

**ADM UNIFONDOS SA.**

**INFORM E DE GERENCIA 201 5**

## **I. Perspectiva General**

---

El año 2015 marcó el sexto año consecutivo de utilidad en la operación de Admunifondos cerrando el octavo año completo de operación del Fondo Prevenir.

El 2015 fue un periodo de turbulencia económica que afectó severamente el Mercado de Valores. La falta de liquidez y el nerviosismo por factores políticos redujo la confianza de los inversionistas. Esto ha afectado el rendimiento del Fondo y también hace más difícil la captación de nuevos clientes.

Para compensar estos impactos Admunifondos 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.

Después de algún tiempo de tercerizar atención médica al sector privado, el IESS ha cambiado la política y los atrasos de pago a los proveedores hacen que se reduzca la capacidad frente a una demanda creciente de servicios de salud de los afiliados. Esto hace nuevamente más atractivo los planes de salud privados que ofrece Prevenir como beneficio adicional.

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 2016 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 el 2015 se trabajó en el 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. Sin embargo, los empresarios tienen complicaciones por el descuento por rol de pagos y no ven favorablemente que el empleado reciba menos liquidez en cada pago.

## II. FONDO PREVENIR\_\_\_\_\_

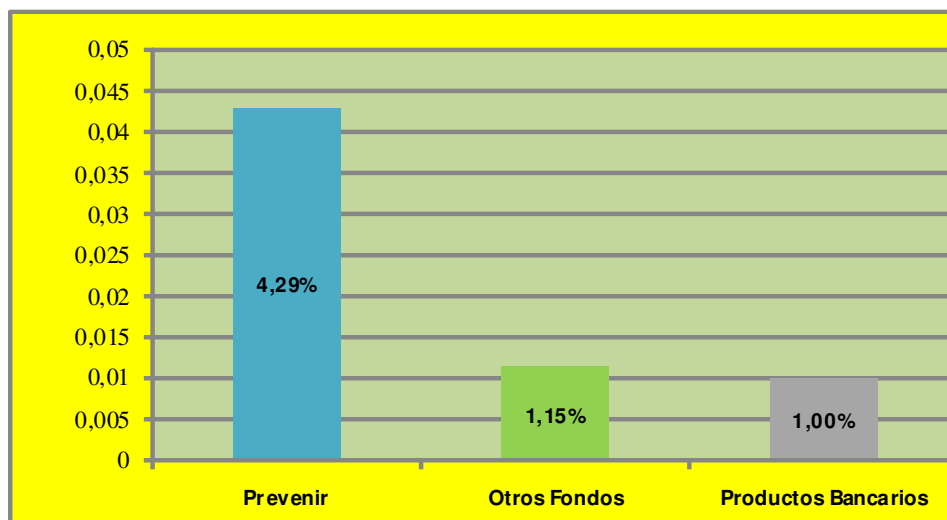
Ha aumentado el número de Participes en el 2015, aun con el retiro de algunos participes que cumplen los 6 años. La posición competitiva de Fondo Prevenir es sólida, siendo el Fondo de Largo Plazo de mayor rendimiento, de acuerdo a los índices de mercado de valores. Los clientes antiguos han deseado 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.

### PARTICIPES DE PREVENIR

El Fondo Prevenir fue afectado por el alza de las tasas de interés y el mayor rendimiento ofrecido en nuevas emisiones de títulos a largo plazo. Por normas de Valoración de Vectores de la Ley de Mercado de Valores, las inversiones de Prevenir sufrieron un descuento contable que se refleja en el rendimiento publicado a los clientes y en información pública. Significa que la apariencia es de una debilidad en las inversiones cuando no es cierto. Esto obliga a tener más papeles de corto plazo de lo que es conveniente.

El rendimiento promedio acumulado de los 8 años se acercaría a su promedio de 4% en los últimos años. Los clientes que han participado desde el inicio han obtenido un rendimiento del 4.29%

Producto	Rendimiento
Prevenir	4,29%
Otros Fondos	1,15%
Productos Bancarios	1,00%



La Tasa Pasiva Referencial subió ligeramente durante el año, mientras que los rendimientos en títulos nuevos ha aumentado a un promedio de 9% 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, incluyendo Avals bancarios que ahora tienen un rendimiento mucho más alto que el año anterior, promediando 9% por seis meses plazo, es decir igual que el rendimiento en títulos de 5 años. Gracias a este efecto, ha aumentado el rendimiento promedio del portafolio de inversiones.

### III. Impacto Social

Durante el 2015, fueron 1041 participes que retiraron el total o una parte de sus fondos al cumplir 6 años desde el primer aporte. Esto significó más de \$1,400,000 en retiros, convirtiéndose en clientes satisfechos que retiran capital y rendimientos acumulados para diferentes propósitos. También se ha recaudado mas de \$3,450,000 en aportes para el Fondo, incluyendo pagos por planes de salud y otros beneficios que generan actividad económica.

FECHA	APORTES NUEVOS	PATRIMONIO	RETIRO REAL	NUMERO PERSONAS RETIRO
01-01-15	115,753.54	5,352,751.71	91,107.07	57
01-02-15	111,898.16	5,375,466.66	93,227.62	62
01-03-15	123,520.87	5,396,279.45	97,331.48	63
01-04-15	121,990.42	5,388,918.59	115,764.48	59
01-05-15	119,562.35	5,399,762.16	90,349.25	61
01-06-15	122,095.46	5,438,920.11	85,515.89	69
01-07-15	121,556.83	5,365,419.45	188,549.08	168
01-08-15	117,574.58	5,343,820.48	129,417.15	121
01-09-15	124,210.76	6,115,523.91	155,544.29	109
01-10-15	124,356.78	6,086,170.50	150,478.89	109
01-11-15	120,878.91	6,088,614.16	119,759.31	87
01-12-15	127,224.42	6,105,064.23	110,341.74	76
Total	1,450,000.00		1,427,000.00	1041

## **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 2015: US\$ 12.574.66 ; 14 casos.

- **Rescate 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, 15 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 2015: US\$ 7.998,46

- **Atenciones Médicas Totales**

Se estima que se han realizado mas de 30,000 atenciones medicas a través de los proveedores de los distintos planes ambulatorios y de salud que ofrece Admunifondos como complemento. Cabe anotar que los honorarios que cobra Admunifondos por la recaudación 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.

#### **IV. Situación Financiera de la Administradora**

En el Balance y Estado de Resultados del 2015 se puede observar una reducción proporcional en los ingresos y los gastos, por esfuerzos de eficiencia, produciendo una utilidad similar al periodo anterior. La mayor parte de gasto variable se ha destinado a la captación de nuevos participantes.

- **Resultados**

<b>Resultados</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>Ingresos Operacionales</b>		
Administración Fideicomisos	41.400,00	36.900,00
Encargos Fiduciarios	458.075,07	442.083,73
Manejo de cuentas y administración de Fondo	226.481,16	228.086,62
Rendimiento Inversión Fondo Prevenir	8.351,30	12.816,67
Otros	12.752,42	8.411,46
<b>Total:</b>	<b>747.059,95</b>	<b>728.298,48</b>
Indice de variación	100,00	97,49
<b>Gastos Operacionales</b>		
Personal	322.623,01	304.045,51
Honorarios	160.965,13	104.335,00
Servicios Varios	36.770,05	53.519,84
Gastos Generales	162.719,41	194.531,35
Impuestos y Contribuciones	14.624,30	8.663,93
<b>Total:</b>	<b>697.701,90</b>	<b>665.095,63</b>
Indice de variación	100,00	95,33
<b>Utilidad</b>	<b>49.358,05</b>	<b>63.202,85</b>

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 Participante y mayor impacto social.

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

Los ingresos por administración del único fideicomiso de titularización hipotecaria, tiende 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 IEES y ahora hay poco mercado para colocar títulos de largo plazo. El IEES, que sería el único comprador natural, ha reducido drásticamente sus inversiones.

- 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.



## **V. Productos**

### **Servicios Ambulatorios**

Existe una gran demanda de servicios ambulatorios de salud incluyendo beneficios de consultas médicas gratuitas, gastos de accidente, descuentos en exámenes y farmacia, servicios funerarios. Se han 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 2015, se ofrecieron los siguientes productos para incentivar el Ahorro, para diferentes niveles económicos y nichos de mercado:

- Planes Ambulatorios con los Centros Medilink, Medikal y Control Salud.
- 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, Enfermedades Graves, Funeral, 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 Médicos en Casa (MEC).
- Producto de Salud Hospitalario únicamente con límite de \$5000 con el grupo hospitalario Kennedy.

## **VI. Titularización Hipotecaria**

En el año 2015, 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 31 de Diciembre del 2015 es US\$ 835.463,52 de capital. El Fondo de Contingencia y flujos acumulados suman \$ 302.973.86. Al cierre de Diciembre la cartera vencida incluyendo intereses se situó en US\$ 34.388,06 que representa el 3,05 % sobre la cartera total incluyendo intereses.

La Calificación de Riesgo se mantiene en AAA.

### **Titularización VIG-1**

Este proceso de Titularización fue conducido exitosamente, y puede ser un ejemplo para impulsar vivienda en Guayaquil. Los títulos de este fideicomiso fueron ya pagados en su totalidad y se encuentra en proceso de liquidación.

## **VII. Hechos Extraordinarios**

Durante el ejercicio 2015 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 de 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.

## **IX. Recomendaciones**

- Se debe seguir invirtiendo los excedentes de flujo de caja en el desarrollo de canales de distribución que reduzcan el costo de la venta.
- 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.
- La Municipalidad puede fomentar la contratación de Admunifondos por parte de operadores y proveedores para estructuración de financiamiento de obras Municipales y proyectos de inversión en la Ciudad.



**Luis Martínez Moure**

**Gerente General**

20 de enero 2016