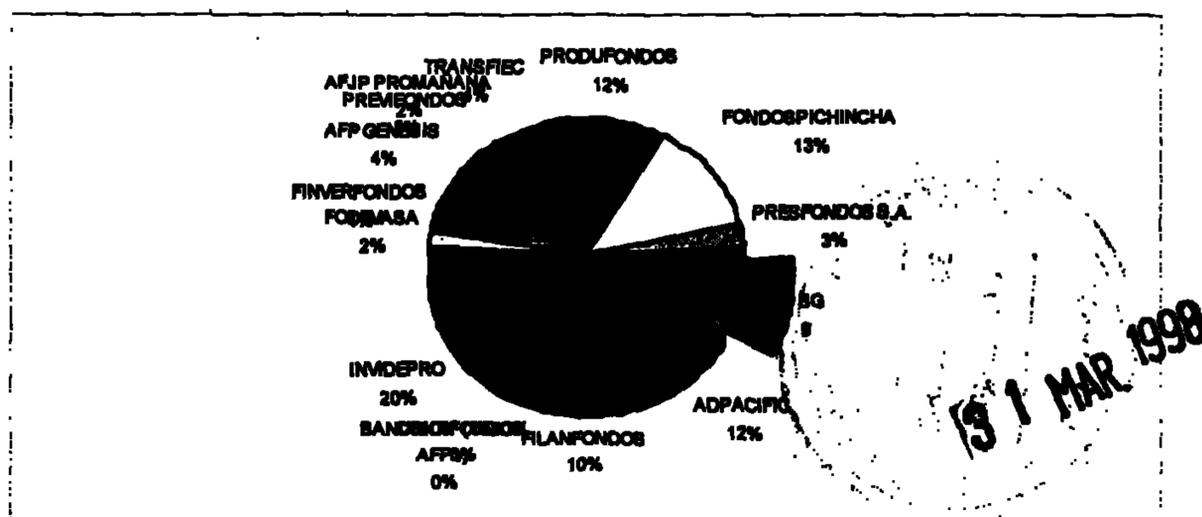


## INFORME DEL GERENTE GENERAL

Como Gerente General de la Administradora de Fondos BG S.A. cúmpleme en presentar el informe de actividades correspondientes al ejercicio económico del año 1997.

### EVOLUCION DEL MERCADO DE ADMINISTRADORA DE FONDOS

En la actualidad existen 17 Administradoras de Fondos funcionando en el mercado; la participación de mercado de la Administradora de Fondos BG es de 9.67% del total



Las Administradoras de Fondos, a diciembre de 1996 manejaban un total de 1.620.902 millones de sucres, a diciembre de 1997 la industria alcanzó un total de 2.268.424 millones de sucres lo que representa un crecimiento en el orden del 39.95% con respecto al año anterior.

La Administradora de Fondos BG en el mismo periodo paso de 144.935 millones de sucres de patrimonio a 200.028 millones, lo que representa un crecimiento del 38.01%, lo que nos da como resultado que crecimos en la misma proporción que creció el sector.

### ACTIVIDADES DE LA ADMINISTRADORA DE FONDOS BG

Durante el ejercicio de 1997, la Administradora de Fondos redefinió sus unidades estratégicas de negocio y lanzó 1 nuevo fondo al mercado.

## **FONDO JUBILACION**

En agosto se lanzo al mercado el Fondo de Jubilación, el cual arranco como un fondo en sucres de renta fija a largo plazo, cuyo objetivo es ahorrar para la Jubilación laboral ó Cesantias temporales y es nuestra base para la constitución de una Administradora de Fondos de Pensión, una vez que la reforma a la Seguridad Social en el Ecuador se dé.

Para el efecto se realizo un proyecto, en el cual se analizaron los marcos conceptuales del negocio, la definición del producto y del potencial de mercado, los flujos del proyecto, sus ingresos, estados de pérdidas y ganancias y los escenarios de alternativas de retorno sobre la inversión.

El proyecto fue aprobado en Junio del año en curso por Guillermo Lasso Mendoza de Presidente Ejecutivo del Grupo Financiero BG. La aprobación de este proyecto dio como resultado que los gastos en que se tuvieren que incurrir para la implementación del programa los asumiría la Administradora de Fondos, estos gastos estaban dados por contrataciones de personal para las áreas de ventas, operativas y de servicios al cliente, a nivel nacional.

Luego de la aprobación del proyecto la Gerencia General y Comercial viajaron a Chile para establecer probables Alianzas estratégicas con Administradoras de Fondos de Pensiones de ese país y recibir asesoría en el manejo integral y negocios en varias AFP's, especialmente en Protección.

Por este concepto se incorporaron 37 personas a nivel nacional, divididos en 30 personas en el área de ventas, 4 en el área de servicios al cliente, 3 en el área operativa.

Los resultados del fondo de Jubilación al 31 de diciembre de 1997, dan como resultado un patrimonio administrado de 2.747 millones de sucres, un total de 4.955 clientes, una rentabilidad acumulada del Fondo de 45.66%.

## **FONDO CATEDRAL**

En el mes de agosto se liquido el fondo catedral, luego de que se perfeccionó la venta del edificio que se había construído con este fondo de inversión colectivo.

## **FIDEICOMISO**

En el mes de julio se presentó y aprobó, por parte de la Presidencia Ejecutiva del Banco, el proyecto del área de Fideicomisos, posteriormente, visitaron la ciudad de Bogota Angelo Caputi, Juan Carlos Concha y Ramon Yulee donde contactaron varias compañías fiduciarias, para establecer probables alianzas estratégicas y recibir asesoría en el manejo del negocio Fiduciario, colateralmente, se entrevistaron a varios candidatos para el cargo de Gerente de Negocios

Fiduciarios, como resultados se esto contrato a al Dr. Juan Carlos Arjona, en la actualidad es el Gerente del Area Fiduciaria de la Administradora de Fondos.

En el mes de Noviembre se adquirió el Software "Gestor", el cual se haya en proceso de implementación.

En esta Unidad de Negocio se han desarrollado proyectos importantes en fideicomisos Inmobiliarios de como por ejemplo: Escorpio, Sumpa Beach Club; también se han implementado Fideicomisos de Inversión como el de la Universidad Tecnológica Equinoccial, Superintendencia de Compañías, y de administracion e inversion Satel. Para el año 1998 se espera un gran desarrollo de los negocios fiduciarios.

## **FONDOS**

En 1997 se siguió la estrategia encaminada a promover la inversión de los fondos con rentabilidades competitivas y un equipo de asesores enfocados a tener un portafolio de clientes estables y de mediano plazo.

La estrategia global de mercado apuntó a ofrecer a los clientes alternativas de inversión rentables y seguras, además de soluciones integrales a las necesidades familiares. De igual manera la estrategia promueve el desarrollo del ahorro a largo plazo y de un mercado primario para la administración de los fondos de pensiones.

El fortalecimiento de los fondos de largo plazo corresponde al mantenimiento de una estrategia de consolidación de la Administradora y de mantener una rápida respuesta a las condiciones del mercado y a las necesidades de los inversionistas.

Con la conformación del actual portafolio de productos de largo plazo, Jubilación Vivienda y Educativo se solidifica el concepto de tener un paquete de productos de Previsión y Seguridad Social.

## **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

Durante el año 1997, la Administradora de Fondos consolidó su estructura organizacional, se incorporó un Gerente de Negocios Fiduciarios para que maneje el área de Fideicomisos, adicionalmente un Administrador de Negocios Fiduciarios, más las incorporaciones anteriormente señaladas por la Unidad de Negocios de Largo Plazo.

<b>CARGOS</b>	<b>FUNCIONARIO</b>
Gerente General	Ramon Yulee
Gerente Comercial	Ciceron Tacle
Gerente Regional Quito	Alfonso Falcony
Gerente Negocios Fiduciarios	Juan Carlos Arjona

Area Legal y Fideicomiso	Ketty Vanegas
Administrador de portafolio	Carlos Xavier Neira
Jefe Operativo	Catherine Berrone
Contador	Alfredo Sanchez
Jefe de Sistemas	Alba Coronel

### ESTRUCTURA DE SISTEMAS

Durante 1997 se trabajó en la arquitectura y la conectividad del sistema a las oficinas de la Administradora de Fondos Quito y Cuenca y Ambato. Colateralmente se contrato el software "Gestor", al cual se estima migrar toda la estructura de la Administradora de Fondos en el primer trimestre de 1998. En el mes de Octubre se contrató como Jefe del área de Sistemas a la Ing. Alba Coronel.

### SITUACION FINANCIERA

RUBROS	MONTO (en miles)		
	1996	1997	% Variación
ACTIVOS	7.912.679	9.696.282	22.54
PASIVOS	930.948	1.140.804	22.54
PATRIMONIO	6.981.731	8.555.477	22.54

Los activos se distribuyen así :

ACTIVOS	MONTO (en miles)
Fondos disponibles	19.673
Inversiones	7.707.387
Cuentas por cobrar	594.179
Otros activos	867.522
Activo Fijo	507.520
TOTAL	9.686.282

El portafolio de inversiones se distribuye así:

Renta Variable	6.744.238	87.5
Renta Fija	963.149	12.5
Total	7.707.387	100%

La estructura del patrimonio es la siguientes:

<b>RUBROS</b>	<b>MONTO (en miles)</b>	<b>PARTICIPACION</b>
Capital pagado	5.500.000	64
Reservas	428.054	5
Utilidades del ejercicio	2.627.422	31
<b>TOTAL</b>	<b>8.555.477</b>	<b>100</b>

La generación de ingresos de la Administradora de Fondos vino dado por su portafolio de inversión así como las comisiones de la Administradora cobradas a los fondos de inversión.

<b>RUBROS</b>	<b>MONTO (en miles)</b>
Intereses ganados	2.356.578
Comisiones ganadas por Administración de Fondos	5.533.443
Comisiones ganadas por Fideicomisos	178.940
Otras Comisiones	69.557
<b>TOTAL</b>	<b>8.068.961</b>

Los gastos incurridos por la empresa ascendieron a 2.769.209 millones cuyo detalle es el siguiente:

<b>RUBROS</b>	<b>MONTO (en miles)</b>
Comisiones pagadas	150.291
Gastos de operación	2.915.217
Amortizaciones-depreciaciones	100.309
Gastos de personal	2.237.313
Intereses pagados	134.943
Otros	69.556
<b>TOTAL</b>	<b>5.607.629</b>

## **CUADRO DE RENTABILIDAD POR ACCIONISTA:**

<b>RUBROS</b>	<b>MONTO (en miles)</b>
Utilidad neta	2.608.797
Capital pagado promedio	5.500.000
Periodo	12 meses
<b>Rentabilidad neta</b>	<b>52%</b>

## **PERSPECTIVAS PARA 1998**

Para 1998 la Administradora de Fondos se plantea los siguientes objetivos estratégicos:

- 1.- Rentabilidad neta: Utilidad neta sobre el capital pagado sobre a T.A.R: más 10 puntos.
- 2.- Cobertura Nacional: 15% Market Share.
- 3.- Comercialización: 53 asesores de inversión a nivel país.
- 4.- Servicio al cliente: Sistema de gerencia al cliente
- 5.- Desarrollo del Talento Humano: Sistema de capacitación motivador e innovador.
- 6.- Tecnología: Información oportuna y confiable para el cliente
- 7.- Competencia Sistema de monitoreo y seguimiento.

Los objetivos de ventas, mercadeo y el plan de marketing que están consignados en el Plan Comercial de 1998.

Colateralmente, se desarrollará una estrategia dirigida a incrementar el ahorro de largo plazo a través de nuestros fondos de jubilación, educación y vivienda.

De esta manera espero haber informado sobre los aspectos más relevantes de las actividades desarrolladas por la Administradora de Fondos BG durante el año 1997, por los resultados presentados y los proyectos planteados, espero que en el año 1998 alcanzar las metas de crecimiento y rentabilidad que han sido programadas en el presupuesto general de la empresa

Lic. Ramón Yulee Ch.  
Gerente General