

**Informe de Gerencia General a los señores Accionistas
de ServiceOne S. A. por el periodo comprendido
entre Enero 1 a Diciembre 31 del 2008**

Resumen de Actividades en el 2008

Los primeros tres trimestres del año, nuestro mercado principal, las instituciones financieras que representan el 63% de nuestros ingresos, se vio afectado por la arremetida del gobierno, en contra de las comisiones, tasas de interés y negocios no financieros, por los cuales ciertas instituciones cobraban valores muy altos. La necesidad imperiosa del gobierno de implementar controles y leyes de transparencia financiera, impidieron cerrar nuevos negocios, hasta fin de año, en donde el marco regulatorio quedó establecido y ciertas instituciones retomaron las negociaciones que se habían iniciado en el año 2007 que fueron interrumpidas. En el mes de Noviembre firmamos nuestro primer contrato de servicio desde Diciembre del 2006, con Banco General Rumiñahui (25,000 clientes), y cerramos negocios con Tarjeta Directa de Juan Eljuri (11,000 clientes) y Banco Bolivariano para cuentas corrientes (25,000 clientes). Las otras fuentes de ingresos de la compañía, son el sector asegurador, (24%), el cual está completamente servido, principalmente por Ecuasistencia en un 90% y empresas de servicios que representan el 13% de los ingresos. Nuestra cartera de clientes corporativos, la cual está compuesta por Bancos, Aseguradoras y Empresas de Servicios se mantuvo durante el año 2008.

Adicional a las tareas de administración y comercialización del negocio de servicios de asistencia de la compañía, continuamos con la planificación del proyecto para la construcción de un parque santo en el sur de la ciudad. El 28 de marzo del 2008, fue constituida la empresa ParqueSanto del Ecuador S. A. PQE, con un capital suscrito y pagado de US \$10,000.00. Los representantes legales nombrados por un período de dos años son el ingeniero Francisco Cobo, en su calidad de Presidente y el ingeniero Augusto Martínez en su calidad de Gerente General. El Vicepresidente de la compañía es el señor Walter Wright.

El nacimiento de esta empresa, es el resultado de ~~dos~~ años de trabajo de la empresa ServiceOne S. A., para crear una compañía cuyo objeto social, se centra en la planificación, desarrollo, construcción y operación de servicios exequiales. ServiceOne, recibió el 8% de acciones como fee de promotor, por el trabajo realizado, lo cual asciende a la suma de US \$ 332,800, lo cual se refleja en el incremento al patrimonio de los accionistas de la empresa.

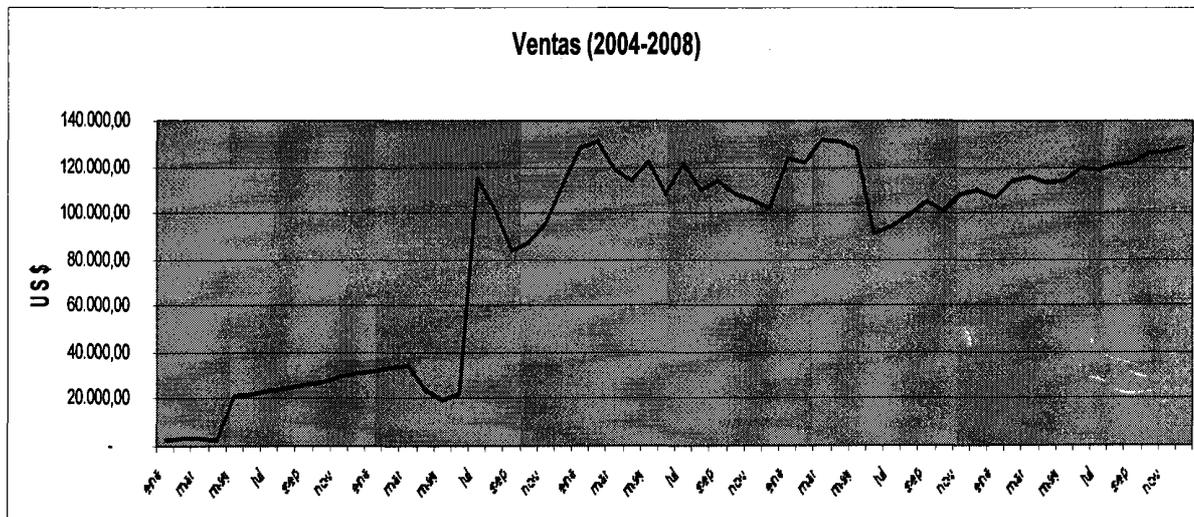
La Gerencia General de ServiceOne S. A., tomará a cargo la Gerencia General de la empresa ParqueSanto S. A., para asegurar una transición ordenada y el mantenimiento y atención apropiada a las cuentas corporativas, se procedió a contratar a un Gerente de comercialización en el mes de Septiembre, quien a finales del año, ya ha tomado el manejo comercial en un 90%.

El área administrativa de la empresa, también ha tenido un proceso similar, con la contratación de una nueva supervisora, puesto que la actual, pasa al área administrativa de ParqueSanto S. A.

Ventas

El 13% de nuestras ventas en el 2008 fue facturado directamente por ServiceOne, y el 87% restante es facturado como comisiones de venta a Ecuasistencia S. A. (MAPFRE Asistencia de España), la mayoría de estas comisiones, son cesiones de reaseguro a los clientes, o negocios en los cuales necesitamos que el fronting lo haga un aseguradora, y esta condición solo la puede hacer Ecuasistencia por ser reaseguradores no domiciliados en Ecuador.

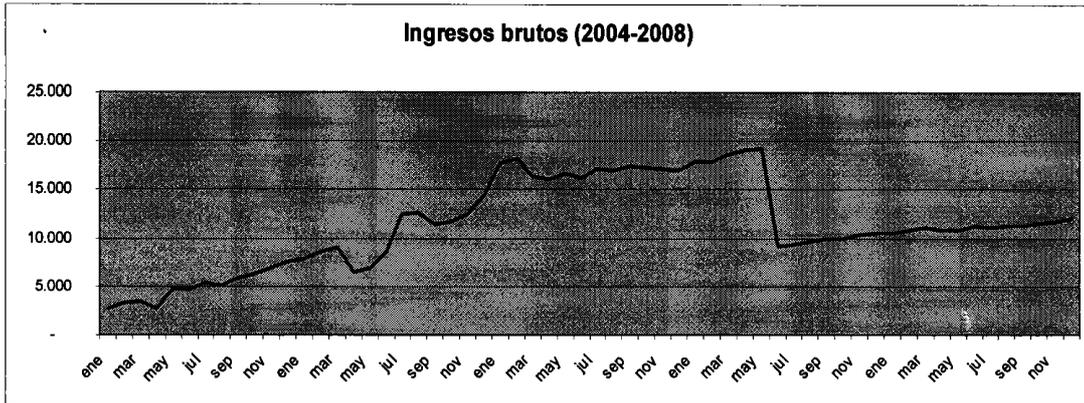
La facturación directa e indirecta (a través de Ecuasistencia) de los negocios generados por la empresa, tuvo un crecimiento anual del 20.60%, lo que implica un crecimiento mensual promedio de 1.71%. El monto total de facturación de las cuentas de ServiceOne S. A. fue de US \$1,319,753.



Ingresos y cumplimiento del presupuesto

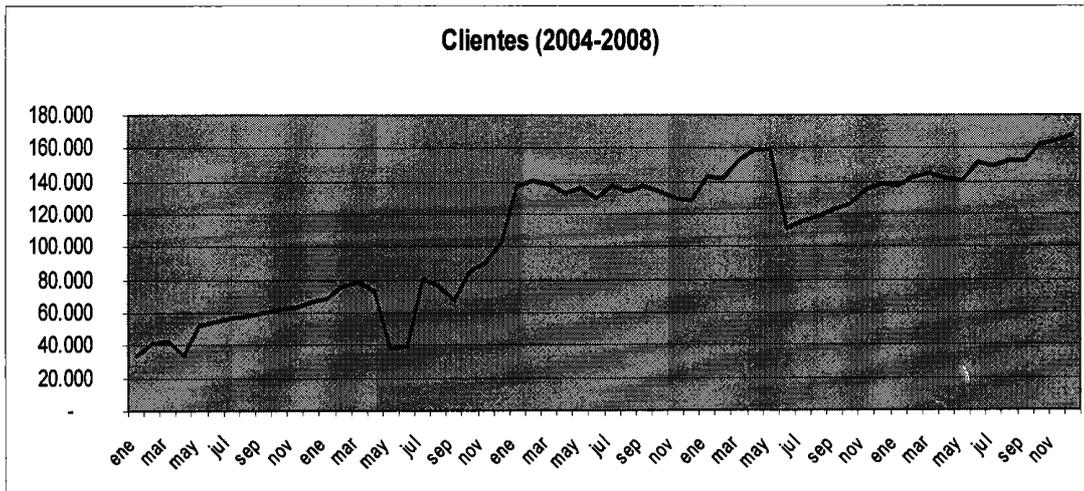
Para el 2008 se presupuestó volver a tener los ingresos que se obtuvieron en el año 2007 (\$161,918), sin embargo la incertidumbre en el sector bancario, no nos permitió cerrar nuevos negocios, por lo que alcanzamos un nivel de ingresos de \$ 143,263, un 11.57% debajo de lo presupuestado.

OPERADOR 2
CAU



Cientes

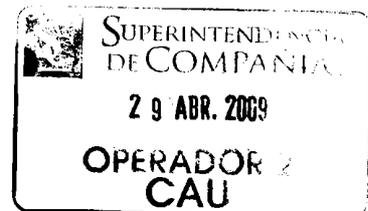
El crecimiento anual de clientes fue del 22%, y al cierre del año tuvimos 167,856 clientes. En Octubre del 2008, pudimos tener el mismo número de clientes que teníamos en Mayo del 2007, cuando perdimos las cuentas de la Mutualista Pichincha y Banco Centro Mundo, las cuales significaron una reducción de 49,000 clientes, lo que representaba ingresos adicionales de \$10,000 mensuales.



Situación Financiera de ServiceOne S. A.

Se obtuvo los siguientes resultados al año 2008:

- Activos \$192,395.57
- Pasivos \$107,974.95
- Patrimonio \$ 84.420.62
- Resultado del año -\$1,119.01



Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y objetivos corporativos para el 2008.

El plan de trabajo que se llevó a cabo durante el 2008 fue de acuerdo a las directrices establecidas en la Junta General de Accionistas y Directorios de la empresa. El proyecto para la construcción de un cementerio en el sur de la ciudad continuó con el cronograma establecido y durante el año 2008, se definió las participaciones de los promotores en este nuevo proyecto.

En el año 2008, SERVICEONE realizó un aporte económico para este nuevo proyecto, para obtener junto con el Fee de promotor un 10% de participación en la nueva empresa.

Las nuevas negociaciones corporativas realizadas a fin del año, para la provisión de servicios de asistencia, nos deben llevar nuevamente al retorno de inversión que tuvimos en el año 2006 y que ha sido presupuestado para SERVICEONE, lo cual representa un retorno de inversión del 25%.

Atentamente,

**Augusto Martínez V.
Gerente General**



**Informe de Gerencia General a los señores Accionistas
de MedFord S. A. por el periodo comprendido
entre Enero 1 a Diciembre 31 del 2008**

Resumen de Actividades en el 2008

En el año 2008, hasta el mes de junio y julio continuamos con nuestras operaciones tanto en la academia Whympor como en la Academia Quito Tenis, respectivamente. Debido a que los alumnos que logramos reclutar fueron pocos, tomamos la decisión de cerrar dichas academias y procedimos en el mes de Agosto a realizar los campamentos de verano tanto en el Club Quito Tenis como en el Club Arrayanes.

Continuamos con el contrato de arriendo licencia a la Fundación Quito Tenis y Golf Club, para la Guardería Caritas Alegres, y hemos recibido el valor de \$440.00 por mes.

Proyectos

Para el 2009, tenemos proyectado seguir con el arrendamiento de las licencias de FasTrackKids tanto en Firststep como en Kikirikids que son centros de estimulación temprana

Situación Financiera de MedFord S. A.

Se obtuvo los siguientes resultados en comparación al año 2006:

• Activos	\$33,466.55
• Pasivos	\$12,901,54
• Patrimonio	\$ 20,565.01
• Resultado del ejercicio	\$ 9.827,96

Atentamente,



**Augusto Martínez V.
Gerente General**

