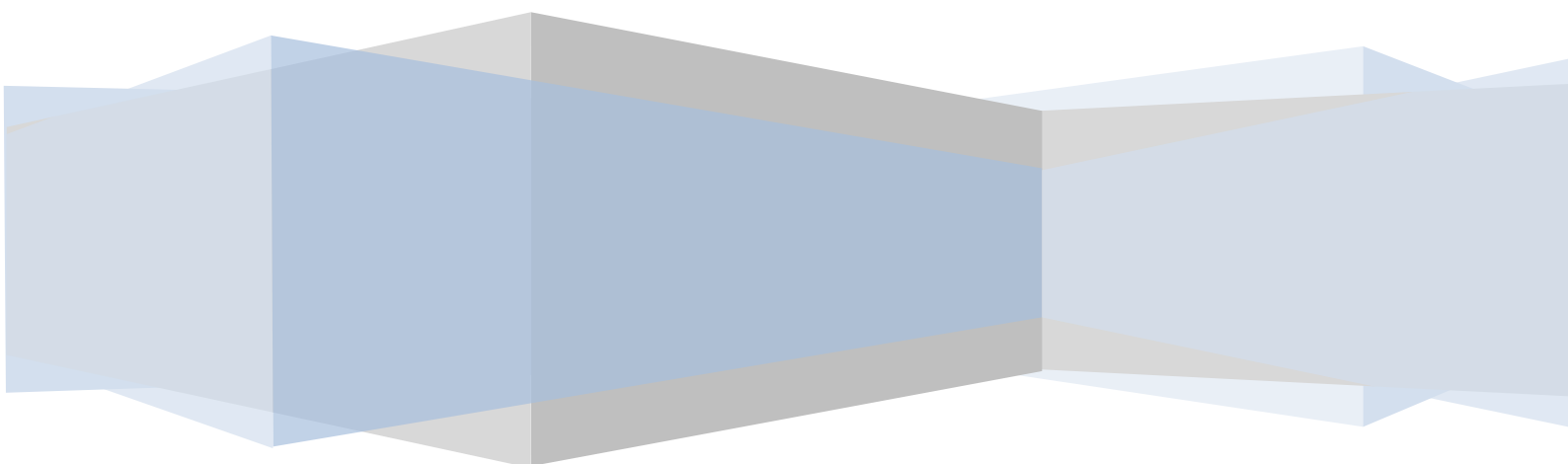


ADMUNIFONDOS

Administradora Municipal de Fondos y Fideicomisos

INFORME DE GERENCIA 2017



I. Perspectiva General

Durante el año 2017, según las proyecciones consideradas a inicio del período, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Ecuador creció el 1% el 2017 y crecería al 1,3% en 2018, en cambio según las cifras del BCE: el crecimiento del consumo en 2018 sería (1,3%) menor al **(4,5%)** del 2017 y en cuanto a la inversión éste año 2017 cayó al 13% mientras que en el año 2018 se espera se recupere creciendo al 3,6%. El sector de la producción por ejemplo cree que si bien la economía se recupera hay un retroceso en productividad, el crecimiento económico no tiene respaldo de las políticas del Gobierno Nacional (Telégrafo, diciembre 18 de 2017). En relación a la inflación anual, a diciembre 2017 se ubicó en -0.09%, desde 1970 ese indicador anual, que mide el INEC no se había presentado negativo sino hasta este año 2017 (Comercio, noviembre 08 de 2017).

En el análisis de la Población Económicamente Activa Nacional (PEA) a diciembre 2017 es de 8.1 millones de personas, se observa una afectación en el país, según el INEC, la tasa de desempleo pasó del 5.2% en diciembre del 2016 al 4.6% en diciembre del 2017, tomado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/webinec/EMPLEO/2017/Diciembre/122017M.Laboral.pdf>.

La tasa de empleo adecuado en 2016 era de 41.2% se ubicó en el año 2017 en 42.3%. La pobreza extrema pasó del 8.7% en el 2016 al 7.9% en el año 2017.

A pesar que el año 2017 presentó inestabilidad debido a la espera de las decisiones económicas del nuevo Gobierno y prácticamente la Economía fue una de las de más bajo crecimiento en América Latina, ADMUNIFONDOS ha logrado por octavo año consecutivo una utilidad sostenida al finalizar el período cerrando el décimo 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 oficial: <https://www.bolsadevaloresguayaquil.com/productos/alcierrre/30Diciembre17.pdf>.

El direccionamiento de la empresa se enfoca en el servicio de calidad, con una propuesta de valor que genera ventaja competitiva entre los proveedores para beneficio de los afiliados. Para el 2018 se apunta a la permanencia del cliente en el largo plazo y el incremento de sus aportaciones además de la captación de nuevos afiliados, trabajando en programas de fidelidad, mantenimiento de clientes y referidos.

En el 2017 se continuó trabajando 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, también la captación de clientes con tarjeta de crédito cuya permanencia de aportación en el tiempo es mayor.

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

Con la finalidad de posicionar la marca y beneficios entre las empresas se propone contactar a los mandos medios del área de Talento Humano con la finalidad de exponerles las ventajas de afiliarse al fondo por parte de los empleados de las instituciones que se visiten.

II. Situación Financiera de la Administradora

En el Balance y Estado de Resultados del 2017 se puede observar reducción en los gastos, por esfuerzos de eficiencia, produciendo utilidad muy cercana al periodo anterior. La mayor parte de gasto variable se ha destinado a la captación de nuevos partícipes.

- **Resultados:**

Resultados	2016	2017
<u>Ingresos Operacionales</u>		
Administración Fideicomisos	\$ 39,150.00	\$ 32,400.00
Encargos Fiduciarios	\$ 388,246.51	\$ 362,655.74
Manejo de cuentas y administración de Fondos	\$ 230,600.21	\$ 217,585.14
Rendimiento Inversión Fondo Prevenir	\$ 46,362.87	\$ 45,966.36
Otros	\$ 33,113.20	\$ 22,191.58
Total:	\$ 737,472.79	\$ 680,798.82
Indice de variación	\$ 100.00	\$ 92.32
<u>Gastos Operacionales</u>		
Personal	\$ 331,943.78	\$ 327,784.35
Honorarios	\$ 138,178.31	\$ 100,035.00
Servicios Varios	\$ 48,159.10	\$ 60,709.04
Gastos Generales	\$ 114,930.37	\$ 97,553.07
Impuestos y Contribuciones	\$ 25,728.79	\$ 20,731.14
Total:	\$ 658,940.35	\$ 606,812.60
Indice de variación	\$ 100.00	\$ 92.09
Utilidad	\$ 78,532.44	\$ 73,986.22

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 Participe y mayor impacto social.

En el caso del producto TENGO, a través de los encargos fiduciarios, viabiliza recaudaciones que producen ingresos para ADMUNIFONDOS 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 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, al igual que en años anteriores, 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.

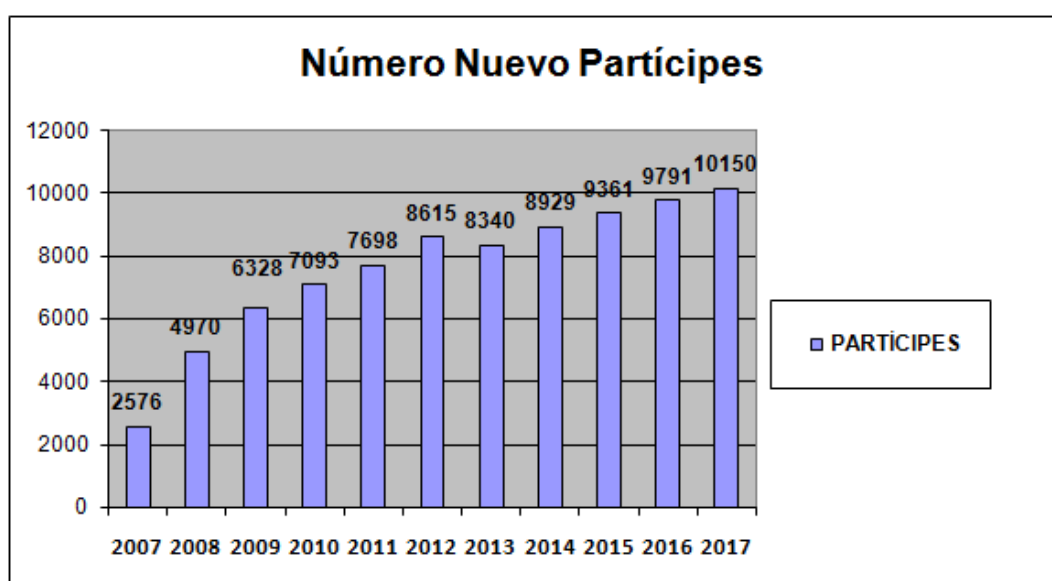
El mayor desafío que tiene la empresa es desarrollar canales de distribución más efectivos que permitan la afiliación de una mejor calidad de clientes, es decir clientes que aporten permanentemente.

III. Fondo Prevenir

En el 2017, Prevenir captó 477 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.

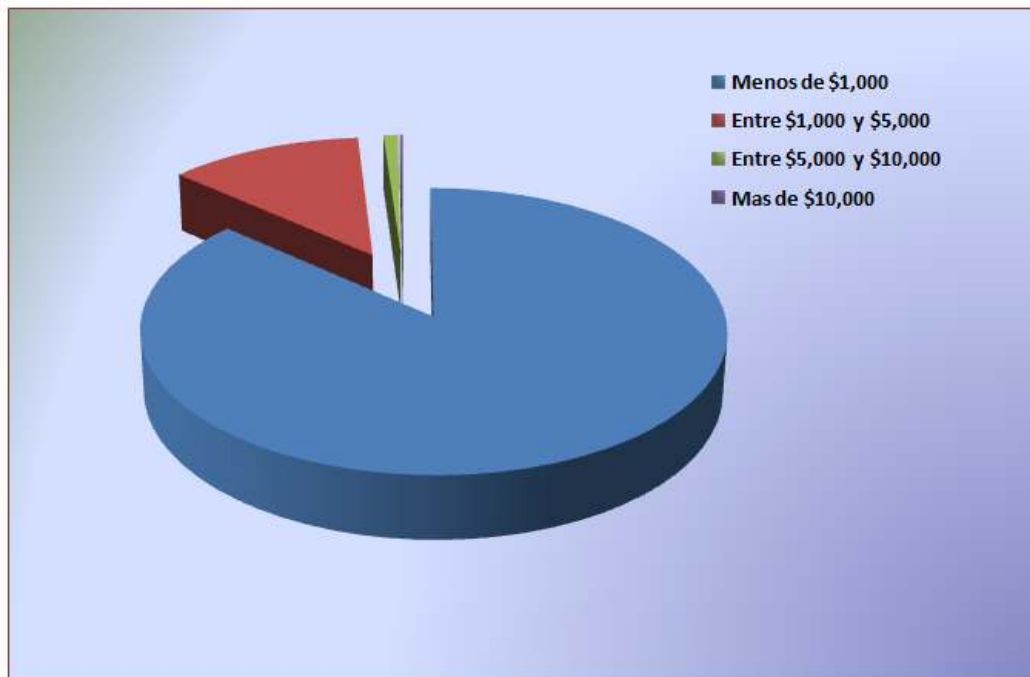
<u>Tiempo</u> <u>Reprogramado</u>	<u>Monto</u>	<u>Participes</u>
1	\$ 658,703.48	2,723
2	\$ 3,446.10	6
3	\$ 396,808.13	795
4	\$ 244.50	2
5	\$ 116.15	1
6	\$ 470.89	1
Totales :	\$ 1,059,789.25	3,528

Partícipes Nuevos

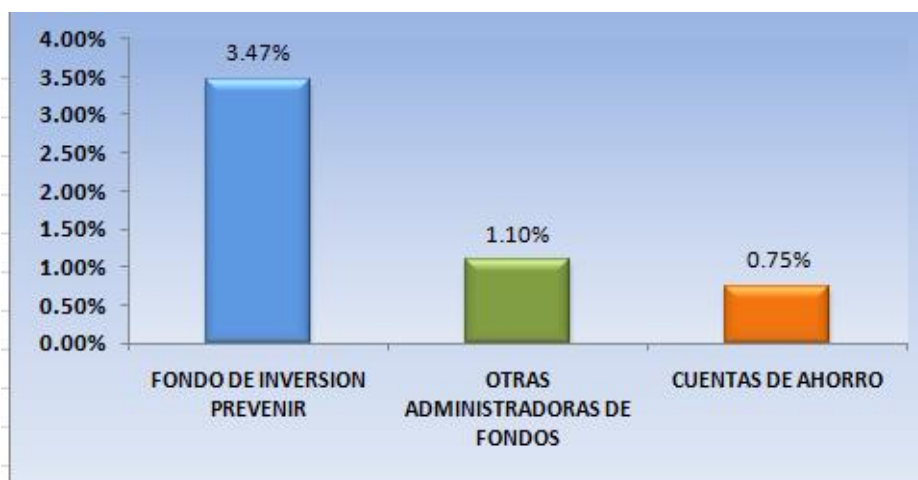


¡Seguimos creciendo en partícipes!...

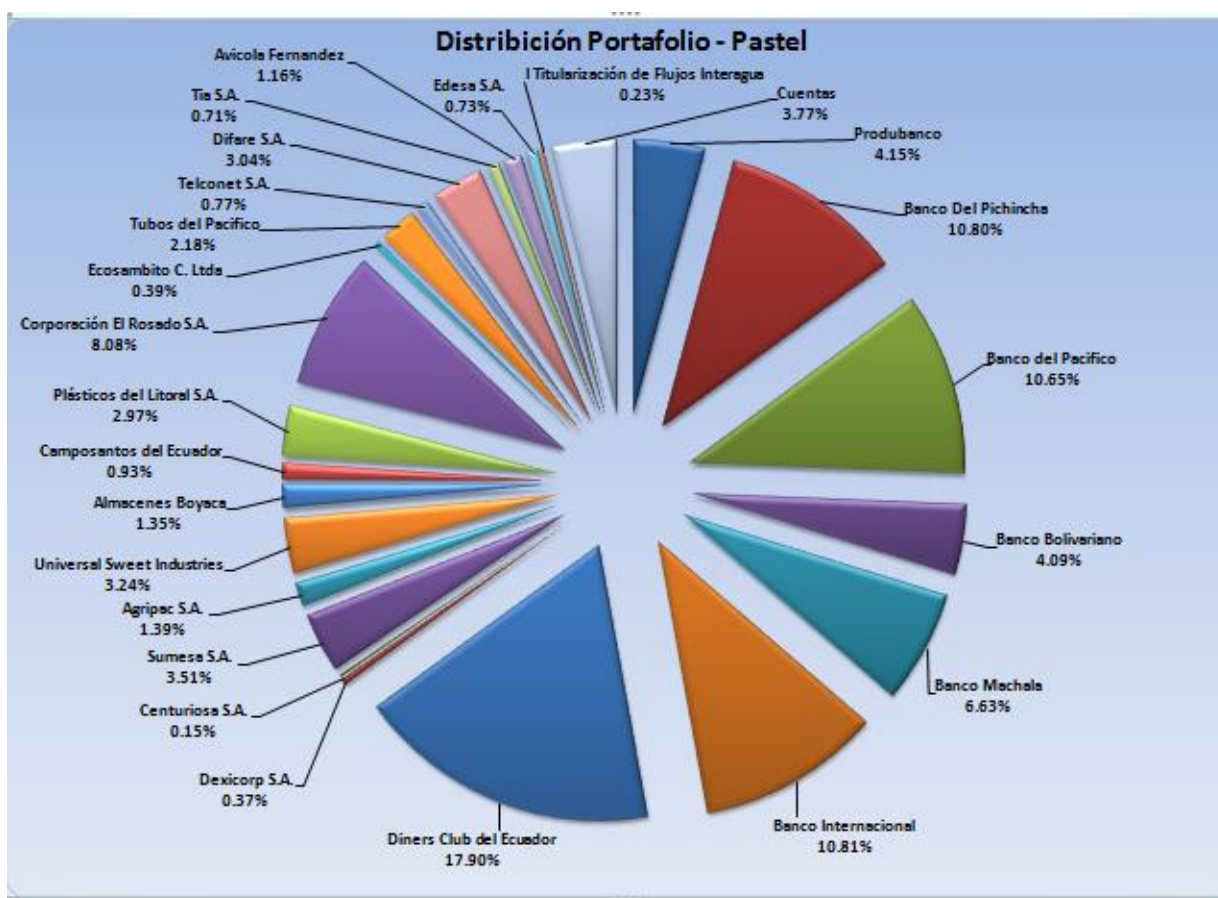
SEGMENTACIÓN DE PARTICÍPIES SEGÚN MONTO DE PARTICIPACIÓN EN EL FONDO.



Comparativo de Rentabilidad Promedio a Diciembre 2017



Portafolio



1. Distribución Portafolio Por Emisor:

Distribución por Emisor		
Produbanco	\$ 269,044.44	4.15%
Banco Del Pichincha	\$ 700,000.00	10.80%
Banco del Pacifico	\$ 690,500.00	10.65%
Banco Bolivariano	\$ 265,000.00	4.09%
Banco Machala	\$ 430,000.00	6.63%
Banco Internacional	\$ 700,879.30	10.81%
Diners Club del Ecuador	\$ 1,160,024.08	17.90%
Dexicorp S.A.	\$ 23,896.86	0.37%
Centuriosa S.A.	\$ 10,000.00	0.15%
Sumesa S.A.	\$ 227,452.46	3.51%
Agripac S.A.	\$ 90,000.00	1.39%
Universal Sweet Industries	\$ 210,000.00	3.24%
Almacenes Boyaca	\$ 87,500.00	1.35%
Camposantos del Ecuador	\$ 60,000.00	0.93%
Plásticos del Litoral S.A.	\$ 192,500.34	2.97%
Corporación El Rosado S.A.	\$ 523,695.74	8.08%
Ecosambito C. Ltda	\$ 24,999.98	0.39%
Tubos del Pacifico	\$ 141,440.28	2.18%
Telconet S.A.	\$ 50,000.00	0.77%
Difare S.A.	\$ 197,200.00	3.04%
Tia S.A.	\$ 46,000.00	0.71%
Avicola Fernandez	\$ 75,000.00	1.16%
Edesa S.A.	\$ 47,250.22	0.73%
I Titularización de Flujos Interagua	\$ 14,996.81	0.23%
Cuentas	\$ 244,467.06	3.77%
TOTAL ACTIVOS	\$ 6,481,847.57	100.00%

2. Distribución Portafolio Por Plazo:

Distribución de Portafolio por Plazo

A la vista	3.77%
Hasta un año	80.69%
Hasta 2 años	11.86%
Hasta 3 años	2.68%
Hasta 4 años	0.51%
Hasta 5 años	0.49%

3. Distribución Portafolio Por Instrumento:

Concentración Tipo Instrumento

CDP	32.19%
CDI	10.80%
CID	17.90%
DPF	4.15%
Cuentas	3.77%
Obligaciones Hasta 3 años	29.96%
Obligaciones Hasta 4 años	0.51%
Obligaciones Hasta 5 años	0.49%
Títulos Hasta 1 año	0.23%

4. Resumen:

RESUMEN DE INVERSIONES

25 Instituciones:

1	Titularizaciones Privadas AAA	0.23%
7	Bancos e Instituciones AAA o AA	65.03%
16	Obligaciones Sector Privado AA o AAA	30.97%
1	Cuenta de Ahorro	3.77%
25	Total	100.00%

IV. Impacto Social

Durante el 2017, fueron 30 partícipes que retiraron el total o una parte de sus fondos por fallecimiento de alguno de sus familiares o por adquisición de una vivienda.

<u>Transacción</u>	<u>Numero Partícipes</u>	<u>Total Retiro</u>
Retiro NO Programado Fallecimiento	17	\$ 27,423.68
Retiro Programado Vivienda	13	\$ 11,918.37
Total general	30	39, 342.05

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 2017: **US\$ 27,423.68 -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 2017, 13 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 2017: **US \$11,918.37**

• **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. 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 medicas 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 2017, 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 Alcívar) 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

Prestadores de Salud

Distribución de Partícipes que contrataron Planes de Salud en el 2017

PRESTADOR DE SERVICIOS	AFILIADOS (TITULARES + BENEFICIARIOS)
ATLAS	425
PICHINCHA	180
PLAN VITAL	72
ASISKEN	137
MEC	1107
CONTROL SALUD	17
MEDIKAL	590
MEDILINK	235
TRANSMEDICAL	6

**NÚMERO DE CLIENTES
(PARTÍCIPES MÁS AFILIADOS
COMO BENEFICIARIOS O
INCLUSIONES) 2017**

1550

PERIODO 2017	PRESTADOR DE SERVICIOS									TOTAL PARTÍCIPES QUE CONTRATARON BENEFICIOS ADICIONALES QUE OFRECE PLAN PREVENIR
	ATLAS	PICHINCHA	PLAN VITAL	ASISKEN	MEC	CONTROL SALUD	MEDIKAL	MEDILINK	TRANSMEDICAL	
	Cant.	Cant.	Cant.	Cant.	Cant.	Cant.	Cant.	Cant.	Cant.	
ENERO	33	0	11	7	57	4	15	10	0	137
FEBRERO	29	0	9	8	54	2	10	9	0	121
MARZO	36	0	7	7	90	1	32	12	0	185
ABRIL	37	0	9	7	133	2	64	15	0	267
MAYO	29	11	1	8	91	0	63	22	0	225
JUNIO	19	11	2	8	128	0	91	56	0	315
JULIO	20	28	8	25	117	1	55	28	0	282
AGOSTO	19	23	7	11	84	3	52	19	0	218
SEPTIEMBRE	20	17	7	5	90	3	55	23	5	225
OCTUBRE	86	20	10	25	97	0	74	12	0	324
NOVIEMBRE	70	41	1	16	109	0	48	17	0	302
DICIEMBRE	27	29	0	10	57	1	31	12	1	168
TOTAL POR PRESTADOR	425	180	72	137	1,107	17	590	235	6	

ATENCIÓN MÉDICA PRESTADA

INFORME ESTADÍSTICO DE SERVICIOS

<u>PRESTADOR DE SERVICIO</u>	<u>TIPO DE SERVICIO</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>TOTAL</u>
	Consultas Médicas	355	388
	Urgencias	28	
	Emergencias	5	

ATENCIÓN MÉDICA PRESTADA

INFORME ESTADÍSTICO DE SERVICIOS

<u>PRESTADOR DE SERVICIO</u>	<u>TIPO DE SERVICIO</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>TOTAL</u>
	Consultas Médicas	3577	8280
	Servicios Ambulatorios	4564	
	Cirugías	139	

1

¹ Fuente de Información: Datos estadísticos presentados por las Empresas de Salud.

ATENCIÓN MÉDICA PRESTADA

INFORME ESTADÍSTICO DE SERVICIOS MEDIKAL

<u>PRESTADOR DE SERVICIO</u>	<u>TIPO DE SERVICIO</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>TOTAL</u>
	Consultas Médicas	1818	5421
	Servicios Ambulatorios	3420	
	Cirugías	183	

ATENCIÓN MÉDICA PRESTADA

INFORME ESTADÍSTICO DE SERVICIOS

<u>PRESTADOR DE SERVICIO</u>	<u>TIPO DE SERVICIO</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>TOTAL</u>
	Consultas Médicas	995	1397
	Hospitalización	59	
	Reembolso	343	

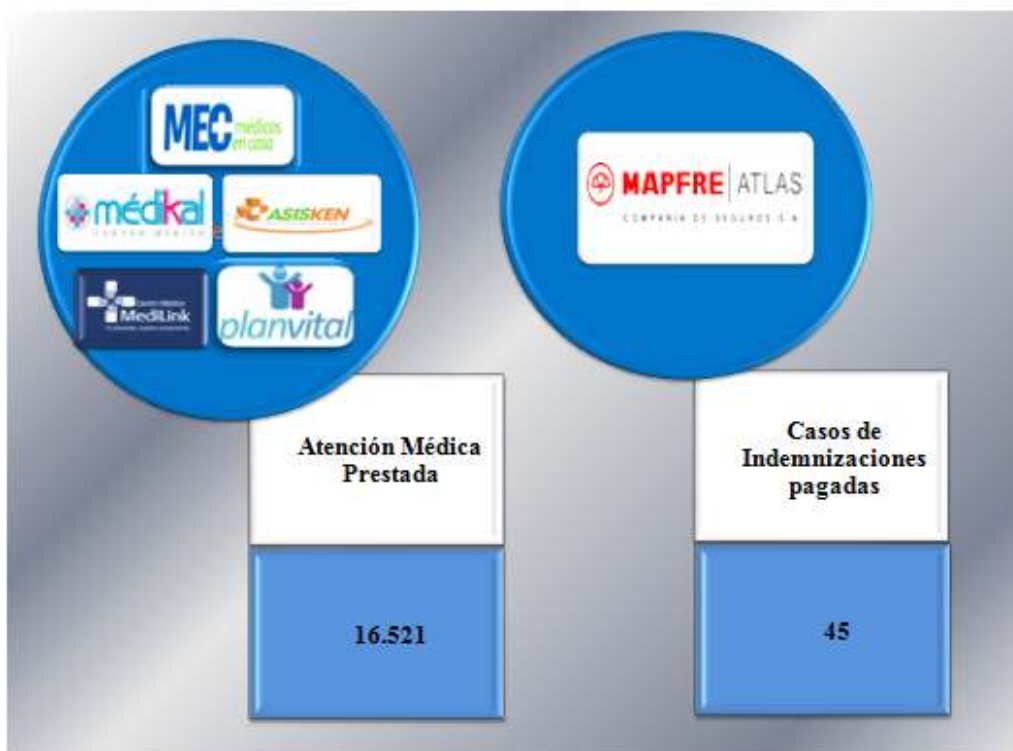
2

² Fuente de Información: Datos estadísticos presentados por las Empresas de Salud.



3

Total de Atenciones Médicas Prestadas y Casos de Indemnizaciones pagadas



³ **Fuente de Información:** Datos estadísticos presentados por las Empresas de Salud.

v. Titularización Hipotecaria VOLARE:

El total de la cartera al 31 de Diciembre del 2017 es US\$ 522.447,87 correspondiendo US\$412.355,67 de capital y US\$110.092,20 a interés. El Fondo de Contingencia y flujos acumulados suman \$ 452.875,95. Al cierre de Diciembre la cartera vencida incluyendo intereses se situó en US\$ 21.852,61 que representa el 4,18 % sobre la cartera total incluyendo intereses.

La Calificación de Riesgo se mantiene en AAA.

vi. Hechos Extraordinarios

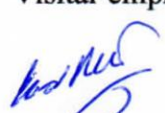
No se presentaron hechos extraordinarios.

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

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



Carlos Vélez Freire
Gerente General

05 de Abril del 2018

ⁱ **Nota:** En la época de elaboración del presente informe la Dirección Comercial visitó las siguientes empresas con el propósito de difundir el Plan Prevenir: Iroute, Rocnarf, Dirección Distrito Educativo Zona 8, Novacero, Mabe, Pronaca, Antonio Pino Ycaza, Interoc, Holcim, Envases del Litoral, Corporación La Favorita, Agripac, Linde, Mapreco, Ecolubri, Omaconsa, Furoiani, Pycca, Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil, Camaronera Songa.