



Informe de Gerente General y Junta Directiva

American Assist Ecuador S.A.

AÑO 2016

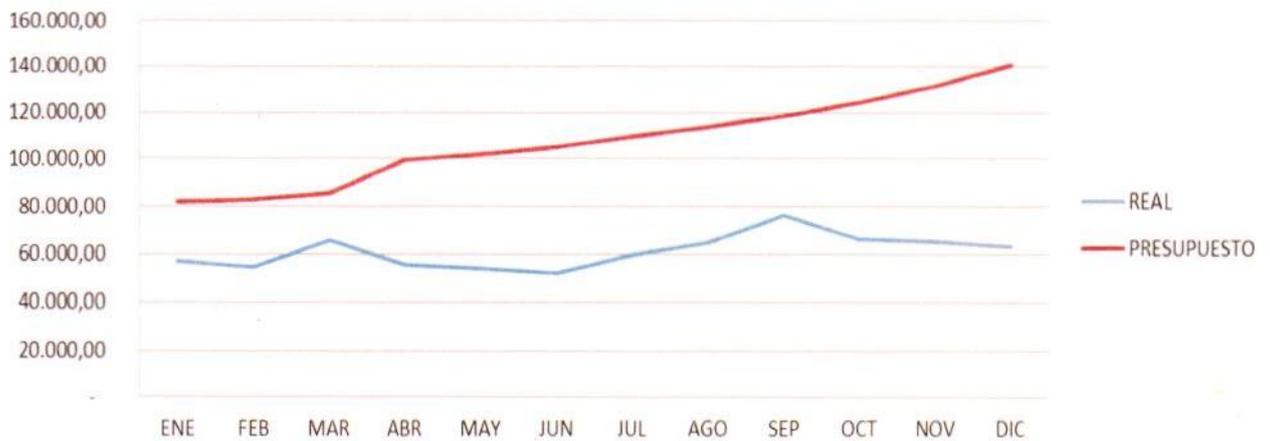


Av. De los Shyris N35-174 y Suecia Edificio Renazzo Plaza Piso 11 Oficina 1105
Teléfono: 026005666

1.- Informe P&L 2016

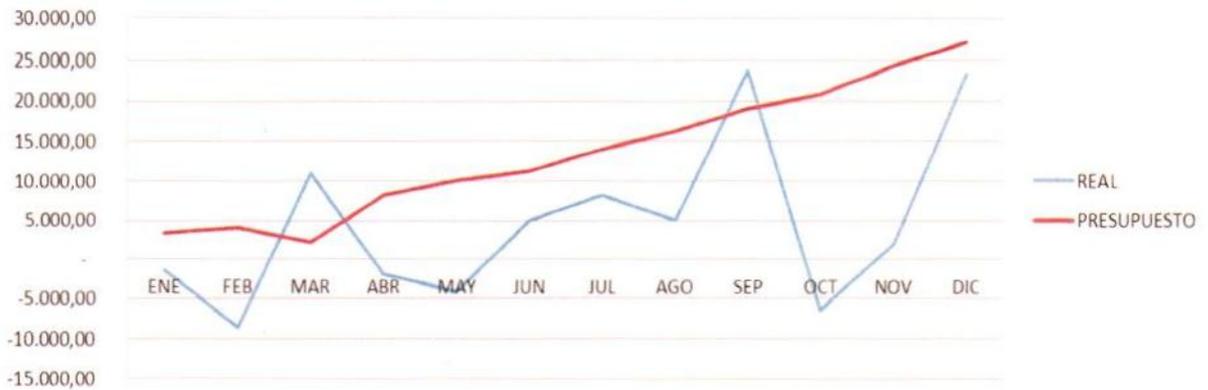
Las **ventas** durante el año 2016 ascendieron a un monto de \$ 735.156,62 con un **ebitda** positivo de \$55.640,17, que representa un 7.6% de utilidad. Durante el primer semestre se tuvo un promedio de ventas de \$ 56k, las mismas que incrementaron en un 18% durante el segundo semestre llegando a un promedio mensual de \$ 66k. Esto se debió principalmente al incremento en ventas de la cuenta Pan American Life y el ingreso de una nueva con Seguros Constitución, como se muestra en el grafico a continuación.

INGRESOS VS PRESUPUESTO






EBITDA VS PRESUPUESTO

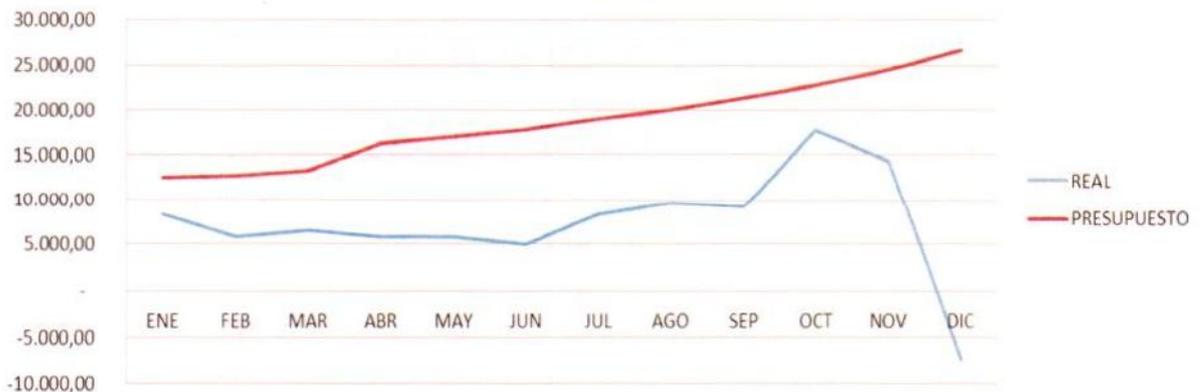


El **costo directo de operación** acumulado es de 12,10% con respecto a las ventas anuales.

Durante el segundo semestre también se puede observar un aumento significativo (más de un 6% promedio), debido al ingreso de Seguros Constitución, que mantiene un costo bastante elevado por ser un servicio vial.

En el mes de diciembre se observa una disminución considerable del costo, debido a que se reverso provisiones de todo el año que no fueron facturados por los proveedores.

COSTOS DE OPERACION



[Handwritten signature]



Comisiones Bróker. - Corresponde a las comisiones de Novaecuador- Banco Pichincha, Cooprogreso, Mutualista Pichincha, Aseguradora del Sur, Chubb, Farcomed

- **Monto Anual (\$ 88.837 / 12% Sobre Ingresos)**

Cabina. - Se incluye la facturación mensual de Concentra

- **(Promedio cabina \$ 9.500 mes / \$ 138.588 Año)**

Operaciones. - La Gerente de Operaciones, Jefe de Proveedores, Asistente de Operaciones y distribución de gastos fijos.

Comercial y Marketing. - Registra los gastos de un Asistente Comercial, los gastos de viaje y representación destinados exclusivamente a clientes y la distribución de gastos fijos. A partir del mes de septiembre se puede observar un aumento de estos gastos debido a la contratación temporal de la Gerencia Comercial.

Gerencia General. - Durante todo el año el gasto se mantiene, debido a la distribución de gastos fijos y al bono mensual que recibía Eric Torres por la representación legal.

Legal y Auditoria. - Está compuesto por el Abogado externo y el prorrateo de la auditoria del comisario. También registra los gastos relaciones a honorarios y gastos por registros de marcas, inscripciones y otros trámites legales.

- **(Promedio de \$ 1.163 mes / \$13.959 año).**

Contabilidad y Finanzas. - Integrada por un gerente y un contador, distribución de gastos fijos, SAP y los gastos relacionados a la utilización del Sistema de Facturación Electrónica.

Administración y Recursos Humanos. - Integra a la asistente de servicios generales y limpieza, la distribución de gastos fijos, calidad.

Corporativo. - 5% de los ingresos.

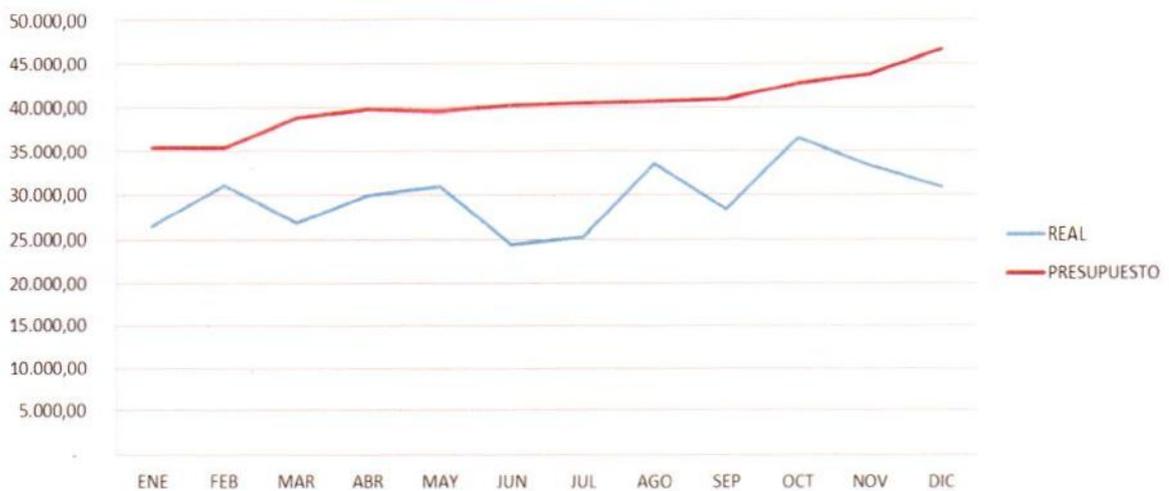
Ingresos no Operacionales. - Este rubro está compuesto por la cuenta "Reintegro de Costos y Gastos" y corresponde a la reversión de provisión por comisiones.

Intereses y Gastos Financieros. - Es el costo de comisiones bancarias, intereses por sobregiros e intereses y multas por pago de Impuestos atrasados, así como los intereses generados por los títulos REVNIS que se terminaron de pagar en diciembre.



Proyecto Telefónica. - Esta cuenta registra el costo mensual del Fideicomiso Mercantil REVNI, abierto en el 2013 con la finalidad de manejar el pago y liquidaciones con los inversionistas por el crédito obtenido para el pago del Up Front Fee de la cuenta de Movistar.

GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS



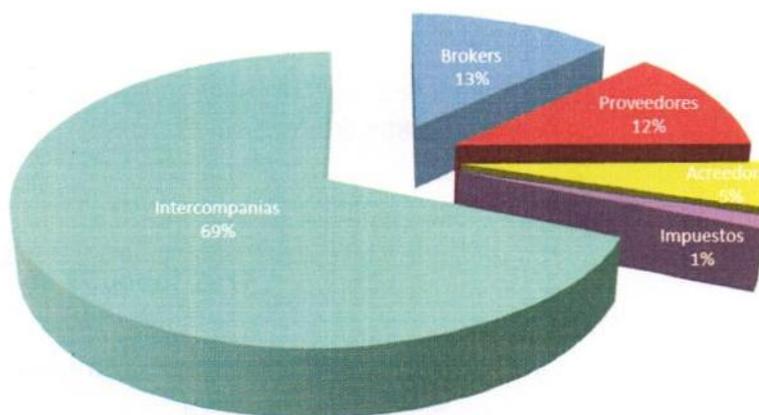
El resultado al final del año, una vez considerados los gastos financieros que ascienden a US\$ 60.928,94 y que corresponden en un 93% a los intereses y costos generados por el préstamo obtenido a través de papeles REVNIS, da como resultado final una pérdida del ejercicio por US\$ 5.288,77

Cabe mencionar que el pago del préstamo mencionado en el párrafo anterior fue liquidado en diciembre.

2.- Status Pasivos Ecuador 2017

A inicios de 2017 las cuentas por pagar ascienden a \$ 399.732 dólares, distribuidas de la siguiente forma:

DISTRIBUCION DE DEUDA



CXP	VIGENTE	VENCIDA	TOTAL
Brokers		51.999,36	51.999,36
Proveedores	16.586,01	30.735,52	47.321,53
Acreedores	4.556,39	15.545,26	20.101,65
Impuestos	5.458,10		5.458,10
SUBTOTAL	26.600,50	98.280,14	124.880,64
Intercompanias		274.851,86	274.851,86
TOTAL	26.600,50	373.132,00	399.732,50

Como dato anexo a inicios de 2016 las cuentas por pagar ascendían a \$ 504.736, es decir se disminuyeron en un 26%. La cuenta de brokers (\$ 52k) corresponde a AG PLANES de las comisiones de Cooprogreso y Mutualista Pichincha que se encuentran en revisión; dentro de la cuenta acreedores se mantiene un valor de \$ 6.5k correspondiente al sistema de facturación electrónica anterior, esta empresa se encuentra en liquidación desde el 2015 y tiene muy poca probabilidad de pago





3.- Status Comercial 2017

1. Almacenes La Ganga:

Corresponde a un producto que se estaba "vendiendo" desde mayo de 2016. En el mes de Octubre del 2.016 lo adjudican a American Assist, con facturación a partir de enero 2.017.

El producto se llama "Asistencia la ganga".

2. Novaecuador – Banco Pichincha

Estamos a la espera de que nos confirmen la base de datos de prueba (2k), según ese resultado nos proporcionarían más base para comercial. El producto a ser potenciado es JUNTO A TI. El proyecto está en standby por temas de costo pues hay que efectuar gestión de televenta con call center propio.

3. Chubb Seguros.

A partir de este año, según lo acordado con Pedro Valdivieso (bróker) y Mónica Triviño (VP Multilinea), nos tomaron en cuenta en todos sus nuevos productos.

4. Cooprogreso.

Se está gestionando con la Cooperativa que una vez concluya la venta de la empresa líder en ventas de seguros a los Socios, se nos proporcione base para gestionar y levantar los productos actuales, proyecto también en standby por temas de costos pues hay que efectuar gestión de televenta con call center propio.

5. TAME

Se presentó un producto de Asistencia al que no viaja, basado en un producto chileno y estamos depurando y mejorándolo para la nueva propuesta con el bróker José Iturralde

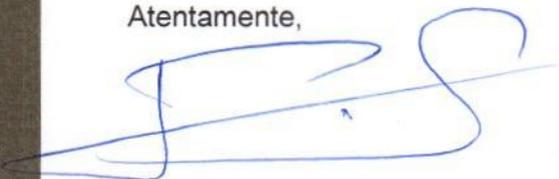


6. Sertec.

El proyecto se replanteó la agenda de trabajo dado la complejidad de tener listo el sistema de ventas en línea, por lo pronto está en agenda lo siguiente;

- Farmaenlace, salida 15 de abril o primeros día de mayo.
- Diario el Comercio, salida 15 de abril.

Atentamente,



Jean Paul Lasere

GERENTE GENERAL