

ADMUNIFONDOS S.A.

INFORME DE GERENCIA 2014

I. Perspectiva General

En el año 2014 marcó el quinto año consecutivo de utilidad en la operación de Administrifondos cerrando el séptimo año completo de operación del Fondo Prevenir.

Después de los cambios estructurales en el Mercado de Valores que ocurrieron en 2012 y 2013, 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 cake de inversiones vs plazos de captación en el Fondo. Es decir, se desperdiciaron 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.

Administrifondos concentrará sus esfuerzos 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. También se está enfocando la venta en colegios y escuelas donde existe la preocupación de los padres de familia por el ahorro y cobertura.

PARTICIPES DE PREVENIR



Se ha aumentado el número de Encargos Fiduciarios con los productos adicionales como la tarjeta TENGO y servicio de ambulancia EkofMovil. 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

Durante el 2014, más de 1300 participes retiraron el total o una parte de sus Fondos al cumplir 6 años desde el primer aporte. Esto significó más de \$2,000,000 en retiros, convirtiéndose en clientes satisfechos, y el 85% de los activos ha renovado su inversión.

Ha aumentado el número de Participes en el 2014, aun con el retiro de algunos participes que cumplen los 6 años. La posición competitiva de Fondo Prevenir es sólida, siendo el Fondo de Largo Plazo de mayor rendimiento, de acuerdo a los índices de mercado de valores. Los clientes antiguos quienes han deseado utilizar parte de su fondo acumulado para vivienda, negocios y otros propositos. 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 los fondos tiene una tendencia a la baja para el 2014 por varios factores de mercado:

- Las tasas de interés a nivel mundial y local se han mantenido bajas.
- Las emisiones de ciertas entidades a mayor rendimiento por plazos y calificación, ha impactado la valoración de las inversiones existentes en los Vectores de la Bolsa de Valores.

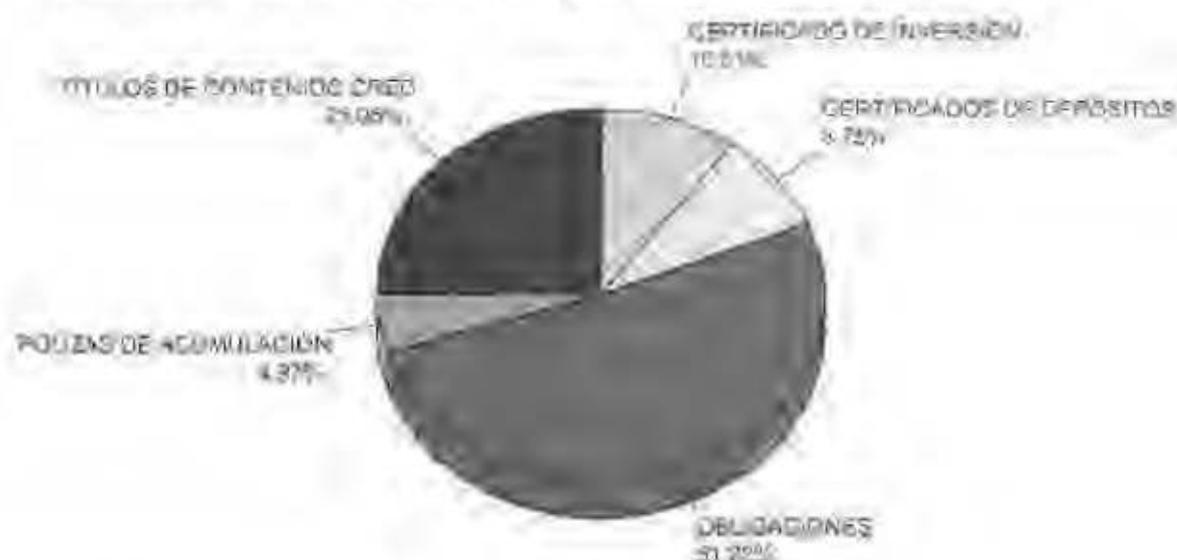
El rendimiento promedio acumulado de los 7 años se acerca a su promedio de 4% en los últimos años. Los clientes que han participado desde el inicio han obtenido un rendimiento del 4.7%.



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 diversificado más las inversiones 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 por Instrumento



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 participante, sin que sea relevante el tiempo de aportaciones del participante; b) En caso de fallecimiento del participante, las personas a cuyo favor se declare la posesión efectiva de bienes del fallecido, sin que sea relevante el tiempo de aportaciones del participante.

Total retirados por fallecimiento en el 2014: US \$ 11,850,741.7 Casos.

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

Los participes 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, 15 participes acogieron esta opción, significando un impulso a la construcción de vivienda en la zona metropolitana de Guayaquil.

Total retirros del 50% para Vivienda en el 2014: US \$ 23.711,00

III. Situación Financiera de la Administradora

En el Balance y Estado de Resultados del 2014 se puede observar una reducción proporcional en los ingresos y los gastos, por esfuerzos de eficiencia produciendo una utilidad similar al período anterior. La mayor parte de gasto variable se ha destinado a la captación de nuevos participes.

- Ingresos

Resultados	2013	2014
Ingresos Operacionales		
Administración Fideicomisos	41.208,00	41.400,00
Encargos Fiduciarios	435.624,00	458.075,07
Manejo de cuentas y administración de Fondos	291.193,00	225.421,16
Financiamiento Inversión Fondo Prevenir	11.702,00	5.351,30
Otros	5.764,00	12.752,42
Total:	785.489,00	747.059,95
Índice de variación	106,04	95,11
Gastos Operacionales		
Personal	303.680,00	322.623,01
Honorarios	162.582,00	150.985,13
Servicios Varios	35.955,00	36.770,05
Gastos Generales	169.819,00	162.719,41
Impuestos y Contribuciones	20.398,00	14.624,30
Total:	710.134,00	697.701,90
Índice de variación	106,07	99,25
Utilidad	75.355,00	49.358,05

Con el enfoque en rentabilidad de productos, se está impulsando los que tienen mayor margen, que sirven para sostener el costo de administración del Fondo. Esto permite dar un mayor rendimiento al Partícipe y mayor impacto social.

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 Admofondos 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, promociones e incentivos para la fuerza de ventas, publicaciones y otras actividades que resultaron en el aumento del número de clientes.

El mayor desafío que tiene la empresa es desarrollar un canal de distribución más económico y más eficaz, que produzca una mejor calidad de clientes, es decir clientes que aporten permanentemente.

IV. Productos

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 varios centros médicos reconocidos 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.

Planes de Salud y Enfermedades Graves

En el 2014, se ofrecieron los siguientes productos para incentivar el Ahorro, para diferentes niveles económicos y nichos de mercado:

- Red cerrada de atención de Plan Vita (Grupo Aliviar) Ambulatorio / Hospitalario al 100% y servicio de ambulancia Traumática.
- Medicina pre-pagada ASISKENN en Clínica Kennedy – Alborada con cobertura Ambulatorio / Hospitalario al 80% y límite \$10,000.
- Seguro de Vida, Enfermedades Graves, Funebral, Desempleo 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 EkoMóvil (Grupo Kennedy).
- Producto de Salud Hospitalario únicamente con límite de \$5000 con el grupo hospitalario Kennedy.

V. Titularización Hipotecaria

En el año 2014, Adminifondos ha administrado con eficiencia los dos Fideicomisos de Titularización creados en los años anteriores, por la cual ha percibido comisiones de manejo y cobranza.

Titularización Volare:

El total de la cartera al 31 de Diciembre del 2014 es US\$ 1'013.488 de capital. El Fondo de Contingencia y flujos acumulados suman \$ 315.298. Al cierre de Diciembre la cartera vencida incluyendo intereses se situó en US\$ 35.467 que representa el 3,43 % 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 2014 es US\$ 21.000 y está próximo a extinguirse. El Fondo de contingencia más el exceso de flujo acumulado resultan en un patrimonio de US\$ 46.139. Es decir el patrimonio acumulado ya supera el saldo de capital por pagar a los inversionistas de US \$ 14.328.

Cartera vencida por cobrar incluyendo intereses, US\$ 7.201 que representa el 31,04 % sobre el total de la cartera por cobrar. El Fondo de Contingencia y el exceso de flujo acumulado cubren casi 6,4 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 2014 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 de nuevos canales de distribución como Tiendas, Escuelas y redes sociales 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 AdmuniFundos 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 está desarrollando la venta a través de tiendas, colegios y cualquier otro medio que reduzca el costo de la venta.
- Se propone un servicio voluntario de débito automático mensual para el pago de Impuestos Prediales y Tasas de Bomberos.
- 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 AdmuniFundos enfocadas a la captación de clientes nuevos a través de empresas y asociaciones, creando un mecanismo de reconocimiento al merito 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.
- La Municipalidad puede fomentar la contratación de AdmuniFundos por parte de operadores y proveedores para estructuración de financiamiento de obras e inversiones.


Luis Martínez Moure
Gerente General
20 de marzo 2015