

ADM UNIFONDOS S.A.

INFORME DE GERENCIA 2013

I. Perspectiva General

En el año 2013 marcó el cuarto año consecutivo de utilidad en la operación de Admunifondos cerrando el sexto año completo de operación del Fondo Prevenir. En julio del 2013 se inició la devolución de fondos de los primeros clientes de Prevenir, los que iniciaron en 2007. Esto presentó un desafío operativo, al acumularse más de 1000 clientes con vencimiento en el mes de julio. Gracias a un preparativo de cuatro meses, con visitas a los clientes y un proceso de re-animación al ahorro, muchos clientes decidieron dejar una parte de sus fondos, renovando su inversión. El proceso fue un éxito, y se llevó a cabo una celebración para los partícipes originales con la presencia del Alcalde Nebot.

Después de los cambios estructurales en el Mercado de Valores que ocurrieron en 2012, se vieron los efectos en el mercado financiero. La salida de los bancos del mercado de Administradoras de Fondos presenta una contracción de la demanda de títulos a largo plazo, y una reducción drástica de la oferta de mercado secundario. Esto hace muy difícil realizar un calce de inversiones vs plazos de captación en el Fondo. Es decir, se desperdician oportunidades para hacer inversiones a tasas altas con plazos de cinco años por el temor de no poder liquidar anticipadamente el instrumento ante una necesidad. Esto obliga a tener más papeles de corto plazo de lo que es conveniente.

El aumento de afiliación al IESS ha reducido parcialmente la demanda de planes de salud privado y ha cambiado el mercado corporativo. Admunifondos aprovechará las oportunidades con innovación de productos complementarios, enfocando la venta a los productos de mayor impacto para el cliente para abarcar la mayor cantidad de clientes. Prevenir es ahora el segundo Fondo de Largo Plazo más grande del país y tiene la mejor rentabilidad de la categoría, que es la ventaja competitiva que se tendrá que aprovechar.

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 2014 se enfocarán a lograr la permanencia a largo plazo de aportes del gran número de afiliados, trabajando en programas de fidelidad y mayores beneficios.

En la nueva estrategia de ventas de Prevenir, se ha implementado un modelo de venta a empleados en empresas, con descuento por rol de pagos, 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

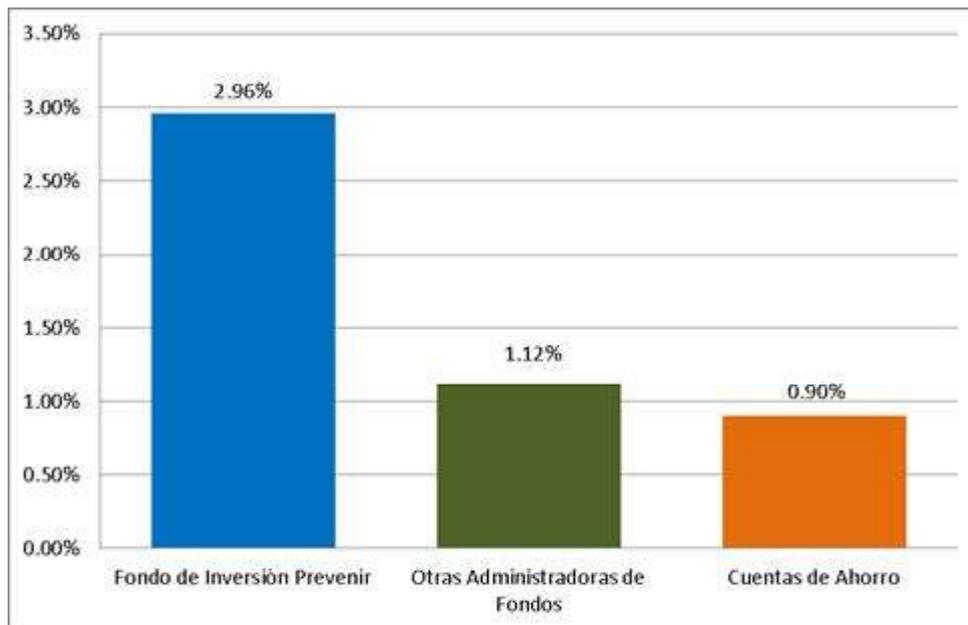
La posición competitiva de Fondo Prevenir ha mejorado, siendo el Fondo de Largo Plazo de mayor rendimiento, de acuerdo a los índices de mercado de valores. El Patrimonio del Fondo ha disminuido en el 2013, por el gran volumen de retiros de los clientes antiguos quienes han deseado utilizar parte de su fondo acumulado para vivienda, negocios y otros propósitos. Sin embargo, la gran mayoría de estos clientes han continuado aportando y el nivel de aportación al fondo se ha mantenido. Esto demuestra un nivel de satisfacción con el producto Prevenir y la credibilidad en el manejo de los recursos es una ventaja competitiva.

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 corto y mediano plazo.
- La falta de liquidez del mercado secundario obliga a mantener inversiones de plazo mas corto.

Con la salida de los bancos del mercado de fondos administrados, Prevenir tiene el producto más atractivo para ahorro programado mensual con el rendimiento mas alto y el costo de mantenimiento de cuenta más bajo. Nuestra principal competencia tiene un rendimiento de apenas 1.1% en su fondo de largo plazo, versus 2.96% para Prevenir en el 2013. En el 2013 el rendimiento de Prevenir fue reducido parcialmente por el efecto de las inversiones de corto plazo realizadas en el primer semestre, para tener la liquidez inmediata para la entrega de retiros de los partícipes. Sin este efecto, el rendimiento se acercaría a su promedio de 4% en los últimos años. Los clientes que han participado desde el inicio han obtenido un rendimiento del 5.24%

Durante el 2013, más de 1700 partícipes retiraron el total o una parte de sus fondos al cumplir 6 años desde el primer aporte. Esto significó más de \$3,000,000 en retiros, convirtiéndose en clientes satisfechos, y el 85% de los activos ha renovado su inversión.

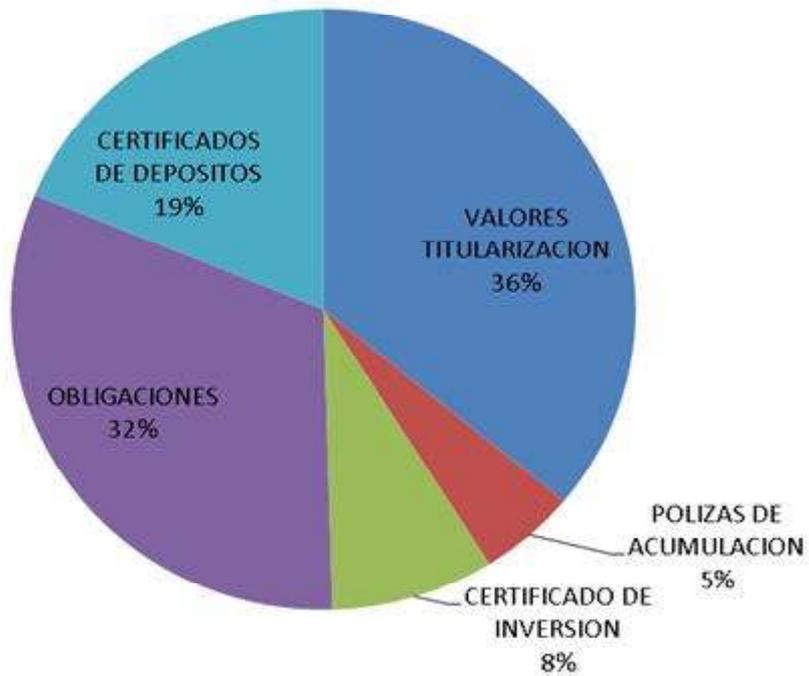


OTROS FONDOS

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 Deposito 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 hace no rentable estas inversiones, por lo que esos fondos se quedan en inversiones locales.

Distribución de las Inversiones Practicado al 31 de Diciembre del 2013



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 2013: US\$ 50,804.00, 12 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, 65 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 2013: US\$ 70,336.00

III. Situación Financiera de la Administradora

En el Balance y Estado de Resultados del 2013 se puede observar un incremento proporcional en los ingresos y los gastos, produciendo una utilidad similar al periodo anterior.

Resultados	2012	2013
Ingresos Operacionales		
Administración Fideicomisos	36,486	41,206
Encargos Fiduciarios	433,945	435,624
Manejo de cuentas y administración de Fondos	250,040	291,193
Rendimiento Inversión Fondo Prevenir	16,312	11,702
Otros	3,990	5,764
Total:	740,773	785,489
Indice de variación	106.56	106.04
Gastos Operacionales		
Personal	295,832	303,580
Honorarios	169,277	182,582
Servicios Varios	54,421	33,955
Gastos Generales	140,249	169,619
Impuestos y Contribuciones	9,722	20,398
Total:	669,501	710,134
Indice de variación	109.08	106.07
Utilidad	71,272	75,355

- **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. Adicionalmente, se han ofrecido premios por productividad a los asesores comerciales.

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.

IV. Productos

Ahorro Programado

Con la madurez del Fondo, existen muchos participes 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 retirar en un plazo de 366 días después de su ingreso, lo cual compite con los depósitos a plazo en los bancos. Estas captaciones se manejan dentro del mismo Fondo Prevenir, y las inversiones del Fondo estará calzadas para permitir la liquidez anual.

Prevenir permite a un pequeño inversionista con aportes mensuales participar en rentabilidades que normalmente pueden obtener sólo los clientes 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 más del 5% desde 2007.

Tarjeta de Servicios TENGO

Este servicio ambulatorio incluye beneficios de consultas medicas 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 personas de la tercera edad 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 2013, se terminó el año con más de 3000 clientes, duplicando el volumen respecto del año anterior. Esto confirma lo atractivo del producto, particularmente para los familiares de empleados de empresas.

Planes de Salud y Enfermedades Graves

En el 2013, 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 limite \$10,000.
- Seguro de Vida, Funeral y Enfermedades Graves de Seguros Mapfre-Atlas, con cobertura hasta \$30,000.
- Seguro de Vida y Enfermedades Terminales de Seguros Ecuatoriano-Suiza, con cobertura hasta \$30,000.
- Servicio Ambulancia y Consultas de urgencia a domicilio a través de EkoMovil (Grupo Kennedy).
- Producto de Salud Hospitalario únicamente con limite de \$5000 con el grupo hospitalario Kennedy

V. Titularización Hipotecaria

En el año 2013, 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 2013 es US\$ 1'253.000 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\$ 40.594 que representa el 2,33 % 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 2013 es US\$ 59.211 y esta próximo a extinguirse. El Fondo de contingencia más 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\$ 5.510 que representa el 9,30 % 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

VI. Hechos Extraordinarios

Durante el ejercicio 2013 no se han producido hechos extraordinarios.

VII. 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 afiliados a los productos masivos de salud que generan el mayor impacto social.

VIII. 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 instrumentos 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 emitir obligaciones con garantía general.

IX. 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 programado 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 empresas y asociaciones, *creando un mecanismo de reconocimiento al mérito cívico por apoyar el fomento del ahorro y los servicios de salud.*
- 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.
- Admunifondos podría cooperar con la Municipalidad en programas para aumentar el índice de recaudación de impuestos, fomento de micro-ahorro a través del impuesto predial, tarjetas de la Metrovia, y otros mecanismos.
- La Municipalidad puede fomentar la contratación de Admunifondos por parte de operadores y proveedores para *estructuración de financiamiento de obras e inversiones.*


Luis Martínez Moura
Gerente General
20 de marzo 2014