

INFORME DE GERENCIA

Quito, Marzo 19 de 2018

Señores
Socios
CREASSIST CIA. LTDA.
Ciudad

De mis consideraciones:

En cumplimiento con lo dispuesto en la Ley de Compañías; y, el Reglamento para la presentación de Información de los Administradores a las Juntas Generales, informo:

El ejercicio económico 2017 marcó el inicio formal de nuestras operaciones, generando un periodo de siete meses consecutivos de gestión comercial para ir posicionando el nombre de la compañía, visitando diversos tipos de prospectos, en la industria de Seguros, de Microfinanzas, de Empresas Privadas y Bancos.

En el mes de Julio y fruto de las sinergias existentes con nuestro Socio Mayoritario y su empresa de Corretaje de Seguros, logramos generar los primeros ingresos operacionales para la compañía. Dichos ingresos se generaron a través de 3 clientes, en donde destaca Latina Seguros, quien produjo el mayor ingreso operacional mensual desde el mes referido.

El monto promedio de facturación del año 2017 fue de Usd. 6,190,00 durante el segundo semestre del año.

En términos de rentabilidad, el resultado de la gestión arrojó una Utilidad de Usd. 3,552,71 la cual equivale a un 9,57% sobre Ventas.

En adición es importante destacar que Creassist logró consolidar alianzas estratégicas que permitirán potenciar su gestión para los años 2018 y 2019, citando las siguientes:

1. Se suscribió un contrato con la multinacional francesa AXA para comercializar su portafolio a nivel nacional, existiendo posibilidades también de explotar dicha relación en territorio Dominicano, en función de las relaciones y contactos de quien suscribe.
2. Se firmó un Acuerdo Comercial con la denominada RFD, para ser su aliado para la comercialización de Asistencias en las Cooperativas de Ahorro y Crédito que son sus miembros activos.

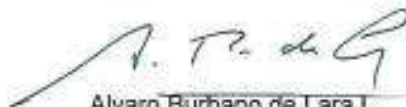
3. Logramos establecer un esquema de alianza con la empresa Agropais, con la cual se diseñó una Asistencia Agrícola enfocada al segmento de Microfinanzas para comercializarla con fuerza durante el año venidero. Para este producto se mantiene también contacto con la Aseguradora QBE, generando una sinergia para empaquetar servicios de manera conjunta.
4. Para diversificar el portafolio también se mantienen relaciones formales con varios proveedores con los que se busca trabajar bajo una figura de "marca blanca". Entre ellos contamos con el apoyo de Proassismed, Yebo Mensajería Express y Optimus Social, este último para el desarrollo de plataformas concebidas bajo el Concepto de Club de Beneficios.

Por otro lado, al cierre del año durante el mes de Diciembre tuvimos contacto con una firma de capitales uruguayos que opera bajo el nombre comercial de Best Care, la cual está tratando de ingresar al Ecuador para comercializar una Asistencia innovadora, relacionada al Cuidado de Pacientes durante etapas de Hospitalización y Post Hospitalización. Hemos adelantado conversaciones para ser su Gestor Comercial local y esperamos definir cualquier acuerdo durante los primeros meses del siguiente año.

En lo referente al marco legal que enmarca las operaciones de la empresa, a continuación hago un resumen de mi gestión:

- a) Marco societario y Estatutos: la compañía ha operado en estricto apego al Estatuto y a lo determinado por nuestro órgano de control, la Superintendencia de Compañías.
- b) Marco Laboral: la empresa no requiere mantener una nómina de empleados pues en función del giro del negocio, las operaciones se apalancan en aliados estratégicos que son empresas externas.
- c) Marco Tributario: nuestra compañía ha cumplido con las normas impositivas vigentes de manera regular.

Atentamente,



Alvaro Burbano de Lara L.
GERENTE GENERAL
CREASSIST CIA. LTDA.