

**ADM UNIFONDOS SA.**

**INFORM E DE GERENCIA 2016**

## **I. Perspectiva General**

---

Durante el año 2016, de acuerdo a lo proyectado a inicios del período, podemos ver que la economía ecuatoriana perdió ritmo; esto provocado por la caída sostenida del precio internacional del petróleo, que impactó en los ingresos fiscales y las exportaciones, afectando las expectativas del sector privado. Es así que, la previsión del PIB, para el cierre del 2016, fue sería del -1.7%, indicador que a la fecha aún no se encuentra confirmado por el Banco Central.

En relación a la inflación anual, a diciembre 2016 se ubicó en 1.12%, porcentaje inferior al de diciembre 2015 (3.38%).

En el análisis de la Población Económicamente Activa Nacional (PEA) a diciembre 2016, se observa una afectación en el país, según el INEC, la tasa de desempleo pasó de 4,8% en diciembre del 2016 a 5,2%. La pobreza extrema, pasó de 8,5 a 8,7%. En la tasa de empleo adecuado que de 46.5% (2015) se ubicó en el 41.2%.

Aunque el 2016 -por lo descrito anteriormente- fue un período de inestabilidad económica, marcó el séptimo año consecutivo de utilidad en la operación de AdmuniFondos cerrando el noveno año completo de operación del Fondo Prevenir de forma positiva.

Prevenir es el Fondo de largo plazo (más de 36 meses) con mayor rentabilidad, según consta en el boletín al cierre de la Bolsa de Valores, Link <https://www.bolsadevaloresguayaquil.com/productos/alcierre/30Diciembre16.pdf>.

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 2017 se enfocarán a lograr la permanencia a largo plazo de aportes del gran número de afiliados, trabajando en programas de fidelidad y mantenimiento de clientes.

En el 2016 se trabajó en el modelo de venta a empleados en empresas, con débitos en sus cuentas bancarias individuales, debido a que las empresas restringieron los descuentos por rol de pagos.

Para impulsar la marca y mejorar el contacto con un mayor número de potenciales clientes se mantiene el sistema del club Prevenir Ganar donde se motiva al cliente a ganarse un viaje por sorteo mientras mantenga al día sus aportes mensuales.

## II. Situación Financiera de la Administradora

En el Balance y Estado de Resultados del 2016 se puede observar un incremento en los ingresos y reducción en los gastos, por esfuerzos de eficiencia, produciendo una utilidad mayor que el periodo anterior. La mayor parte de gasto variable se ha destinado a la captación de nuevos partícipes.

- **Resultados:**

<b>Resultados</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>Ingresos Operacionales</b>		
Administración Fideicomisos	36,900.00	39,150.00
Encargos Fiduciarios	442,083.73	388,246.51
Manejo de cuentas y administración de Fondos	228,086.62	230,600.21
Rendimiento Inversión Fondo Prevenir	12,816.67	46,362.87
Otros	8,411.46	33,113.20
<b>Total:</b>	<b>728,298.48</b>	<b>737,472.79</b>
Índice de variación	100.00	101.26
<b>Gastos Operacionales</b>		
Personal	304,045.51	331,943.78
Honorarios	104,335.00	138,178.31
Servicios Varios	53,519.84	48,159.10
Gastos Generales	194,531.35	114,930.37
Impuestos y Contribuciones	8,663.93	25,728.79
<b>Total:</b>	<b>665,095.63</b>	<b>658,940.35</b>
Índice de variación	100.00	99.07
<b>Utilidad</b>	<b>63,202.85</b>	<b>78,532.44</b>

Siguiendo el lineamiento de la administración anterior, 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.

En el caso del producto TENGO, a través de los encargos fiduciarios, viabiliza recaudaciones que producen ingresos para ADM UNIFONDOS S.A. y abre un mercado masivo de clientes que a los cuales posteriormente se les induce a ser partícipes del Fondo de Inversión.

El ingreso por administración del fideicomiso de titularización hipotecaria Volare, 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 dado que la mayoría de la vivienda nueva es financiada directamente por el BIESS, que en el 2016, incrementó los préstamos hipotecarios en un 14%

- **Gastos:**

El incremento de gastos se debe principalmente al aumento de costos laborales. El costo para la captación de nuevos partícipes ha aumentado y se requiere más meses de aportes permanentes para obtener 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 partícipes y afiliados.

El mayor desafío que tiene la empresa es desarrollar canales de distribución más efectivos que permitan la afiliación de una mejor calidad de clientes, es decir clientes que aporten permanentemente.

### **III. FONDO PREVENIR**

---

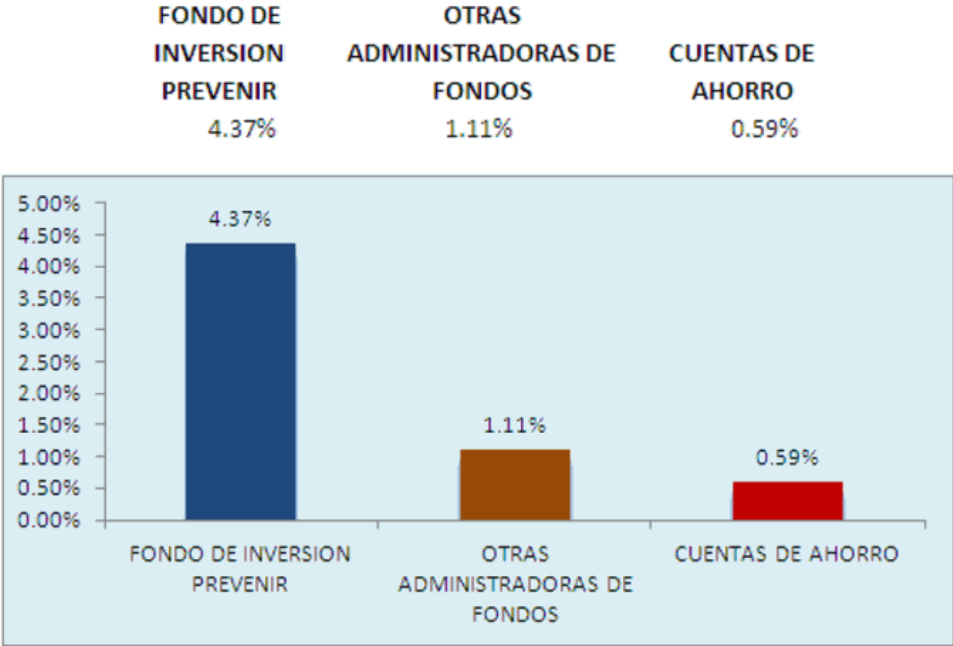
En el 2016, Prevenir captó 846 partícipes nuevos; y, respecto de los partícipes que cumplieron 6 años, planificamos con anticipación la visita personalizada a cada uno de ellos para promover la renovación de la inversión en el Fondo. Los clientes antiguos han deseado utilizar parte de su fondo acumulado 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.

#### **Reprogramación:**

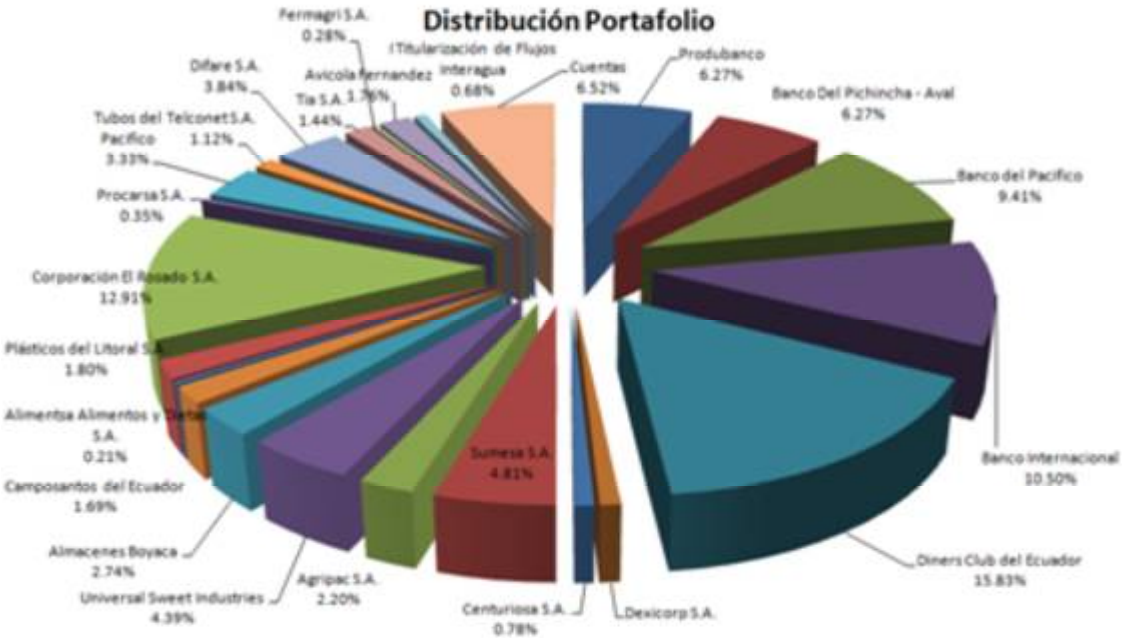
<b>Tiempo</b>	<b>Participes</b>	<b>Valor Reprogramado</b>
1 Año	37	7,074.30
2 Años	2	725.01
3 Años	672	183,496.84
	<b>711</b>	<b>191,296.15</b>

PARTICIPES DE PREVENIR

El rendimiento promedio acumulado de los 9 años se mantiene alrededor del 4% en los últimos años. Los clientes que han participado desde el inicio han obtenido un rendimiento del 4.37 %



**PORTAFOLIO:**



<b>Distribución por Emisor</b>		
Produbanco	400,000.00	6.27%
Banco Del Pichincha - Aval	400,000.00	6.27%
Banco del Pacifico	600,000.00	9.41%
Banco Internacional	669,517.36	10.50%
Diners Club del Ecuador	1,009,503.65	15.83%
Dexicorp S.A.	53,566.24	0.84%
Centurio S.A.	50,000.00	0.78%
Sumesa S.A.	306,526.28	4.81%
Agripac S.A.	140,000.00	2.20%
Universal Sweet Industries	280,000.00	4.39%
Almacenes Boyaca	175,000.00	2.74%
Camposantos del Ecuador	108,000.00	1.69%
Alimentsa Alimentos y Dietas S.A.	13,593.71	0.21%
Plásticos del Litoral S.A.	115,000.30	1.80%
Corporación El Rosado S.A.	822,950.91	12.91%
Procarisa S.A.	22,500.00	0.35%
Tubos del Pacifico	212,160.47	3.33%
Telconet S.A.	71,150.00	1.12%
Difare S.A.	244,800.00	3.84%
Tia S.A.	92,000.00	1.44%
Fermagri S.A.	17,604.06	0.28%
Avicola Fernandez	112,500.00	1.76%
Titularización de Flujos Interagua	43,369.55	0.68%
Cuentas	415,746.19	6.52%
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>6,375,488.72</b>	<b>100.00%</b>

#### **Distribución de Portafolio por Plazo**

A la vista	6.52%
Hasta un año	65.05%
Hasta 2 años	15.15%
Hasta 3 años	11.24%
Hasta 4 años	2.04%

#### **Concentración Tipo Instrumento**

CDP	10.45%
AVALES	6.26%
CID	15.79%
PDA	15.92%
Cuentas	6.52%
Obligaciones Hasta 3 años	42.36%
Obligaciones Hasta 4 años	2.02%
Títulos Hasta 3 años	0.68%

## RESUMEN DE INVERSIONES

### 24 Instituciones:

1	Títularizaciones Privadas AAA	0.68%
5	Bancos e Instituciones AAA o AA	48.30%
17	Obligaciones Sector Privado AA o AAA	44.50%
1	Cuenta de Ahorro	6.52%
<b>24</b>	<b>Total</b>	<b>100.00%</b>

### IV. Impacto Social

Durante el 2016, fueron 1109 participantes que retiraron el total o una parte de sus fondos al cumplir 6 años desde el primer aporte. Esto significó más de \$1,317,621 en retiros, convirtiéndose en clientes satisfechos que retiran capital y rendimientos acumulados para diferentes propósitos. También se ha recaudado 1,475,914.00 en aportes para el Fondo,

TRANSACCION	Numero Participes	Total Retiro
RETIRO NO PROGRAMADO FALLECIMIENTO	14	11,088.33
RETIRO PARCIAL	711	963,569.31
RETIRO PROGRAMADO VIVIENDA	17	13,867.97
RETIRO TOTAL	367	329,096.19
<b>Total general</b>	<b>1,109</b>	<b>1,317,621.80</b>

Mes	Aportes Nuevos	Mes	Aportes Nuevos
<b>2016-01</b>	120,410.18	<b>2016-07</b>	121,859.13
<b>2016-02</b>	120,429.77	<b>2016-08</b>	124,317.96
<b>2016-03</b>	123,715.26	<b>2016-09</b>	122,466.37
<b>2016-04</b>	122,390.20	<b>2016-10</b>	124,031.82
<b>2016-05</b>	122,217.12	<b>2016-11</b>	120,311.25
<b>2016-06</b>	123,371.02	<b>2016-12</b>	130,393.92



## **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 2016: **US\$ 11,088.33 -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, 17 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 2016: **US\$13,867.97**

- **Atenciones Médicas Totales**

Los clientes de Prevenir gozan de atenciones médicas a través de los proveedores de los distintos planes ambulatorios y de salud que ofrece Admunifondos como complemento. Por ejemplo MEC (MÉDICOS EN CASA) atendió 224 casos en el 2016. 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.

## **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 2016, 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 ASISKEN 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.

## **V. Titularización Hipotecaria**

En el año 2016, ADMUNIFONDOS S.A. administró 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 2016 es US\$ 609.254.58 de capital. El Fondo de Contingencia y flujos acumulados suman \$ 290.719,16. Al cierre de Diciembre la cartera vencida incluyendo intereses se situó en US\$ 51.512,85 que representa el 6,38 % sobre la cartera total incluyendo intereses.

La Calificación de Riesgo se mantiene en AAA.

### **Titularización VIG-1**

Este proceso de Titularización fue concluido 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.

## **VI. Hechos Extraordinarios**

La Junta General de Accionistas, en sesión del 29 de Agosto del 2016, resolvió por unanimidad de sus asistentes elegir al infrascrito como Gerente General de la Administradora de Fondos ADM UNIFONDOS S.A., por un período de cinco años, con las atribuciones contempladas en el Estatuto Social de la compañía y demás normas jurídicas aplicables, en reemplazo del Sr. Luis Martínez Moure, quien renunció al cargo debido a sus múltiples compromisos adquiridos en los Estados Unidos de América.

## **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 para captar un mayor número de partícipes, y afiliados a los productos masivos de salud que generan el mayor impacto social.

- 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 especialmente para los afiliados en relación de dependencia.
- La Municipalidad podría coadyuvar en la difusión publicitaria del Fondo Prevenir para captar nuevos partícipes.



Carlos Vélez Freire  
Gerente General

4 de abril del 2017.