
FIDUECUADOR S.A.

Informe de la Administración

Quito, diciembre de 2010



Gestión de la Administración

DIRIGIDO A JUNTA DE ACCIONISTAS

Durante el año 2010 se estableció una estrategia encaminada a mantener a nuestros clientes actuales a recuperar a los clientes que por diversos motivos decidieron tomaron la decisión de salir de la empresa, pero sobre todo a conseguir nuevas oportunidades de negocios. Esto unido a un plan de reducción de gastos en la empresa, dio como resultado un cierre alentador.

Fondo de Inversión SEF1

El fondo de Inversión SEF1 se mantiene al momento sin liquidar, teniendo como único partícipe del mismo a Fiduecuador S.A. quedando por liquidar las inversiones efectuadas en el exterior, y que, corresponden exclusivamente a la administradora de Fondos y Fideicomisos, decisión tomada por la Administración de la Compañía, con la debida autorización de Junta de Accionistas.

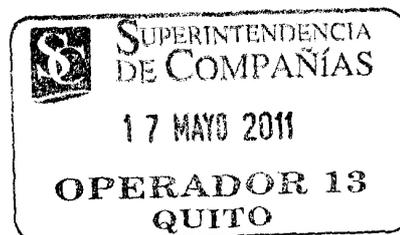
Por esta razón, ya no se celebra un comité de inversiones, puesto que no amerita el mismo, en vista de que no existen partícipes ni recursos aportados que ameriten celebrar dichos comités.

La decisión de la Cía. Es mantener dicho fondo y no liquidarlo, hasta contar con los recursos de las inversiones hasta hoy mantenidas, o en su defecto, y una vez se analice el mercado, y las condiciones del mismo lo justifiquen, reactivarlo bajo una nueva imagen.

Negocios Fiduciarios

Los productos que la Cía. continuó ofertando al mercado durante el 2010 fueron:

- Fideicomisos de Garantía
- Fideicomisos de Administración
- Fideicomisos de Inversión
- Fideicomisos Inmobiliarios
- Encargos Fiduciarios
- Fideicomisos con fines de Titularización



Al 31 de Diciembre del 2010, el portafolio de productos administrados por la Cía. estaba distribuido de la siguiente manera:

TIPO DE FIDEICOMISO	TOTAL GENERAL
FIDEICOMISO DE ADMINISTRACION	32
FIDEICOMISO DE GARANTIA	13
FIDEICOMISO INMOBILIARIOS	28
ENCARGOS FIDUCIARIOS	17
FIDEICOMISO DE TITULARIZACION	1
FIDEICOMISO DE TENENCIA	1
Total	92

Por otro lado mantenemos la licencia de operación en la ciudad de Guayaquil y esperamos, en los próximos meses reabrir una oficina en esa ciudad.

ESQUEMA SOCIETARIO

En lo que se refiere al paquete accionario, debo ratificar conforme se hizo en el Informe de la Gerencia al 2009, que, de conformidad a los datos que constan en la providencia judicial emitida por la Corte Federal de los Estados Unidos de América para el Distrito Norte de Estado de Texas, División de Dallas, de fecha 16-02-09, que debidamente traducida en original, fue oportunamente puesta en conocimiento de la Doctora Patricia Chiriboga, funcionaria de la Intendencia de Mercado de Valores, mediante oficio de fecha 27-04-09 (trámite no. 12959-0), se emitió orden judicial, mediante la cual la mencionada Corte, asumió jurisdicción exclusiva y tomó posesión de los activos, dineros, valores, y propiedades de cualquier tipo en cualquier parte del mundo que poseía el señor Allen Stanford, estando bajo tenencia y administración de los mismos el señor Ralph S. Janvey, en su calidad de Receiver.

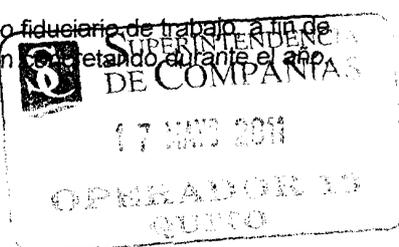
Hasta el 31 de diciembre del 2010 el paquete accionario de la Cia. Fiduecuador S.A. no se había transferido al grupo de accionistas locales, por lo que al momento el Sr. Ralph S. Janvey consta en el libro de acciones y accionistas de la Cia., como el único accionista de FIDUECUADOR S.A.

CONVERSION DE ESTADOS FINANCIEROS A NIIFS

Los estados financieros de Fiduciaria Ecuador Fiduecuador S.A. Administradora de Fondos y Fideicomisos al 31 de diciembre del 2010, fueron elaborados de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIFs). Así mismo los estados financieros de los fideicomisos bajo nuestra administración, han sido ya convertidos a NIIFs

Equipo de Trabajo

Durante el año 2010, se continuó conformando el equipo fiduciario de trabajo, a fin de hacer frente a los negocios actuales, y los que se fueran realizando durante el año, así como acorde al flujo de caja existente en la Cia.



Así mismo se continuó con la estrategia de "poner en orden el negocio" esto es el lograr organizar de mejor manera, y dar forma, a ciertos procesos administrativos, operativos, contables y comerciales, tendientes a lograr un mejor servicio y tiempos de respuesta eficientes a nuestros clientes.

Gestión

Los ingresos de la Cía. a Diciembre del 2010 llegaron a USD 610.000, cifra similar al nivel de ventas alcanzado en el año 2009.

De este total, USD 481.194 corresponde a comisiones ganadas por la administración de negocios fiduciarios, USD 97.000 a otros ingresos, y USD 45.963, por trámites legales de los fideicomisos.

Por su parte, los gastos ascendieron a USD 607.000 frente a los USD 957.942,00 reportados en el 2009, lo que significa una disminución del 35% que se explica básicamente en la política de reducción de costos adoptada por la Administración de la Compañía. El principal componente del rubro gastos, corresponde a salarios del personal, el cual a esa fecha reportaba USD 255.481 equivalente al 42% del total. Este peso aunque es significativo, es bastante mejor que el de años pasados, el cual superaba el 60%.

Gracias al manejo de ingresos y gastos mantenido durante el 2010, a Diciembre del 2010, se logró obtener una utilidad de USD 14.232, luego de participación trabajadores, cifra importante dado que los últimos años la empresa venía reportando pérdidas. Se espera mantener esta tendencia creciente en el futuro.

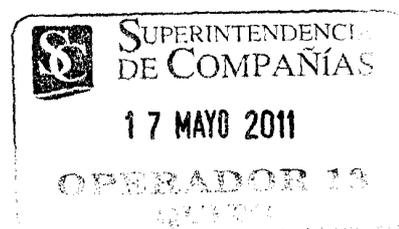
Punto 2

Estados Financieros (corte 31-dic-2010)

Al analizar los Estados Financieros para el año 2010, observamos un total de Activos de: USD 907.000 que comparado con el 2009 que reportó USD 948.000 se aprecia una ligera disminución del 4%, debido principalmente a la recuperación de cartera de clientes que pasó de USD 146.000 en el 2009 a USD 74.000 en el 2010.

Esta disminución se generó por un lado por la recuperación de cuentas por cobrar de clientes, y por otro lado por la provisión del 100% de cuentas por cobrar cuya antigüedad superaba los 365 días.

Por esta razón la cuenta provisión para cuentas dudosas pasó de USD 58.000 en el 2009 a USD 83.000 en el 2010, es decir un incremento del 43%. No sólo se realizó la provisión tributaria de cuentas por cobrar, sino que además se efectuó una provisión financiera adicional, para cuentas de dudosa recuperación, en línea con el concepto de NIIFs de mostrar en todos los rubros el valor razonable.



Por su parte, el rubro *Otras Cuentas por Cobrar* pasó de USD 175.000 a USD 135.000 en el 2010, debido en gran parte a una recuperación importante de compañías relacionadas.

Este adecuado manejo del capital e trabajo ha hecho que la cuenta inversiones (activos financieros mantenidos al vencimiento y mantenidos para la venta) pase de usd 556.000 en el año 2009 a usd 622.000 en el año 2010

Con respecto al Pasivo, este asciende a Diciembre del 2010 a USD 98.847 comparado con los USD 154.000 del 2009.

En el 2010 se creó una cuenta de provisión para desahucio, acorde a la ley laboral

Patrimonio

El patrimonio registra en el 2010 un total de USD 808.000, frente a USD 794.000 en el 2009, no existiendo variación significativa alguna.

El capital de la Cía. Asciende a USD 1.113.000.

Ingresos

Del total de ingresos registrados por, USD 616.000 el valor más importante corresponde a Comisiones Ganadas por USD 481.000 equivalente al 78% de los ingresos totales.

Gastos

Del total de gastos registrados por USD 602.910 los valores más importantes corresponden a: Gastos de Personal, USD 255.481 y Gastos generales por USD 125.267.

Este rubro ha mejorado sustancialmente frente a años pasados, debido a la política de reducción de gastos emprendida desde el 2009, y a la búsqueda de la eficiencia en los recursos (humanos y de infraestructura) que mantenemos.

La empresa registra una utilidad neta de USD 16.744 a Diciembre del 2010, frente a la pérdida de USD 323.000 del año 2009, lo cual es muy alentador para el futuro de la Cía. puesto que nos hemos propuesto mejorar sustancialmente esta cifra para el 2011.

Punto
3

Proyecciones 2011

Presupuesto

Para el año 2011, nuevamente nos hemos impuesto retos importantes, tanto de índole comercial, como también de tipo administrativo, operativo, y de nueva cultura organizacional.

Para ello hemos actualizado nuestra estrategia de negocio la que incluye una nueva misión, visión, valores corporativos, así como objetivos generales y estrategias, a mediano y largo plazo, que nos permitirán posicionarnos como una de las mejores fiduciarias independientes del país.

Es importante recalcar que hemos logrado consolidar un equipo de profesionales con expertise en los diferentes ámbitos: Comercial, administrativo, contable y de áreas de apoyo (Sistemas, Administración General, Recursos Humanos, etc.) el cual nos permita brindar un eficiente servicio a nuestros clientes, así como mejorar tiempos de respuesta, minimizando los errores de tipo humano, que dada la naturaleza propia del negocio, se generan.

Queremos ser selectivos en fideicomisos de tipo inmobiliario, por lo transaccional del tema y los riesgos que este negocio general, dado el gran número de partícipes del mismo.

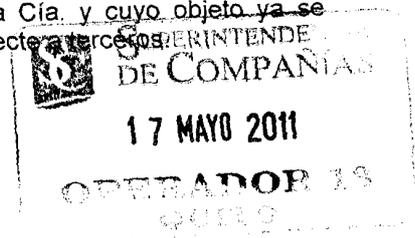
Nos interesa crecer en negocios de gestión, garantía automotriz e inversión, y nuestros esfuerzos están encaminados a lograr estos clientes. Estamos también analizando la posibilidad de reactivar el Fondo de Inversión que mantenemos, para lo cual debemos establecer algún tipo de alianza estratégica con un grupo financiero que nos brinde un canal de distribución amplio y seguro para este producto.

La estrategia comercial planteada se basa en mantener clientes bajo nuestra administración, y conseguir nuevos clientes que nos generen una rentabilidad interesante. Así mismo estamos en pos de conseguir nuevos nichos de mercado como Aseguradoras, a fin de ofrecerles nuestros productos.

Es importante señalar que el tema riesgos es conjuntamente analizado con nuestros asesores legales externos, quienes han implementado sugerencias y recomendaciones periódicas, en la estructuración de negocios nuevos. Para ello, hemos conformado comités de riesgos y de negocios, a fin de analizar al interior de la empresa, tanto los fideicomisos bajo administración, como los nuevos, y minimizar riegos, o tenerlos identificados y controlados.

Para el logro de estas metas, se consideraron las siguientes premisas:

- Establecer una política de ventas, la cual considera comisiones mínimas por tipo de negocio, y cliente objetivo para cada uno ellos.
- Lograr la estructuración de, al menos, dos Procesos de Titularización durante el año 2011.
- Generar por lo menos 3 fideicomisos al mes, de cualquier índole.
- Liquidar fideicomisos que ya no reportan ingresos a la Cía. y cuyo objeto ya se cumplió, o no ha podido ser cumplido, siempre que no afecte a terceros.



Mercadeo

- Queremos seguir posicionando nuestra empresa en el mercado local, aprovechando la diversificación de productos, que como grupo podemos ofertar, pero sobre todo la experiencia adquirida durante todos estos años, y el equipo que lo conforma.
- Continuar con la gestión de visitas a potenciales clientes para ofrecer los productos de FIDUECUADOR S.A.
- Generar nuevos negocios a través de los clientes actuales, al ofrecerles mejores tiempos de respuesta en cada uno de los procesos.
- Lograr ser rentables en el negocio local y minimizar riesgos.


Dayana Hernández V.

Gerente General

