. Hubo una disminución importante en la demanda: i) Servicios para asesoría jurídica en nuevos emprendimientos (nuevas compañías, estructuraciones jurídicas para negocios, etc.); y ii) Servicios para instrumentación de créditos del exterior.

A pesar de las situaciones antes señaladas, considero que es un éxito que se haya podido cumplir con todos los acreedores de la compañía y mantener nuestra actividad, cuando hemos visto muchas abogadas en libre ejercicio, cerrando sus oficinas.

Lastimosamente hubo pérdida, la cual es mínima, teniendo en cuenta los problemas a los que nos enfrentamos.

2. Cumplimiento de disposiciones de la Junta General

No han existido disposiciones de junta general impartidas al suscrito, sin embargo se ha mantenido continua comunicación con los socios.

3. Hechos extraordinarios en el campo administrativo, laboral o legal

En el campo laboral, en el año 2017 se operó el mínimo personal posible para disminuir las cargas laborales para la empresa. En el 2018, se seguirá en la misma línea. No existen otros hechos extraordinarios que comentar.

4. Situación financiera de la compañía al cierre y resultados anuales comparados con otros ejercicios

Sin perjuicio de que se adjunta, para conocimiento de la Junta General el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias, a continuación resumimos las principales cifras

ACTIVO:	\$79.640,76
PASIVO:	\$41.857,84
PATRIMONIO:	\$37.744,50
INGRESOS:	\$ 109.942,94
GASTOS:	\$ 114.198,10
PÉRDIDA:	\$4.255,16

5. Propuesta de destino de utilidades

Por existir pérdida, no existe utilidades a repartir a los socios.

6. Recomendaciones respecto a estrategias y políticas para el siguiente ejercicio

En el año 2018, considero que la estrategia debe ser la que sigue:

- Fidelizar y brindar buscar dar mayor valor, a los clientes de más alta facturación. En la medida que nuestra asesoría sea percibida como generadora de valor, habrá un escenario positivo para que nuestros honorarios se mantengan y mejoren. El éxito de nuestros clientes, se debe traducir en nuestro éxito.
 - La aplicación del COGEP ha generado un escenario en el cual mucho abogados dejaron de ejercer en temas litigiosos. Frente a esto quienes hemos dado el salto para entrar al nuevo sistema, tenemos alguna ventaja que debemos explotarla atrayendo más casos para litigios. Se debe formar una masa crítica que haga que esta línea de negocios sea sostenible a mediano plazo. Adicionalmente lo inestable de la situación del país hace necesario no atarse únicamente a la línea de asesoría jurídica. Debemos tener diversificado el riesgo.
 - Buscar retomar negocios en líneas de asesoría jurídica en temas inmobiliarios y de nuevas tecnologías que se hayan visto mermados por la situación del país.
 - Lograr eficiencia en el tiempo. Cada hora de nuestro tiempo debe ser vista como un ítem de inventario que debe venderse al máximo valor posible. Nuestro tiempo debe destinarse a actividades que no sean vistas como "comodity", de tal forma que los honorarios puedan mejorar.
- 

- e. Estar atentos a oportunidades de nuevos negocios para atraer clientes que nos den un horizonte de facturación a mediano plazo, que es lo que hace sostenible a un estudio jurídico.
- f. Mejorar aspectos administrativos de la compañía, especialmente la gestión de casos, entrega de trabajos a tiempo, cumplimiento con clientes internos que nos permitan generar un círculo virtuoso de referencias internas y no perder imagen frente a clientes externos.
- g. Generar más relaciones personales que:
 - 1. Puedan traer oportunidades de negocios rentables;
 - 2. Puedan ser un aporte para la solución de problemas de nuestros clientes, de forma tal que la percepción de "valor recibido" de nuestra asesoría, sea cada vez más alta, lo cual se refleja en ingresos;
 - 3. Ayuden a posicionar nuestra imagen profesional frente a terceros, lo cual incrementa la percepción de valor que podemos entregar en nuestro ejercicio profesional.
- h. Seguir educándonos en aspectos de nuestra profesión, de la gestión de nuestro negocio, del entorno de los negocios de nuestros clientes.

7. Estado de cumplimiento de normas respecto a propiedad intelectual y derechos de autor

En mi criterio se ha respectado la normativa en referencia

Atentamente

José Miguel Górriz
/Presidente Ejecutivo.

