

Quito, 31 de marzo del 2007.



**INFORME DE LA GERENCIA DE GRUPO FUTURO S.A.  
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**

**1.- Introducción.-**

En mi calidad de Gerente del Grupo Futuro me es grato presentar el Informe Anual de Labores correspondiente al año 2007.

La economía se desaceleró en el 2007 en comparación al 2006, especialmente por la producción de petróleo que se redujo un 9% en comparación al año anterior. La economía no petrolera sí tuvo un crecimiento del 4,5%, por lo cual en términos consolidados tuvimos un crecimiento del 2,7%, inferior al 3,9% del 2006 y sustancialmente menor que la mayoría de países latinoamericanos.

El sector público vino a participar con más énfasis al aumentar el gasto emergente en salud, educación, vivienda, salarios y aumento del Bono de Desarrollo, utilizando fondos de contingencia que anteriormente estaban reservados para contingencias petroleras y pagos de deuda externa. Esto favoreció a los sectores medios y bajos de la economía.

Cabe remarcar que el país cumplió con todas sus obligaciones de deuda externa, a pesar de lo que se había difundido en el sentido de que no se respetaría esos compromisos con el sector financiero internacional.

Durante el año se generó incertidumbre por el direccionamiento político percibido como adverso en la actividad privada y la modificación de leyes estratégicas como la Ley de Justicia Financiera que aplicó nuevos criterios a la fijación de tasas de interés. Esto, adicionalmente a un menor volumen de remesas de migrantes en el primer semestre, trajo una reducción temporal del crédito por parte del sector bancario, lo cual contrajo la demanda de vivienda y de bienes semi durables como es el sector automotriz. Hacia fines de año, las remesas evolucionaron positivamente junto con los depósitos de empresas, logrando un mayor volumen de depósitos bancarios que en el 2006.

La depreciación del dólar en relación a monedas fuertes y a los países vecinos no alcanzó a impulsar el flujo de exportaciones de manera contundente, al contrario, las importaciones si se contrajeron por esta razón. La evolución de la recesión norteamericana, tampoco ayudó a mejorar nuestras exportaciones.

La inflación terminó en un 3,32%, 0,45 puntos más que el 2006. Este incremento se reflejó principalmente en el grupo de alimentos y bebidas no alcohólicas, como resultado del incremento del precio internacional del trigo, de otros cereales y de la leche, por mayor consumo de China y otros países asiáticos y por la mayor demanda de productos agrícolas para la industria del biodiesel.

En los últimos meses del año alcanzamos a ver los pasos que está dando la Asamblea Constituyente, los mismos que se han plasmado en algunas nuevas leyes como la Nueva

Ley de Equidad Tributaria que se publicó en Diciembre del 2007 y otras propuestas que irán a plasmarse en un proyecto de nueva constitución para ser votado en referéndum por los ecuatorianos en el 2008. Todas estas acciones van a generar un ambiente de incertidumbre que caracterizará el entorno donde nos moveremos en este año.

## 2.- Grupo Futuro S.A.

Se presenta las siguientes cifras comparativas (Cifras en miles)

	2006	2007	% Variación
Utilidad Neta a disposición de accionistas	7.124	6.211	-12,8%
Dividendos Netos pagados a los accionistas	2.164	4.072	88%
Anticipos Tecniseguros y Medisystem	1.200	1.537	28%
Inversión en empresas	18.891	20.470	8%
Patrimonio	21.271	23.130	9%

Las cifras de GRUFUSA que se presenta a continuación corresponden al cierre del 2007, han sido revisadas por nuestros auditores externos Deloitte & Touche, no tienen notas adversas. Vale la pena anotar que todas las empresas donde el Grupo Futuro tiene inversiones, gozan de la misma condición.

Los Ingresos del año ascendieron a \$6,4MM (millones) y corresponden a las utilidades netas del ejercicio 2007 que le corresponden al Grupo Futuro (GF) según el porcentaje de participación que este tiene en cada una de ellas. La disminución corresponde principalmente a que los dividendos repartidos por las empresas en el 2007 fueron mayores que los repartidos en el 2006. De igual manera esta cifra refleja la pérdida en la inversión de Inm. Invernal debido a la venta del Edificio Tecniseguros Quito.

Estos ingresos provienen de las utilidades netas, después de impuesto a la renta y participación de trabajadores de nuestras inversiones en las compañías aseguradoras e inmobiliarias y en una mínima parte de nuestra inversión en Prohubanco.

Los gastos de administración de GRUFUSA tuvieron un incremento por contribuciones a la Superintendencia de Compañías, patentes municipales y al impuesto del 1,5/1000 y amortización del año completo del goodwill correspondiente a la inversión en Equivida. Los intereses ganados prácticamente se compensan con los intereses pagados, lo cual nos lleva a una Utilidad Neta de \$6,211 millones correspondiente a un decrecimiento del 12,8% en comparación al 2006.

El Balance cerró con un total de \$27,9 millones en activos que corresponden principalmente a las inversiones permanentes en las compañías, valor que creció de \$18,9 a \$20,5 millones. Los préstamos del Grupo Futuro a Metropolitan Touring y a ETICA suman \$2,5 MM: \$1,1MM de fondos propios del GF y \$1,4MM, tomados por el GF de los bancos y prestados a ETICA.

Al cierre del 2007, el Grupo Futuro tiene cuentas por cobrar a Inmobiliaria Invernal S.A., por \$1,485M, fondos que permitieron concluir el nuevo edificio Metropolitan Touring e incrementar el área de bosque primario en Mashpi, donde tenemos programado un proyecto de lodge ecológico, como sigue:

Saldo al cierre 2005		0
Préstamos de GF a favor de Inm. Invernal (Ed. MT)	1.063.001	
Saldo al cierre 2006		1.063.001
Préstamo para compra Mashpi (CBurneo)	137.000	
Préstamos de GF a favor de Inm. Invernal (Ed. MT)	285.000	
Saldo al cierre 2007		1.485.001

Los pasivos totales de GRUFUSA llegan a \$4,8 millones. La deuda a bancos en sus porciones corrientes y de largo plazo suma \$2,9 millones, de los cuales \$2,8 millones han sido prestados a ETICA (Metropolitan Touring) y el saldo se le debe a Produbanco por las acciones de Equivida, endeudamiento que quedará totalmente cancelado el 21 de mayo del 2008.

El Patrimonio creció a \$23,1 millones, un 9% en comparación a los \$21,3 millones del año pasado.

### **3.- Compañías de Seguros del Grupo.-**

El mercado asegurador ecuatoriano tuvo una producción de 678 MM de dólares en el 2007, lo que corresponde al 2,71% del PIB (1,5% en el 2006) y representa un 10% de crecimiento en relación al 2006 (\$616 MM en el 2006 y \$543 MM en el 2005). El volumen de seguros de vida y accidentes personales fue de \$126MM y \$552MM en generales con un 26% y 7% de crecimiento respectivamente. Para comparar, Colombia produjo \$3200 MM y Perú \$2000 MM en el 2007.

El grupo de mayor peso sigue siendo vehículos con un 30% de participación, debido a la importante cantidad de automotores nuevos que cada año salen a circulación, 90.000 en el 2006 y 91.500 en el 2007, la gran mayoría fueron asegurados para respaldar los créditos, con un estimado de \$35MM en primas. El segundo en importancia es el seguro de vida en grupo con un 14% de participación.

En el 2007, las 11 compañías más grandes, de las cuarenta y cuatro existentes emitieron el 55,9% de las primas, Seguros Equinoccial ocupa el segundo lugar con una participación del 9,3% del total, después de Colonial (11,5%). Cabe remarcar que Seguros Equinoccial asegura solamente a clientes del sector privado, lo que hace muy meritoria la participación lograda.

Otro hecho que vale puntualizar es que el patrimonio de las 44 aseguradoras registradas en Ecuador suma 195 millones de dólares, por lo cual podrían emitir \$1.174 MM en primas. Entre todas emitieron \$678 MM lo que muestra una capacidad sobrante superior al 70%. Esto genera una competencia malsana y una guerra de precios que pone en riesgo al cliente que eligió la aseguradora de prima más baja sin analizar la solidez de las empresas.

Las cuatro compañías del sector seguros, en las que tenemos inversiones generaron \$ 6,4MM de Utilidad Neta para el Grupo Futuro, después de impuestos y participación a trabajadores, valor que representa un 13% de crecimiento con relación al 2006 y un sobre cumplimiento del 2% .

Esto fue posible gracias al inmenso esfuerzo de las gerencias y de sus equipos en todas las compañías permitiendo rebasar las metas en las áreas comerciales, para quienes va nuestro reconocimiento.

#### ***SEGUROS EQUINOCCIAL S.A.:***

SESA tuvo una producción de \$62,8MM en el 2007, un 7,5% más que el 2006. Su estrategia desde hace algunos años ha sido retener una proporción creciente del negocio por lo cual en el 2007 retuvo \$21MM (33% de su producción) en comparación a \$15,8MM (27%) en el 2006. Los ramos de mayor retención fueron vehículos \$10,9MM, Transporte \$3MM e Incendio \$2,1MM.

Su Plan Estratégico contempla crecer en el segmento de individuales, consolidarse en el corporativo y mantener el segmento internacional. Los resultados en el 2007 muestran un crecimiento del 17% al 23% en individuales, el corporativo se mantuvo en el 42% y los negocios internacionales bajaron del 43% al 35%.

La siniestralidad incrementó en 8,71% (54,43 % y 63,14% en 2006 y 2007 respectivamente), debido al ramo vehículos y transporte, que pesó en el promedio. SESA espera controlar la siniestralidad vehicular a través de la creación de una mecánica de última tecnología que permitirá controlar el costo de reparación, para lo cual ya compró un terreno en Av. Eloy Alfaro, cerca del Comité del Pueblo, en \$1,2MM. Adicionalmente va a constituir una empresa espejo, la cual será la propietaria de los equipos de la mecánica, para lo cual va a hacer una emisión de obligaciones por \$1,5MM. Debería comenzar a operar en junio 2008. El permanente trabajo de auditoría de vehículos, concretamente en la comparación de proformas contra facturas pagadas, permitió ahorrar \$690M.

Después de un importante control de gastos administrativos SESA logró generar Utilidades a disposición de los accionistas de \$1,8MM, 6,8% superiores al 2006 (\$1,7MM).

Vale remarcar que las inversiones financieras y depósitos bancarios de SESA, representan el 59% del total del Grupo Futuro. El Comité Financiero conformado por los Gerentes Financieros de las empresas más el Gerente del Grupo Futuro, supervisa mes a mes la seguridad y rentabilidad de las mismas.

SESA espera repartir al G Futuro \$1,4MM en diciembre del 2008, correspondientes a Utilidades del 2007.

#### ***MEDISYSTEM HOLDING S.A.: SALUD S.A. – LATINOMÉDICAL S.A.***

Este es el primer año de gestión de Medisystem Holding S.A., de la cual el Grupo Futuro tiene el 60,08% del capital. Esta nueva compañía agrupa los negocios de la salud del Grupo Futuro. Como holding está conformada hasta ahora por dos subsidiarias: SALUDSA que concentra el negocio de medicina prepagada y LATINOMÉDICAL S.A., creada en el 2007 para independizar los servicios médicos que hasta entonces ofrecía SALUDSA a través de puntos médicos familiares.

Como tal, Medisystem, lidera de manera estratégica el crecimiento del grupo de empresas que se ocupa de la salud, especialmente en lo que corresponde a la conformación de nuevos proyectos, asistiendo a sus subsidiarias en asuntos legales y también otorgando el soporte en diversas actividades de responsabilidad social que las empresas y su personal han propuesto.

En el 2007 Medisystem ha analizado los mercados peruano y venezolano, el turismo médico y los servicios de medicina prepagada para los familiares de los migrantes en España. Trabajó en la factibilidad del proyecto de enlace y manejo de información entre prepagas y prestadores médicos, entre otros. Cabe remarcar la dedicación de su presidente ejecutivo en la solución del problema surgido con el Seguro Social Campesino que sigue pendiente hasta la fecha como también los logros alcanzados en el juicio contra Saludcoop.

#### ***SALUD S.A.***

Los Ingresos de Salud llegaron a \$59,5MM que representan un 8% de incremento sobre el año 2006 (\$55MM), valor que se sustenta en los dos segmentos principales: Seguros de Personas que alcanzó el 62% de los Ingresos Totales (49% en el 2006) y Seguros Corporativos 38% de los ingresos.

La siniestralidad de la compañía incrementó en 1%, a 66,2% y los Gastos de Administración en \$1MM en relación al año anterior. Cabe remarcar que SALUDSA entró en un plan de intensa contratación de vendedores que llegó a 300 personas a mediados del 2007, las mismas que en pocos meses fueron reducidas a 200 con el fin de tener una organización más eficiente. Esta reducción "a tiempo" permitió consolidar un excelente cuerpo de ventas que logró los resultados antes mencionados. Esto generó \$3,8MM de Resultado Operativo, cifra muy similar al 2006. Este valor fue mejorado por una buena gestión de inversiones.

Medisystem espera repartir al G Futuro \$1,4MM en cinco cuotas iguales a partir de marzo 2008.

#### ***LATINOMEDICAL S.A.***

Fue en el 2007 se dio nacimiento a PROMOTORES MÉDICOS LATINOAMERICANOS S.A., LATINOMÉDICAL S.A., luego que se detectó la creciente necesidad de servicios médicos de calidad por parte de la gran población y la profunda brecha entre los costos ascendentes de la tecnología de punta, la escasa cobertura de los servicios de salud, la falta de equidad, eficiencia y calidad de los mismos, para ese grupo humano.

Posteriormente se detectó que para los usuarios existe la expectativa de lo siguiente:

- Médicos con experiencia
- Centros médicos modernos, bien ubicados y con horarios extendidos
- Servicio al cliente, y
- Calidad en la prestación.

Estos parámetros guiaron el nacimiento de la compañía, la cual recibió inicialmente los puntos médicos familiares existentes en SALUDSA, a través de una escisión, a los cuales se han incorporado nuevos centros de servicios, llegando a siete en todo el país: 3 en Quito, 3 en Guayaquil y 1 en Cuenca, de los cuales, los últimamente incorporados se ubican en el Mall del Sol en Guayaquil, Centro Comercial Nogales en Cuenca, Centro Comercial San Luis y Granados Outlet en Quito. Estos centros son atendidos por 125 médicos de diferentes especialidades y su personal paramédico, sus procesos han sido depurados mediante la tecnología Lean, están normados bajo certificaciones ISO y su calidad tiene control externo a través de Prevecal de España.

Sus cifras financieras son el reflejo de la bondad de su operación, de las cuales destacamos:

- Ingresos operacionales de \$6,3MM, frente a un presupuesto de \$ \$5,9MM
- Costos operacionales de \$3MM correspondientes al 48% de las ventas. Se presupuestó un 50%
- Gastos de administración y ventas de \$2,2MM, 4% superiores al presupuesto debido a los costos de arriendo en Granados y San Luis.
- Utilidad antes de impuestos y participación de \$1,092M frente a \$1,030M (6% por encima del presupuesto).
- La utilidad neta después de impuestos y participación llegó a \$675M.
- El Balance refleja una razonable relación de liquidez de 1,1 entre Activos y Pasivos Corrientes y una estructura solvente de 0,5 / 1,0 entre pasivos y patrimonio.

### ***TECNISEGUROS S.A.***

Es duro comparar los resultados del año 2007 con los excelentes logros del 2006, sin embargo, a pesar de la incertidumbre que algunos lineamientos de gobierno provocó en la economía y en las empresas, el equipo de trabajo logró cifras muy cercanas a su presupuesto.

Se puede enumerar algunos hechos principales que afectaron los resultados de Tecniseguros en el 2007:

- El volumen de producción con GMAC alcanzó a \$18MM en comparación a \$22,4MM presupuestados, lo que redujo las comisiones brutas en \$460M.
  - Se perdió al cliente Andes Petroleum, debido a una decisión de su casa matriz que contrató un nuevo corredor para su operación mundial. La cuenta generaba comisiones de \$150M al año.
  - Se perdió al cliente Grupo Nobis de Guayaquil, que dejaba comisiones de \$100M al año.
  - La comisión promedio mejoró de 13,98% en el 2006 a 14,2% en el 2007.
-

- La administración hizo considerables esfuerzos por mantener el Gasto Administrativo bajo control, logrando un 61,24% de los ingresos netos en comparación al 61,62% del 2006.

Sus principales cifras muestran:

- Facturación de \$80MM, frente a \$86,9MM presupuestados y \$85,6MM en el 2006
- Recaudos de \$80,3MM, frente a \$86,9MM presupuestados y \$84,6MM en el 2006
- Ingresos Netos de \$8,1MM frente a \$9,3MM presupuestados y \$8,9MM en el 2006
- Utilidad Neta de \$2,2MM frente a \$2,5MM presupuestados y \$2,2MM en el 2006

La liquidez de la compañía permanece en una situación óptima de 2,20/1,00 entre Activos y Pasivos Circulantes como ha sido su trayectoria. Esto le ha permitido hacer anticipos de dividendos sin afectar su operación. En cuanto a su solvencia, la relación 1/1 entre Pasivo Total y Patrimonio muestra un manejo conservador y sólido por parte de la Administración.

Tecniseguros espera repartir al G. Futuro en abril próximo \$526M, correspondiente al saldo de utilidades el 2007, más dos anticipos de \$600M cada uno por utilidades 2008 en julio y octubre próximos.

### ***EQUVIDA S.A.***

Si se toma en cuenta las primas vendidas en seguros de vida y de accidentes personales, Equivida fue la tercera compañía en el mercado ecuatoriano, al igual que en el 2006, con un 15% de participación equivalente a \$16,1MM (\$12,8MM en el 2006), lo que representa un 26% de crecimiento. El primaje se distribuye de la siguiente manera:

Vida Grupo	61%
Vida Individual	5%
Accidentes personales	34%

Los Ingresos Totales: primas más liberación de reservas y otros ingresos sumaron \$24,9MM en el 2007, en comparación a \$19,3MM en el 2006. Un 29% de crecimiento.

Las Utilidades Netas llegaron a \$2,2MM en comparación a \$1,4MM en el 2006 (61% superior).

Estas pocas cifras muestran la eficacia con que ha trabajado la administración, lo cual se puede resumir en lo siguiente:

La número tres en Vida Individual (\$807M) con 7% del mercado, la número dos en Vida Grupo con un 14% del mercado y la número 2 en Accidentes Personales con el 13% del mercado.

Llevó a cabo talleres de Lean Office para las áreas de negocios, cobranzas, administración de contratos y reaseguros, proceso del que justamente derivó la necesidad de la reestructuración de las funciones del área de negocios.

La productividad por empleado mejoró en un 19%, es decir de 249 mil en el 2006 a 296 mil dólares durante el año 2007. La inversión en capacitación, sumó los US\$56 mil dólares, un 18% menos que en año anterior debido a que en el año 2006, una importante suma se destinó a culminar la Escuela de Ventas y Liderazgo.

En el ramo de vida individual, se destaca la reformulación del producto de vida universal, que Equivida comenzó a comercializar a partir de julio. Con esta producto modificado se obtuvo mayor competitividad del producto, tanto para el cliente final, reflejado en una menor prima comercial; mayores fondos a acumularse a través del tiempo y mayor flexibilidad en su manejo operativo y también para el broker, quien obtiene mayores comisiones.

En el ramo de seguros colectivos, la cartera creció a un ritmo mayor al estimado, por dos razones: a) con los mismos contratantes por un incremento de sus montos asegurados, nuevas coberturas, etc. y b) por una menor pérdida de pólizas que se estimó que no se renovarían.

El área comercial concretó dos importantes negocios masivos: Segufloor, un producto para la fuerza laboral del sector florícola, con coberturas de accidentes personales y de atención médica básica en consultorios con convenio para el efecto. Así mismo, un seguro masivo para una cadena de electrodomésticos a nivel nacional, cuya comercialización se inició en el último trimestre y se espera que genere mayores frutos en el año 2008.

El departamento de sistemas desarrolló soluciones que mejoran la comercialización de productos masivos y también innovaciones sustanciales en el sistema de facturación ej. el cliente genera su factura una vez completado los datos correctamente, entre otros.

La relación contractual con sus reaseguradoras sigue sin mayores cambios.

Equivida repartirá \$720M en abril próximo, correspondiente a utilidades del 2007.

#### **4.- Inversiones Inmobiliarias:**

##### ***INM. INVERNAL S.A. – INMOBILIARIA LAS PALMERAS S.A.***

Inmobiliaria Invernal pasó a ser propietaria del terreno de 3500 m<sup>2</sup> ubicado en Av. Las Palmeras y Orquídeas por la compra de Inmobiliaria Las Palmeras S.A., INPALM, terreno que terminó costando \$500M con todos los gastos inherentes a esa compra, lo que representa \$143/m<sup>2</sup>.

En el 2007, se comenzó el trámite de fusión de INPALM, en Inmobiliaria Invernal S.A., con el propósito simplificar la administración y disminuir gastos innecesarios de dos compañías con similar objeto social, trámite que Pérez Bustamante y Ponce concluyó en marzo del 2008.

En Diciembre del 2007, Inmobiliaria Invernal vendió el edificio ocupado por Tecniseguros en Quito al CONESUP, en \$1,475M, gracias a la constante gestión hecha por la gerencia de Tecniseguros por más de dos años con el fin de salir de un área que

---

está siendo ocupada por oficinas de la administración pública y ofrecer un lugar más cómodo a sus clientes. Esta transacción ocasionó un impuesto a la renta extraordinario de \$ 407M que tenemos que pagar en el 2008, y una reducción de los ingresos al no recibir el arriendo de \$ 22M al mes.

Por lo anteriormente expuesto, Inmobiliaria Invernal tuvo una pérdida de \$289M.

De los fondos recibidos por la venta, \$1200M fueron prestados a Etica S.A., a una tasa del 11 %, a seis años plazo.

Al momento seguimos buscando la mejor solución para restablecer las oficinas de Tecniseguros Quito, sin embargo nos enfrentamos a costos de construcción mucho mayores a los del Edificio Metropolitan Touring. Para las nuevas oficinas tenemos aprobado por parte del Banco del Pacífico, un financiamiento de \$1,2MM a 6 años plazo con 1 de gracia al 10,5% p.a., con la hipoteca existente del Edificio Metropolitan Touring.

#### **5.- Inversiones Florícolas:**

Las plantaciones no han generado utilidades en el 2007 y lo mismo sucedería en el 2008 a pesar de una mejor producción para este año. Hemos monitoreado permanentemente la gestión, sin embargo las nuevas variedades que remplazaron a plantas adultas llegarán a mayores niveles de producción en el 2008, pero el incremento de sueldos, hará que esa mayor productividad se anule. Los remplazos de variedades seguirán en los años venideros y de igual manera se estima que los costos laborales mantendrán su tendencia creciente.

No vemos en el horizonte que se repitan los varios años de buenos resultados e importantes dividendos que los accionistas tuvieron en el pasado.

Las principales cifras muestran lo siguiente:

Los tallos vendidos bajaron de 11,3MM a 10,9MM en el 2007,

Los ingresos permanecieron casi iguales: \$4,9MM en el 2006 y \$5MM en el 2007

Las pérdidas de \$424M en el 2006, pasaron una situación prácticamente de equilibrio con utilidades netas de \$58M para nuestros accionistas en el 2007 principalmente por un mejor precio de 46 centavos por tallo en comparación a 44 centavos en el 2006.

Un mejor futuro se daría exclusivamente a través de economías de escala por una mayor área de plantación que obligaría a los accionistas a importantes inversiones.

#### **6.- Fondos de inversión:**

Las cuatro aseguradoras cerraron el año 2007 con US \$34,7MM en inversiones en comparación a los US \$30MM del 2006 (16% superior). De esta cifra, US \$29,7MM estaban invertidos en el país y US \$5MM en el exterior.

Las inversiones son diversificadas en diferentes instrumentos y en muchas instituciones, las mismas que son previamente analizadas por el comité financiero de tal manera de evitar concentraciones y riesgos no deseados. Al cierre anual la mayor concentración es de \$3.7MM en instrumentos del Banco MMJA, \$3.2MM en instrumentos y acciones del

Banco del Pichincha e instituciones relacionadas, \$3.9MM en instrumentos y acciones del Produbanco y \$2,9 MM en acciones de La Favorita.

### **7.-Proyectos:**

En las reuniones de accionistas llevadas a cabo en Arashá (abril 2006) y en Papallacta (julio 2007), se le encargó a la administración del Grupo Futuro, la estructuración de proyectos rentables para invitar a los socios a invertir sus excedentes. En cumplimiento de dicha Misión hemos trabajado en los siguientes proyectos:

#### **BARCO LA PINTA:**

Este proyecto promovido por el Grupo Metropolitan Touring fue valorado inicialmente en \$6MM. Se compró el casco en abril del 2007, su conversión fue concluida en diciembre del 2007 según cronograma y pudo comenzar a navegar exitosamente a mediados de marzo del 2008 después de resolver algunos problemas burocráticos con las autoridades del Parque Nacional Galápagos.

El costo final de esta inversión fue de \$12,4MM, debido a reparaciones necesarias que no fue posible evaluar en el momento de la compra, y a los acabados de lujo, por lo que fue necesario llevar a cabo en el Grupo Futuro la gestión financiera y bancaria para obtener los recursos faltantes. Esto fue posible gracias a la bondad del proyecto, al respaldo y solidez de las empresas del Grupo, a la solvencia moral y económica de los accionistas que aportaron fondos y garantías y a la buena disposición de los bancos.

La estructura de final de financiamiento fue la siguiente:

Fondos de ETICA	10%
Fondos de accionistas	30%
Préstamos Bancarios	60%

#### **HOTEL CASA GANGOTENA:**

En el año 2007 se ha concluido los planos arquitectónicos, los de decoración y los de las ingenierías correspondientes para llevar a cabo este proyecto de hotel boutique, en la Calle Bolívar y Cuenca, frente a la plaza de San Francisco, en Quito. Los planos se encuentran en el Municipio de Quito para su aprobación y permiso de construcción. Estimamos dos años para la construcción del hotel con 31 habitaciones donde se canalizará principalmente una parte del flujo turístico que recibe Metropolitan Touring. Hemos analizado que solo este flujo permitirá una ocupación inicial del 65%, la cual crecería hasta el 85% al quinto año de operación.

Los flujos proyectados y descontados a una tasa del 22,8% muestran una TIR del 23,8% para el accionista y del 13,7% para el proyecto. El VAN del proyecto es \$ 158M. Por estas razones se propone a los señores accionistas ir adelante con este proyecto.

El presupuesto de inversión revisado suma \$6,5MM, como sigue:

\$1MM de terreno, \$0,5MM de intereses en el período de gracia y \$5MM de costo de construcción y mobiliario.

Esto se financiaría de la siguiente manera:

\$2,4 MM aportado por los accionistas

\$0,5 MM intereses de gracia aportado por los accionistas y  
\$3,6 MM con financiamiento CFN (8 años más 2 de gracia, 9,8% p.a. reajutable)

Este inmueble está registrado en los libros de Inmobiliaria Invernal, sin embargo será vendido a ETICA, quién llevará a cabo la reconstrucción y la operación del hotel. Los aportes de los accionistas se verán reflejados en aportes de capital en ETICA.

#### **PROYECTOS SOCIALES – PLAZA DE SAN FRANCISCO:**

Con el Municipio de Quito y con el Museo de Arte Precolombino El Alabado (Calle Cuenca y Bolívar), se ha puesto en marcha un convenio de colaboración que permite mantener la Plaza de San Francisco en buenas condiciones de limpieza.

Respaldados en este convenio, el FONSAL ha acondicionado la primera batería sanitaria en la calle Cuenca, junto al convento y las dos empresas privadas se han obligado a mantener la limpieza, dando un servicio gratuito a los transeúntes, así como también a barrer la plaza y las calles aledañas desde las 6 AM hasta las 6PM los siete días de la semana. El FONSAL debe habilitar una segunda batería.

Bajo este plan de acercamiento, el Municipio de Quito ha ofrecido una serie de mejoras para el sector, comenzando con la remodelación de la Calle Cuenca entre la Av. 24 de Mayo y la Calle Bolívar, trabajo que comenzaría en junio próximo, cuando terminen las lluvias y estaría concluido en este verano, antes de la inauguración del Museo del Alabado. El modelo a seguir es el mismo de la calle García Moreno.

Se ha contratado con GESCULTURA la elaboración de un diagnóstico del tejido social del área de San Francisco, con el fin de desarrollar proyectos de rescate social y valoración del patrimonio cultural y artístico del área por parte de las personas cercanas a la plaza. El diagnóstico está concluido y convertido en planes de acción.

Para llevar a cabo este plan, se ha diseñado el programa GUARDIANES DEL PATRIMONIO, enfocado a los comerciantes, ocupantes, estudiantes, moradores y personas de la tercera edad, el cual tendrá 9 meses de duración y un costo de \$53M. Se va a financiar con aporte de \$19M compartido entre (ETICA y PRONACA) y se espera obtener el resto de parte de INNOVAR (BID-Municipio de Quito). La consecución de estos objetivos permitirá tener un entorno más seguro, más limpio y más querido, lo cual contribuiría a que los dos proyectos (museo y hotel) sean bien recibidos y cuidados por los vecinos y por los transeúntes.

#### **MASHPI:**

En marzo del 2007, Inmobiliaria Invernal S.A. invirtió \$137M en la compra de 1060 hectáreas de bosque primario en Mashpi a Inmobiliaria Buse, con el fin de evitar vecinos indeseados y de completar el área donde queremos desarrollar un proyecto de lodge ecológico, el mismo que será presentado a los señores accionistas una vez que esté totalmente estructurado y evaluado. Los fondos fueron aportados por el Grupo Futuro a Inm. Invernal.

#### **OTROS PROYECTOS:**

A través del 2007 se ha analizado otros posibles proyectos, los mismos que han ido abortando por diversas razones.

---

El nuevo edificio para Tecniseguros junto al actual edificio Metropolitan Touring, actualmente está en estudio, dado que los presupuestos de construcción directa, solicitados a tres compañías constructoras están en el orden de \$1,9 MM, incluido \$100M de honorarios y más \$230 de IVA. Esto llega a un desembolso de \$2,2MM aproximadamente, por lo cual se está evaluando una mejor alternativa.

Se evaluó la generación de electricidad y la refinación de petróleo, pero se detuvo el análisis debido a la fuerte intervención que el actual gobierno deja ver en muchos aspectos de esos negocios.

Se analizó la siembra de jatropha o piñón y la producción de biodiesel. De igual manera no se siguió adelante, al analizar la forma de participación presentada por la contraparte y el alto monto de la inversión. En ese momento se estaba canalizando todos los recursos en La Pinta, sin embargo se continuará en esta línea dado las ventajas del país para su cultivo y los altos costos de los combustibles que deberían dar una alta rentabilidad al proyecto.

Se recibió una oferta de terrenos en el páramo rumbo a Papallacta, con vertientes de aguas termales. La posibilidad de un SPA de alta calidad parecía viable, sin embargo desistimos una vez analizados la calidad y cantidad del agua, la ubicación y conformación de los terrenos.

#### **8.- Gestión Financiera:**

Aunque formalmente la operación turística no pertenezca al Grupo Futuro, de manera práctica su operación y sus proyectos influyen de manera muy importante en los accionistas del Grupo Futuro, en el destino de su liquidez, en las garantías otorgadas para respaldar préstamos bancarios, por nombrar solamente algunos aspectos, razón por la cual se presenta el siguiente asunto ante este auditorio.

En forma consolidada, el valor de garantías otorgadas a bancos (\$34,4MM) en relación a los préstamos bancarios vigentes a enero 2008 (\$10,6MM) es de 3,24 / 1,0, relación mucho mayor del 1,4/1,0 exigido por la ley. Los préstamos fueron contratados principalmente para financiar la operación y proyectos de Metropolitan Touring y se ha llegado a esta proporción por de las sucesivas amortizaciones a lo largo de los años, sin embargo no es posible liberar garantías hasta cancelar los préstamos.

Se desea racionalizar esta desproporción, de tal manera de liberar garantías excesivas que servirían para nuevos proyectos y mejorar las condiciones de los financiamientos. En este rumbo, se ha comenzado conversaciones con la CFN para un financiamiento inicial por \$3,7MM con hipoteca del Barco La Pinta y la Casa Gangotena, avaluados en \$12MM y \$800M respectivamente. Esos fondos permitirán prepagar \$2,7MM al Banco Saint Georges de Panamá (paraíso fiscal) otorgado para el barco La Pinta y \$1MM al Banco MMJA por la Casa Gangotena y trasladar esas garantías a la CFN de tal manera que también respalden el financiamiento adicional de \$3,6MM, para el hotel. En un futuro cercano quedaría solo La Pinta (\$12MM) en respaldo de un financiamiento de largo plazo por aproximadamente \$ 7,3, pudiendo liberar la hipoteca del inmueble o bien mantenerla para poder financiar el proyecto Mashpi.

## **9.- Balance Social:**

Los accionistas y las empresas del Grupo Futuro han canalizado el apoyo a la comunidad a través de la Fundación Futuro. Fernando Navarro, su Presidente, María Alicia Mata la Directora Ejecutiva y un muy pequeño equipo de colaboradores han permitido multiplicar la actividad de la Fundación y llegar a nuevos ámbitos dentro de su objetivo trazado, por lo que paso a comentar algunos de ellos a continuación.

La actividad principal se lleva a cabo en los subcentros de salud UNOCANC 2000 en la provincia de Cotopaxi y COCAP 2002 en la provincia de Tungurahua, así como los 4 subcentros que se crearon en el 2006 en las comunidades: San José de Pichul y San José de Alpamág en la provincia de Cotopaxi; Illagua en la provincia de Tungurahua y Cajabamba en la Provincia de Chimborazo. Adicionalmente durante el año 2007 se implementaron dos Subcentros de Salud, en las comunidades urbano marginales de Isla Trinitaria y Plan Piloto, en Guayaquil.

El Sistema de Seguro de Salud Comunitaria que impulsa Fundación Futuro con las poblaciones beneficiarias mantiene el principio de corresponsabilidad. Atendiendo este principio, en el año 2007, el subcentro de Planchaloma desde el mes de septiembre cubre al 100% sus requerimientos de farmacia y materiales odontológicos, y para en el 2008 Planchaloma se mantendrá este comportamiento, la cobertura de los otros es parcial.

Se capacita periódicamente a los administradores y promotores comunitarios sobre temas de mercadeo, administración, planificación, finanzas, promoción, educación, nutrición, mejoramiento productivo,

Se procedió a organizar brigadas especializadas relacionadas con evaluación oftalmológica en la que se han detectado casos de catarata, pterigium y lentes, gracias a la sensibilidad del Dr. Francisco Pérez Pólit de Ambato, se realizaron 10 operaciones de catarata gratuita para los beneficiarios del bono de desarrollo humano, y para quienes no lo poseen a un valor de USD 70 catarata y USD 30 pterigium.

De igual manera se llevó a cabo brigadas de prevención y detección de cáncer con el apoyo de SOLCA Quito, con lo cual se confirmaron cáncer de estómago, cérvico uterino, mama, próstata, entre otros. Otras patologías han sido tratadas, como la parasitosis intestinal desnutrición crónica y anemia como consecuencia de la mala nutrición. Para ello la Fundación ha coordinado acciones con el INFA.

Las familias afiliadas aumentaron de 2834 en 2006 a 3918 en 2007 y los pacientes atendidos de 5249 en 2006 a 7609 al 2007, de los cuales el 35% pertenece a consultas de obstetricia y planificación familiar. En este ámbito, se ha recibido un fuerte apoyo por parte de SEMOPLAF.

Se realizaron dos operaciones de corazón abierto a niños de la comunidad: William Túqueres y Flora Toalombo, así como también 7 niños de PCA; 3 hernias, 4 vesículas, 3 apéndices, 1 amputación.

La entrega de los créditos que ascenderán a USD. 35.000 se realizará a partir del mes de febrero del 2008, estructurados de la siguiente manera:

**PROGRAMA DE MICROCREDITOS  
COCAP 2002**

Comunidad	Proyecto	Familias	Crédito	Aporte Comunidad	Subtotal	Asistencia Técnica	TOTAL
La Esperanza	Ganado bovino	21	4.200	5.652	9.852	2000	11.852
San Antonio	Ganado bovino	30	6.000	7.215	13.215	2000	15.215
Yatzaputzán	Ganado bovino	24	4.800	6.747	11.547	2000	13.547
Cunucyacu	Ganado bovino/ajos	20	4.000	5.383	9.383	2.000	11.383
10 de Octubre	Pastos	30	6.000	9.722	15.722	2.000	17.722
San Isidro	Reactivación Quesera	20	6.000	12.000	18.000	3.000	21.000
San Isidro	Pastos	20	4.000	6.528	10.528	2.000	12.528
<b>TOTAL</b>		<b>145</b>	<b>35.000</b>	<b>53.247</b>	<b>88.247</b>	<b>15.000</b>	<b>103.247</b>

***CORPORACION EMPRESARIAL INDIGENA DEL ECUADOR***

Para impulsar a la iniciativa de inclusión igualitaria y aterrizar el modelo a la realidad ecuatoriana los miembros de la CEIE desarrollaron varias propuestas para captar recursos de cooperación ante organismos como la NED, el Banco Interamericano de Desarrollo y otros, obteniendo fondos no reembolsables de USD 20.000 en el primer caso y de USD 150.000 para el caso del BID. La compra de la Cemento Chimborazo está a la espera de que el gobierno nacional llame a licitación.

***CORPORACION EMPRESARIAL AFROECUATORIANA DEL ECUADOR***

Con el mismo principio del modelo de inclusión igualitaria se ha venido trabajando con comunidades afro y se ha promovido varias visitas a las comunidades en Esmeraldas, Ibarra y Guayaquil, presentándose varios proyectos:

1. En San Lorenzo, la creación del centro de acopio de pesca blanca. Para este proyecto se buscó el apoyo de Salomón Gutt de Danec, quien necesita crear puntos de comunicación con las comunidades de San Lorenzo.
2. Asociar en el cultivo de palma a todos los terratenientes de la zona para que con financiamiento de Danec, participen en la comercialización justa de su producto.
3. En Esmeraldas, la creación de una nueva refinería de petróleo con la participación de la comunidad afro de la zona, con financiamiento de la banca privada.
4. En el Valle del Chota, la creación de una planta de etanol en base al cultivo de caña de azúcar. Se unió a esta iniciativa el señor Mauricio Larrea, ex alcalde de Ibarra y conocedor del tema.

5. En la Península de Santa Elena, la siembra de 20.000 hectáreas de caña de azúcar con el propósito de producir etanol. Este proyecto será dirigido por Salomón Larrea, experto en el cultivo de caña. Aproximadamente se cuenta con 20.000 socios afros.
6. En Guayaquil se dio la primera asamblea afro convocada por Silvano Chillambo en la que estuvieron presentes 120 líderes afros, el gerente de Credife Guayaquil y un representante de Fondos del Pichincha, quienes generaron mayor expectativa en la gente, porque se demostró que se cuenta con apoyo real de una institución financiera.

Tomando en cuenta la experiencia vivida con los voluntarios extranjeros, el año 2007 se probó con el voluntariado empresarial, con muy buenos resultados, sobretodo del personal de Tecniseguros y Salud.

La gestión de la Fundación Futuro, resaltada por el Premio Centenario obtenido en el 2007 y por las diversas intervenciones de Roque Sevilla sobre el tema de Responsabilidad Social, han hecho que otras instituciones se acerquen para solicitar nuestro apoyo en la generación de proyectos. Como ejemplo, Fundación Tierra Nueva relacionada con el Hospital del Padre Carolo solicitó nuestro soporte con el fin de estructurar el financiamiento del mismo y la incorporación de familias aportantes. La Fundación Futuro invitó a sus empresas: Equivida y Salud, para trabajar en conjunto productos con esa dirección y llegar a este mercado.

Con el fin de apoyar la expansión de la Fundación, el Directorio llevado a cabo en Enero del 2008 aprobó incrementar su presupuesto de \$144.000 a \$325.000, valor que es aportado por las empresas del Grupo Futuro mensualmente y de manera proporcional a sus utilidades.

#### **10.- Asignación del 25% del Impuesto a la Renta de las empresas:**

El Grupo Futuro coordinó la donación del 25% del Impuesto a la Renta que pagan las empresas a diferentes instituciones autorizadas para recibir estos fondos, tales como universidades, fundaciones, municipios, consejos provinciales, etc. tomando en cuenta los proyectos que cada una de ellas desarrolla y el apoyo que el GF quiere dar en las diferentes regiones del Ecuador. El monto total asignado en este año es de \$1,1MM.

#### **11.- Aportes culturales:**

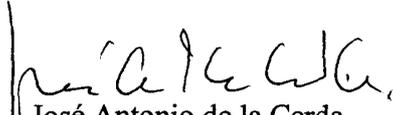
Vale remarcar también la ayuda económica que el GF y sus empresas han dado a la actividad cultural que se lleva a cabo en nuestro país. Hago referencia a los fondos que hemos canalizado a La Casa de la Música y a la Orquesta Sinfónica Juvenil para financiar su operación.

#### **Agradecimiento.-**

El personal de Grupo Futuro, continúa realizando sus labores regulares y funciones adicionales relacionadas con las empresas del Grupo y con Metropolitan Touring, trabajo que lo realiza con total entrega. Es por eso que no puedo dejar de agradecer por la gran dedicación y responsabilidad que han demostrado Rosa Elena, Monserrath, Felipe, María Alicia y María Augusta, Mercedes, Juan Pablo, Jorge, Segundo y Luz

Avelina, quienes han demostrado su compromiso invaluable que ha sido clave para conseguir los resultados obtenidos.

A ustedes señores accionistas y a los directores, una vez más les agradezco por su apoyo a mi gestión y por su guía en las decisiones propuestas durante el año. Su trabajo diario en las compañías del Grupo, así como su buen concejo ha sido fundamental para el fortalecimiento y éxito alcanzados. Agradezco principalmente a Roque Sevilla, nuestro Presidente, por su permanente guía y ayuda. De igual manera agradezco a Virginia, mi esposa y a mis hijos por su permanente respaldo y compañía.

  
José Antonio de la Cerda  
Gerente.