

ADM UNIFONDOS SA.

INFORM E DE GERENCIA 2012

I. Perspectiva General

En el año 2012 se logró el tercer año consecutivo de utilidad en la operación de Admunifondos cerrando el quinto año completo de operación del Fondo Prevenir. El crecimiento del patrimonio del Fondo ha producido aumento de ingresos, lográndose sin aumento significativo de gastos, al igual que los nuevos negocios fiduciarios firmados.

En el 2012 hubo cambios estructurales en el Mercado de Valores. Prevenir es ahora el segundo Fondo de Largo Plazo mas grande del país y tiene la mejor rentabilidad de la categoría. La salida de los bancos del mercado de Administradoras de Fondos presenta una contracción de la demanda de títulos a largo plazo, pero también abre espacios para ventas de Prevenir. El aumento de afiliación al IESS ha reducido parcialmente la demanda de planes de salud privado y ha cambiado el mercado corporativo; por lo que ADMUNIFONDOS aprovechará las oportunidades con innovación de productos, con el propósito de incrementar el número de partícipes.

Las políticas de la empresa están dirigidas a ofrecer el servicio de mayor calidad posible, con competencia entre proveedores para beneficio del cliente. Los esfuerzos para el 2013 se enfocarán a lograr la permanencia a largo plazo de aportes del gran número de afiliados, trabajando en programas de fidelidad y mayores beneficios.

A partir del 1 de julio del 2013 podrán rescatar el 100% de las unidades los partícipes que se incorporaron al Fondo de Inversión en el 2007. Esto nos compromete a esbozar dos estrategias, con la coordinación de los Departamentos de Ventas y Operaciones: 1. Contactar con antelación a los clientes para convencerlos de las ventajas de continuar en Prevenir, con incremento de beneficios adicionales; y, 2. Proyectar los retiros parciales o totales para conocer con antelación qué flujo dispondrá el Fondo para ser reinvertido en el mercado de valores.

En la nueva estrategia de ventas de Prevenir, se ha implementado un modelo de venta telefónica, manteniendo la presencia de puntos de venta, impulsando la marca y permitiendo el contacto con un mayor número de potenciales clientes.

Se ha aumentado el número de Encargos Fiduciarios con los productos adicionales como la tarjeta TENGO y servicio de ambulancia EkoMóvil. Estos dos productos, se venden sin límite de edad ni limitación de enfermedades pre-existentes, por lo que son de gran beneficio para segmentos de la sociedad que no tienen una cobertura médica privada ni cobertura del IESS.

II. FONDO PREVENIR

La posición competitiva de Fondo Prevenir ha mejorado, siendo el Fondo de Largo Plazo de mayor rendimiento, de acuerdo a los índices de mercado de valores. Prevenir ha continuado su crecimiento:



El crecimiento proviene de la aportación mensual continua de los clientes existentes y la captación de clientes nuevos.

El rendimiento de todos los fondos tiene una tendencia a la baja para el 2013 por varios factores de mercado:

- Las tasas de interés a nivel mundial y local se han mantenido bajas.
- La liquidez del mercado ha reducido los rendimientos en títulos de largo plazo.

Con la salida de los bancos del mercado de fondos administrados, Prevenir tiene el producto más atractivo para ahorro programado mensual con el rendimiento más alto y el costo de mantenimiento de cuenta más bajo. Nuestra principal competencia tiene un rendimiento de apenas 1.3% en un fondo de largo plazo, versus 3.81% para Prevenir. Sin embargo, Prevenir no tiene la flexibilidad de liquidez para retiros anticipados, por lo que debe seguir cumpliendo con exigir el compromiso de seis años. Esto es un desafío comercial, por la dificultad de la captación del ahorro voluntario a largo plazo.

La Tasa Pasiva Referencial se mantuvo durante el año, mientras que los rendimientos en títulos nuevos es promedio 8% con plazos de promedio 5 años. El diferencial ("spread") entre los plazos de 1 y 5 años no justifica el plazo por lo cual el Comité de Inversiones ha preferido buscar inversiones de menor plazo hasta que mejoren las condiciones.

Durante el presente periodo Prevenir ha aumentado su concentración en Certificados de Depósito Bancario ante la escasez de alternativas en el Mercado de Valores. Adicionalmente los cambios legales que aplica un impuesto más alto a las inversiones mantenidas en el extranjero hizo no rentable las inversiones que Prevenir mantenía en EEUU, por lo que esos fondos se regresaron a inversiones locales.

III. Beneficios Adicionales aplicados en el Fondo Prevenir

- **Rescate Total por fallecimiento:**

El punto diecisiete del Reglamento Interno del Fondo, estipula como condición para el rescate del 100% de unidades (retiro del Fondo): a) En caso de que fallezca un hijo, o un pupilo legalmente designado, o el cónyuge o conviviente (en unión de hecho), del partícipe, sin que sea relevante el tiempo de aportaciones del partícipe; b) En caso de fallecimiento del partícipe, las personas a cuyo favor se declare la posesión efectiva de bienes del fallecido, sin que sea relevante el tiempo de aportaciones del partícipe.

Total retiros por fallecimiento en el 2012: US\$ 37,853.00, 17 casos.

- **Rescates parciales para adquisición de vivienda:**

Los partícipes que hayan cumplido tres años de aportaciones al Fondo, tienen la oportunidad de pagar la cuota inicial para la adquisición de una vivienda nueva con el rescate del 50% de sus unidades de participación acumuladas.

En el presente año, 107 partícipes acogieron esta opción, significando un impulso a la construcción de vivienda en la zona metropolitana de Guayaquil.

Total retiros del 50% para Vivienda en el 2012: US\$ 108,063.00

IV. Situación Financiera de la Administradora

En el Balance y Estado de Resultados del 2012 se puede observar un incremento proporcional en los ingresos y los gastos, produciendo una utilidad similar al periodo anterior.

Ingresos Operacionales	2011	2012
Administración Fideicomisos	US\$ 38,791	36.486
Encargos Fiduciarios	416,559	433.945
Manejo de Cuentas y Administración de fondo	219,578	250.040
Rendimientos Inversión Fondo Prevenir	17,677	16.312
Otros	2.532	3.990
Total	695,138	740.773
Índice variación		106,56

Gastos Operacionales	2011	2012
Personal	260,290	295.831
Honorarios	179,551	169.277
Servicios Varios	59.976	54.421
Gastos Generales	104.076	140.249
Impuestos y Contribuciones	9.858	9.722
Total	613,751	669.501
Índice variación		109,08
Utilidad	81.387	71.272

- **Ingresos**

El crecimiento del patrimonio administrado en el Fondo y el promedio de productos colocados por persona con las empresas de salud y de seguros participantes en el Plan, ha aumentado el nivel de ingresos para Admunifondos por honorarios por Encargo Fiduciario y por el manejo de cuentas y administración de inversiones del fondo.

Con el enfoque en rentabilidad de productos, se ha logrado un incremento importante en el ingreso promedio por cliente, que permite administrar un mayor número de clientes sin aumentar los costos operativos en la misma proporción.

Cabe anotar que los honorarios salen de los márgenes comerciales que tiene cada proveedor en sus productos, por lo que no es un costo adicional que se carga al cliente. En comparación, los beneficios adicionales como planes de salud que ofrece Prevenir son más bajos en precio que el mismo producto del Proveedor colocado por otro canal de distribución. Este ahorro para el cliente al formar parte de un producto grupal es un factor importante en la fidelización para el ahorro mensual.

En el caso del producto TENGO, el encargo fiduciario produce ingresos para Admunifondos y abre un mercado masivo de cliente que posteriormente se les induce al ahorro mensual.

Los ingresos por administración de los dos fideicomisos de titularización hipotecaria, tienden a reducirse, por estar fijados en un porcentaje de la cartera administrada. Al reducirse la cartera gradualmente por los pagos de los deudores de las viviendas, se reducen los honorarios. En esta línea de negocio no ha sido posible realizar nuevas titularizaciones porque no existe demanda en el mercado, dado que la mayoría de la vivienda nueva es financiada directamente por el IESS.

- **Gastos:**

El incremento de gastos se debe principalmente al aumento de costos laborales. El costo de adquisición de cada cliente ha aumentado y se requiere más meses de honorarios para producir el retorno.

En cuanto a gastos generales, se invirtió los excedentes mensuales en la promoción de los productos, de acuerdo a las instrucciones de la Junta General. Esto incluyó nuevo material gráfico, telemarketing, islas comerciales, publicaciones y otras actividades que resultaron en el aumento del número de clientes.

V. Productos

Ahorro Programado

Con la madurez del Fondo, existen muchos partícipes con saldo acumulados que produce una rentabilidad atractiva y se ha comenzado un esfuerzo por incentivar el aporte adicional. El aporte extraordinario puede ser de mínimo \$500 y se puede rescatarlo en un plazo de 366 días después de su ingreso, lo cual compite con los depósitos a plazo de los bancos. Estas captaciones se manejarán dentro del mismo Fondo Prevenir, y las inversiones del Fondo estarán calzadas para permitir la liquidez anual.

Prevenir permite a un pequeño inversionista con aportes mensuales participar en rentabilidades que normalmente pueden obtener sólo los grandes montos altos de inversión en el sistema financiero. Esto, combinado con las tasas en depósitos bancarios a 366 días o más, ha permitido un rendimiento ponderado de 5.13% desde el 2007.

Tarjeta de Servicios TENGO

Este servicio ambulatorio incluye beneficios de consultas médicas gratuitas, gastos de accidente, descuentos en exámenes y farmacia, servicios funerarios. Se ha desarrollado como un complemento de bajo costo al producto Prevenir, para cubrir a personas que normalmente no tienen acceso a seguros de salud y a personas que no pueden pagar un plan de salud completo.

Se ha implementado con los centros médicos reconocidos del grupo Medikal con ubicaciones en todos los sectores de Guayaquil. Por no tener límites de edad para el ingreso, es muy atractivo para los adultos mayores quienes pueden tener acceso a consultas médicas privadas sin costo. Además, no existe restricción por enfermedades pre-existentes, por lo que personas con enfermedades crónicas también pueden obtener el beneficio de consultas y descuentos importantes en exámenes y medicinas.

En el 2012, captamos 1032 nuevos usuarios, lo que confirma lo atractivo del producto. AdmuniFondos aporta su eficiente administración de débitos mensuales para permitir la atención continua a los pacientes.

Planes de Salud y Enfermedades Graves

En el 2012, se ofrecieron los siguientes productos para incentivar el Ahorro, para diferentes niveles económicos y nichos de mercado:

- Red cerrada de atención de Plan Vital (Grupo Alcivar) Ambulatorio / Hospitalario al 100% y servicio de ambulancia Trauma 1.
- Medicina pre-pagada ASISKENN en Clínica Kennedy – Alborada con cobertura Ambulatorio / Hospitalario al 80% y límite \$10,000.
- Seguro de Vida, Salud y Enfermedades Graves de Seguros Mapfre-Atlas, con cobertura Ambulatorio / Hospitalario hasta \$30,000, y acceso a hospitales en la Junta de Beneficencia.
- Seguro de Vida y Enfermedades Terminales de Seguros Ecuatoriano-Suiza, con cobertura hasta \$30,000, y acceso a servicios Dentales.
- Servicio Ambulancia y Consultas de urgencia a domicilio a través de EkoMóvil (Grupo Kennedy).
- Producto de Salud Hospitalario únicamente con límite de \$5000 con el grupo hospitalario Kennedy

VI. Titularización Hipotecaria

En el año 2012, Admunifondos ha administrado con eficiencia los dos Fideicomisos de Titularización creados en los años anteriores, por lo cual ha percibido comisiones de manejo y cobranza.

Titularización Volare:

El total de la cartera al 30 de Diciembre del 2012 es US\$ 1'555.026 de capital. El Fondo de Contingencia y flujos acumulados suman \$ 455.793.

Al cierre de Diciembre la cartera vencida incluyendo intereses se situó en US\$ 42.942 que representa el 2,76 % sobre la cartera total incluyendo intereses.

La Calificación de Riesgo se mantiene en AAA.

Titularización VIG-1

Total de cartera de Capital al cierre del 2012 es US\$ 108.056 El Fondo de contingencia mas el exceso de flujo acumulado resultan en un patrimonio de US\$ 166.135. Es decir el patrimonio acumulado ya supera el saldo de capital por pagar a los inversionistas.

Cartera vencida por cobrar incluyendo intereses: US\$ 10.316 que representa el 9,55 % sobre el total de la cartera por cobrar. El Fondo de Contingencia y el exceso de flujo acumulado cubren casi 16 veces la cartera vencida. Es decir, se excedió positivamente todos los parámetros previstos en la estructuración del Fideicomiso.

La Calificación de Riesgo se mantiene en AAA.

VII. Hechos Extraordinarios

Durante el ejercicio 2012 no se han producido hechos extraordinarios.

VIII. Destino de Utilidades

Previo cumplimiento de la normatividad societaria y fiscal, la Gerencia General sugiere invertir los recursos en el desarrollo del Telemercadeo, redes sociales y nuevos canales de distribución para captar un mayor número de partícipes; y también aumentar el saldo promedio de sus respectivas cuentas.

IX. Mercado de Valores

- Se mantiene una falta de interés para la Titularización hipotecaria, por la restricción de financiamiento directo por parte de las constructoras. El programa de financiamiento de vivienda directo por parte del IESS reduce la necesidad de crédito directo por parte de los promotores.
- Continúa la escasez de títulos para inversión del Fondo. El Comité de Inversiones de Admunifondos ha adoptado una postura muy conservadora ante nuevas inversiones, prefiriendo depósitos bancarios con la más alta calificación. Se consideran Obligaciones siempre y cuando el rendimiento justifique el mayor plazo. No se puede proyectar las condiciones financieras de inflación, liquidez y tasas de interés a largo plazo. Por cambios de normativa de Mercado de Valores, las Titularizaciones de Flujo exigen garantías reales y además del flujo en fideicomiso, por lo que las empresas han preferido solo emitir obligaciones con garantía general.
- La nueva legislación requiere que los bancos salgan del negocio de Administradoras de Fondos, dejando menos competidores fuertes para Admunifondos en fondos administrados. Siguen existiendo varias fiduciarias especializadas en fideicomisos mercantiles e inmobiliarios, que son actividades con un riesgo mayor y contingencias tributarias complejas, por lo que no son un mercado atractivo para Admunifondos.

X. Recomendaciones

- Se debe seguir invirtiendo los excedentes de flujo de caja en el desarrollo de canales de distribución.
- Se debe ampliar la venta de Prevenir a otros sectores del mercado, siendo un mecanismo beneficioso de ahorro programada para los afiliados en cualquier lugar.
- La Municipalidad debe apoyar las actividades de mercadeo de Admunifondos, enfocadas a la captación de clientes nuevos a través de entidades vinculadas a la Municipalidad.
- La Municipalidad debe mantener una campaña publicitaria continua para impulsar la venta de afiliaciones a Prevenir y dar confianza a los clientes actuales para que mantengan o aumenten el nivel de aportación, especialmente en el 2013, año crucial por los potenciales rescates de unidades.


Luis Martínez Moure
Gerente General
13 de marzo 2013

Fondo de Inversión
Prevenir

1800 236864
ADMUNI