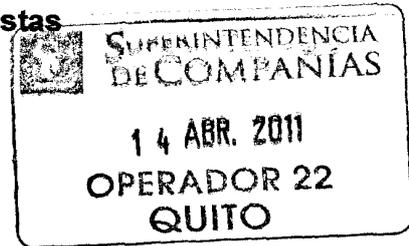


**Informe de Gerencia General a los señores Accionistas
de ServiceOne S. A. por el periodo comprendido
entre Enero 1 a Diciembre 31 del 2010**



Resumen de Actividades en el 2010

En Enero perdimos la cuenta de Seguros Colonial, debido a los problemas de calidad de servicio de Ecu Asistencia, durante el año 2009, los cuales se dieron por nuevas implementaciones tecnológicas en la central de asistencia. Seguros Colonial, nos comunicó esto en Diciembre del 2009. Del total de 162,416 con que iniciamos el año 2010, tuvimos una reducción para el mes de Febrero, de la cantidad de 48,333 clientes que pertenecían a esta cuenta, lo cual fue un decrecimiento del 29.75% en nuestra base de clientes.

La estrategia en el primer semestre del año, se concentró en captar nuevas cuentas, para cubrir rápidamente la reducción de ingresos, y recuperar los flujos de facturación perdidos, esto finalmente logramos en el mes de Agosto, lo cual representó un crecimiento promedio mensual entre Febrero y Agosto del 1.72% (10.31% de Feb. a Ago.) en la base de clientes y un crecimiento mensual en nuestra facturación del 2.74% por mes (16.42% de Feb. a Ago.). Adicionalmente la empresa mantuvo las cuentas corporativas en bancos, tarjetas de crédito y aseguradoras, con que iniciamos el año.

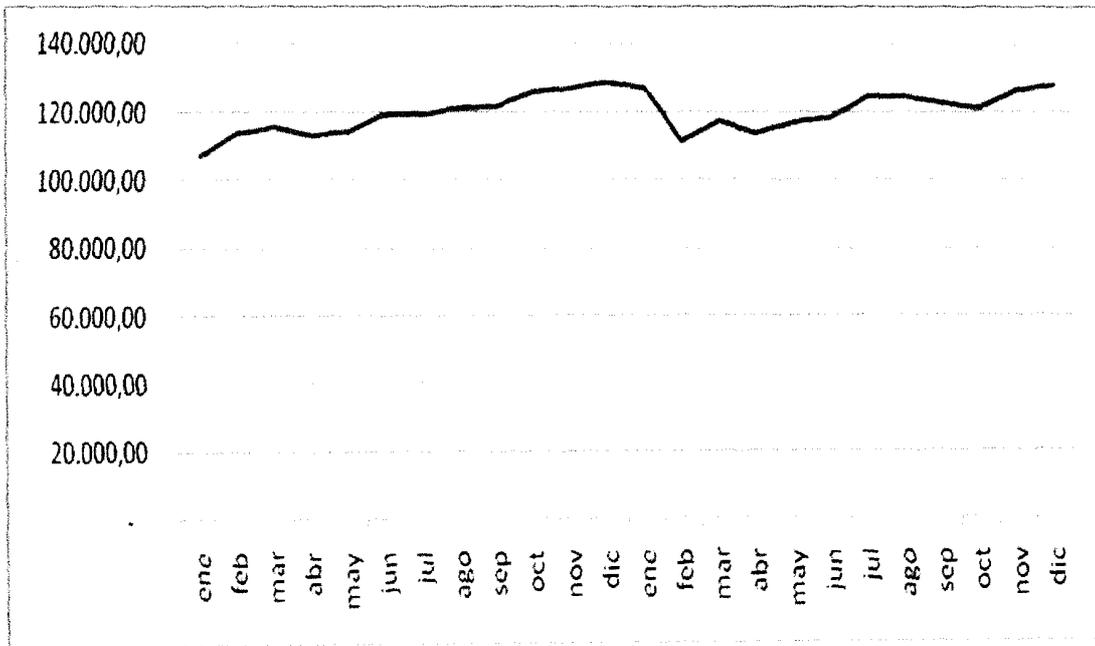
La proyección de ingresos y presupuesto para el 2010, realizada en Noviembre del 2009, indicaba que nuestro retorno de inversión debía ser de un 24.78%, lo cual equivalía a una utilidad de \$46,800. Por la pérdida de esta cuenta, el resultado del año fue el 50% de lo proyectado, \$23,080, que implica el 11.54% de retorno de la inversión.

Los años 2008 y 2009, el 13% de nuestras ventas fue facturado directamente por ServiceOne, y el 87% restante fue facturado como comisiones de venta a Ecu asistencia S. A. (MAPFRE Asistencia de España). En el año 2010, incrementamos nuestra facturación directa en un 38%, y actualmente el 18% de nuestras ventas es facturado directamente al cliente corporativo. El objetivo para el 2011, es incrementar nuestra facturación directa al 25%, esto nos da mayor control y pertenencia de la cartera de clientes, lo cual asegura la estabilidad de nuestra relación con Ecu Asistencia. Hay cuentas que no podemos facturar directamente, porque son cesiones de reaseguro a los clientes, y esta condición solo la puede hacer Ecu Asistencia por ser reaseguradores no domiciliados en Ecuador.

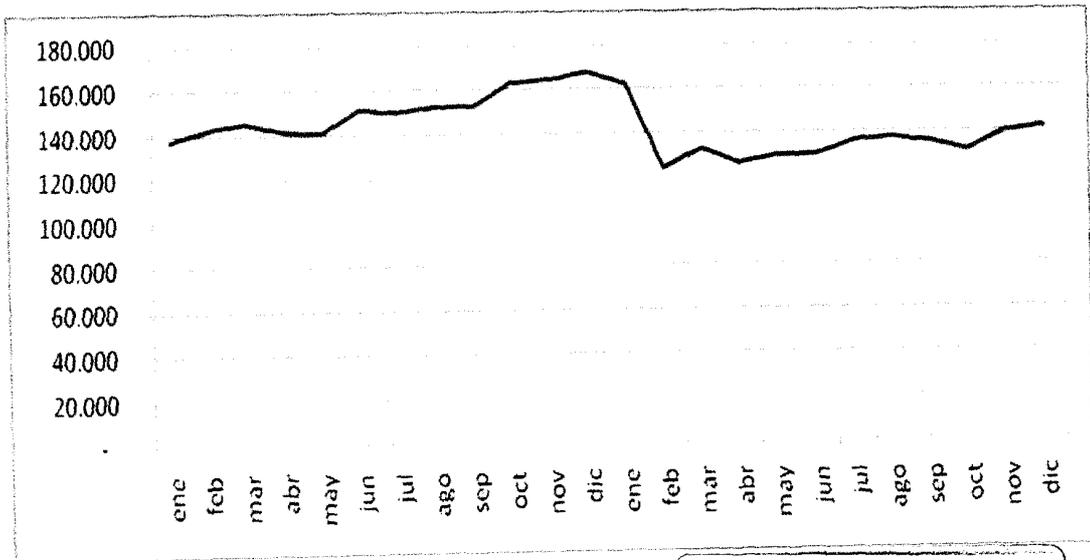
La facturación directa e indirecta (a través de Ecu asistencia) de los negocios generados por la empresa, tuvo un decrecimiento anual del 0.8%. Pero la

contribución por cliente a los ingresos brutos de la compañía se incremento de \$0.08 a \$0.092, lo cual implica un crecimiento del 15%. Esto obedece a captar clientes en los cuales nuestro margen de utilidad es mayor.

VENTAS 2009 - 2010



NUMERO DE CLIENTES 2009 - 2010



Handwritten signature or initials.

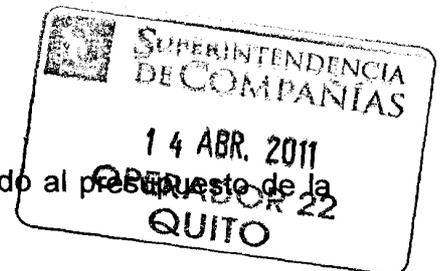
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
14 ABR. 2011
OPERADOR 22
QUITO
Alonso de Angulo OE.233
 Edificio Jardines Santa Rosa, 4to piso
 Quito, Ecuador

Ingresos y cumplimiento del presupuesto

Para el año 2010 se presupuestó mantener las cuentas actuales y adicionar nuevas cuentas para obtener un retorno de la inversión del 25.00%. Se mantuvo las cuentas durante el ejercicio excepto por una y se captó los nuevos clientes que se había proyectado.

Egresos

Los egresos de la compañía se mantuvieron de acuerdo al presupuesto de la compañía.



Situación Financiera de ServiceOne S. A.

Se obtuvo los siguientes resultados en comparación al año 2009:

- Incremento en activos 1.21% (\$212,823 a \$215,408)
- Reducción en pasivos 24.89% (\$54,208 a \$40,715)
- Incremento en el patrimonio 10.13% (\$158,615 a \$174,693)
- Resultado del año \$23,080.63

Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y objetivos corporativos para el 2011

El plan de trabajo que se llevó a cabo durante el 2010 fue de acuerdo a las directrices establecidas en la Junta General de Accionistas.

La empresa empezó a buscar nuevas fuentes de negocios, obteniendo en el primer semestre del año, la representación de La Monnaie de Paris que es la Casa de Moneda de Francia, para el acuñamiento de monedas. Sin embargo, el Banco Central es muy sensible al precio de las ofertas de Colombia y Canadá, en donde les ofrecen aleaciones de menor calidad y precio, para el acuñamiento de monedas. Durante el año 2011, la empresa seguirá buscando nuevos negocios, para diversificar nuestra fuente de ingresos.

La nuevo Gerente General de Ecu Asistencia, Sr. Eduardo Sena, tiene una mayor apertura para retomar la relación de socios estratégicos que nació en el año 2001 y se vio estancada por la política de hacer las cosas casa adentro, durante la Gerencia General del Sr. Juan Vilda en los años 2007 a 2009.

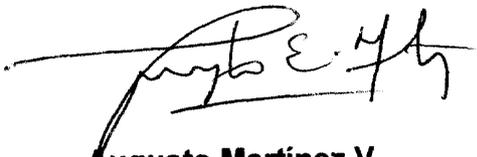
Ecu Asistencia, ha incrementado su oferta de productos de asistencia y cobertura de perdidas pecunarias y desgravamen, para el año 2011, con lo cual esperamos poder captar nuevos clientes y entrar a nuevos segmentos de mercado, que anteriormente no teníamos una oferta adecuada. Estos nuevos productos ya han generado una expectativa interesante por parte de ciertos clientes actuales y nuevos.

La proyección de ingresos de la empresa para el año 2011, es obtener un retorno de la inversión del 30.00%, lo cual equivale a una utilidad de \$60,000. Para esto, nuestra facturación mensual debe seguir creciendo a una tasa mensual del 2.00% y la contribución por cliente, deberá incrementarse en un 15.00% en el año 2011.

Las Gerencia General, recomienda a la Junta, que las utilidades a disposición de los accionistas, generadas del ejercicio del año 2011, sean re invertidas en la empresa, para financiar el crecimiento proyectado en el año 2011.

La inversión que ServiceOne S. A. mantiene en la Parquesanto del Ecuador S.A. (10.00%), continuó creciendo, y se proyecta que a partir de año 2013, empiece a generar dividendos para la empresa.

Atentamente,



Augusto Martínez V.
Gerente General

