

INFORME GERENCIAL DE LA JUNTA DE ACCIONISTAS 2006

Durante el año 2006 la compañía consolidó su estructura y procesos operativos, con el objetivo de mejorar los niveles de servicio en ese contexto se realizaron nuevas contrataciones. La empresa consolidó el departamento de recuperaciones con la contratación de un Jefe de Recuperaciones y dos asistentes para el área.

Una de las actividades más relevantes cambio durante el año 2006 fue el establecimiento de una alianza estratégica con una empresa boliviana, Sociedad de Titularización S.A – NAFIBO, con el fin de satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes, mediante la asesoría y administración diligente de titularizaciones ofreciendo un servicio eficaz y eficiente con soluciones ágiles e innovadoras.

Adicionalmente mantenemos un convenio con el estudio jurídico Profilegal, el cual tiene como objetivo la obtención de asesorías en el ámbito jurídico en lo que respecta a las titularizaciones dentro y fuera del Ecuador.

Además de haber crecido en número de funcionarios que trabajan para Trust Fiduciaria, el número de clientes que poseemos también lo han hecho. Hasta el año 2005 nuestros principales clientes eran 30 y en a Diciembre de 2006 terminamos con 40 clientes.

En el análisis de resultados podemos notar diferencias entre lo presupuestado y lo real. Para el año 2006 se habían presupuestado ingresos de \$2,551,019.34, los gastos eran \$1,347,968.02 lo cual nos daba una utilidad de \$1,209,051.32. Luego de haber realizado el balance del año 2006 notamos que los ingresos fueron \$2,244,055, los gastos \$1,685,462 dejando una utilidad de \$558,593.

	REAL
INGRESOS	2.244.055,00
EGRESOS	1.685.462,00
UTILIDAD	558.593,00



Realizando un análisis del mercado, pudimos obtener la siguiente información relevante:

- Administramos \$372,085,605.07 Patrimonios en Fideicomisos Inscritos, obteniendo así un share of market del 8.44% si consideramos a CFN, sin ella poseemos un 11.00%.
- Somos la cuarta compañía en comisiones cobradas. A diciembre de 2006 nuestras comisiones eran de \$2,156,810.56 seguida de Administradora BG y superada por Enlace Fondos, Fondos Pichincha y AFP Génesis.

Los activos de la compañía pasaron de \$ 1,288,936 a \$ 1,402,619 lo cual representa un incremento de 8.82%. Lo mismo ocurrió con los pasivos y el patrimonio los cuales tuvieron un crecimiento de 6.04% y 10.76% respectivamente. Los ingresos fueron de \$ 2,180,358 en el 2005, mientras que en el 2006 el total era de \$ 2,244,055 obteniendo así un incremento de 2.92%. Los egresos también fueron más elevados que en el 2006 puesto que se incrementaron en un 2,31%. Pero a pesar de haber obtenido el incremento en los egresos, también se obtuvo un incremento en la utilidad mucho más significativo. En el 2006 la utilidad superó a la del 2005 en un 4.82%.

Q

	2005	2006	Variación
ACTIVOS	1.288.936,00	1.402.619,00	8,82%
PASIVOS	529.130,00	561.070,00	6,04%
PATRIMONIO	759.806,00	841.549,00	10,76%
INGRESOS	2.180.358,00	2.244.055,00	2,92%
EGRESOS	1.647.473,00	1.685.462,00	2,31%
UTILIDAD	532.885,00	558.593,00	4,82%

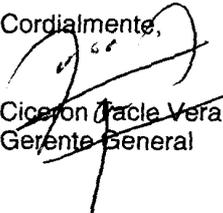
El producto mas representativo que administra Trust Fiduciaria es la Garantía Automotriz, al realizar un análisis de los vehículos adheridos de cada cliente, notamos que estos han incrementado en un 45% en comparación con el año 2005, y hubo un incremento de 259% comparándolo con el 2004. Los valores los podemos ver en el siguiente cuadro:

COMPOSICION DE VEHÍCULOS POR CLIENTE				
VEHICULOS VIGENTES EN PATRIMONIO AUTONOMO				
CONSTITUYENTE DEL FIDEICOMISO	2003	2004	2005	2006
Banco del Austro	1284	2575	5128	7808
Sociedad Financiera Vazcorp	0	117	685	589
Automotores Kimsa	0	12	58	99
Corporación CFC	1754	2218	6233	8981
Consortio Gente	0	34	128	258
Autorusia	0	182	308	333
Quito Motor Dealer	0	78	186	427
Metrocar	0	0	185	214
Motricentro				5
TOTAL	3038	5216	12911	18714

Los procesos de ejecución tuvieron un incremento significativo en el 2006, debido fundamentalmente al incremento de los patrimonios administrados y al proceso normal de decantación de la cartera de nuestros clientes, sin embargo en promedio las carteras vencidas de nuestros clientes no superan el 1% lo cual es sustancialmente menor que el promedio del mercado.

En el 2006 se establecieron bases y contactos con potenciales nuevos clientes en las líneas de Garantía Automotriz, Inmobiliarios y de Cartera, que son los segmentos de mercado que están definidos en nuestra planeación estratégica como los relevantes y prioritarios en el desarrollo de nuestro negocio. Buscamos también consolidar los beneficios que los productos y servicios de nuestro accionista pueden representar al target de clientes que asistimos.

Los planes estratégicos de la compañía se van cumpliendo para el 2007 esperamos consolidar la mayor parte de los puntos que ya están en ejecución y seguir consolidando nuestro liderazgo en el Ecuador.

Cordialmente,

 Ciceron Uacle Vera
 Gerente General

