

---

**FIDUECUADOR S.A.**

# **Informe de la Administración**

---

Quito, diciembre de 2011



## Gestión de la Administración

Durante el año 2011, se estableció una estrategia encaminada a mantener clientes bajo administración, a incrementar negocios con ellos, así como a la búsqueda de nuevas oportunidades de negocios.

Esto unido a un plan de control estricto 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. por inversiones aproximadas de USD 5.000.

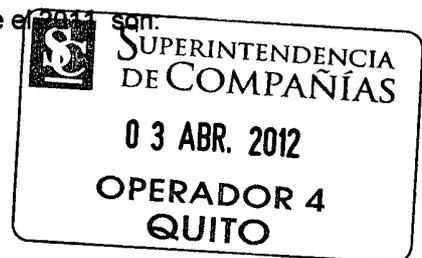
Por esta razón, y tal como se informó en el Informe de Gerencia al 2010, ya no se requiere celebrar el comité de inversiones, en vista de que no existen partícipes ni recursos aportados, que justifiquen celebrar dichos comités.

La decisión de la Cía. recomendada por el Directorio, fue mantener dicho fondo durante el año 2011, a fin de recuperar las inversiones a favor de Fiduecuador, que este mantenía en el exterior, y a una potencial reactivación del mismo, dependiendo de las condiciones del mercado.

### Negocios Fiduciarios

Los productos que la Cía. continuó ofertando al mercado durante el 2011 son:

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



Al 31 de Diciembre del 2011, el portafolio de productos administrados por la Cía. estaba distribuido de la siguiente manera:

TIPO DE FIDEICOMISO	TOTAL GENERAL
FIDEICOMISO DE ADMINISTRACION	19
FIDEICOMISO DE GARANTIA	13
FIDEICOMISO INMOBILIARIOS	28
ENCARGOS FIDUCIARIOS	5
FIDEICOMISO DE TITULARIZACION	2
FIDEICOMISO DE TENENCIA	14
<b>Total</b>	<b>81</b>

Del cuadro anterior se desprende, que durante el año 2011 se logró cerrar un nuevo proceso de Titularización de flujos futuros, producto éste de atractiva rentabilidad en el negocio fiduciario.

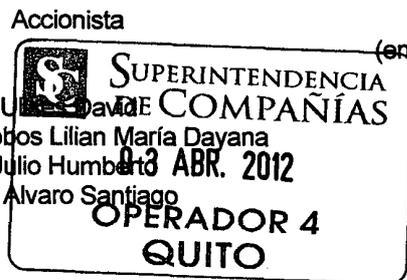
Así mismo se observa que el total de fideicomisos bajo administración, se redujo en 11; frente a lo reportado al año 2010, disminución que se explica en la liquidación de fideicomisos cuyo objeto ya había sido cumplido. Esto logró reducir la carga operativa y transaccional para el equipo fiduciario.

Se mantuvo la licencia de operación en la ciudad de Guayaquil, y como objetivo de la Cía. para el 2012, está el reabrir una oficina en dicha plaza.

#### ESQUEMA SOCIETARIO

En lo que se refiere al paquete accionario, en el mes de septiembre se perfeccionó jurídicamente la transferencia del mismo, a un grupo local, quedando el mismo conformado de la siguiente manera:

Accionista	Capital (en miles de U.S. Dólares)
Alvear Camacho Ulises David	278
Hernández Villalobos Lilian María Dayana	278
Mera Solórzano Julio Humberto	278
Páez Benalcázar Alvaro Santiago	279
<b>Total</b>	<b>1,113</b>



Este traspaso fue oportunamente notificado como hecho relevante al ente de control, el 22 de septiembre del 2011, y oportunamente publicado en el Diario la Hora, informando al público, de la toma del control accionario.

#### 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 2011, fueron elaborados de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIFs). Así mismo los estados financieros de los fideicomisos bajo administración, han sido ya convertidos a NIIFs.

Durante el año 2011, se continuó conformando el equipo fiduciario de trabajo, para poder hacer frente a los negocios existentes, y a los que se fueran concretando durante el año. En el 2011 se incorporó al área comercial, una persona exclusivamente dedicada al negocio, con el fin de tener mayor presencia en el mercado, y lograr conseguir nuevas relaciones de negocios, y ampliar la base de clientes.

Paralelamente se continuó con una estrategia comercial, tendiente a mantener clientes rentables, e ir liquidando fideicomisos cuyo objeto ya había sido cumplido.

Para un mayor control y seguimiento de la gestión comercial, se conformaron dos comités: 1. Negocio, 2. Administración.

El objetivo principal del Comité de Negocios, es conocer y aprobar o negar, nuevas relaciones de negocios, entender el negocio a presentar, y dar seguimiento a avances de dichas relaciones, tendiente a concretar los mismos.

Por su parte, el objetivo principal del Comité de Administración, es el atender consultas específicas de fideicomisos bajo administración, detectar oportunamente riesgos (legales, comerciales, tributarios, operativos, etc.) y mitigar los mismos, a través de planes de acción que se establecen en dicho comité.

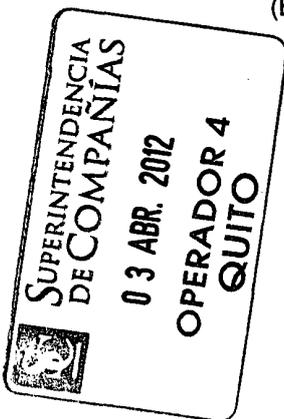
## „ Gestión

Los ingresos de la Cía. a Diciembre del 2011 llegaron a USD 596.000. De este total, USD 521.000 corresponden a comisiones ganadas por la administración de negocios fiduciarios, y trámites legales que dichos negocios devengan. Y USD 75.000 a otros ingresos.

Los ingresos por administración de fideicomisos crecieron en un 8 %, comparado con los obtenidos en el 2010, siendo su composición la siguiente

(En miles de USD)

Administración de fideicomisos:	388
Trámites Legales:	70
Estructuración de fideicomisos:	59
Administración de encargos:	3
Servicios administrativos:	1



Por su parte, los gastos ascendieron a USD 599.000 similares a los reportados en el 2010. El principal componente del rubro gastos, corresponde a salarios del personal.

Este rubro aunque sigue siendo significativo, es mejor que el de años pasados.

Se espera mantener una tendencia creciente de ingresos, conjuntamente con una política rígida de control de gastos.

## Punto 2

### Estados Financieros (corte 31-dic-2011)

Al analizar los Estados Financieros para el año 2011, observamos un total de Activos de: USD 650.000 que comparado con el 2010 que reportó USD 907.000 equivale a una disminución del 39%, debido principalmente a una reducción en el rubro activos financieros mantenidos para la venta; que pasaron de USD 437.000 (2010) a USD 202.000 (2011). Esto se explica en la liquidación de inversiones que mantenía Fiduecuador en el Fondo Stanford Equ Fund, recursos que se destinaron a devolver a accionistas del exterior (Receiver) aportes para futuras capitalizaciones.

El rubro cuentas por cobrar se incrementó en un 44%, al pasar de USD 74.000 en el 2010 a USD 133.000 en el 2011. Esto en vista de que se lograron facturar ingresos tanto de fideicomisos nuevos, como ciertos rubros de fideicomisos bajo administración. La cuenta provisión para cuentas dudosas pasó de USD 83.000 en el 2010, a USD 44.000 en el 2011. Esta reducción de más del 88%, se explica en una depuración realizada el año pasado, cuyo objetivo fue sanear la cartera y gestionar cobros difíciles, en línea con el concepto de NIIFs; de mostrar en todos los rubros el valor razonable. Estas acciones permitieron por tanto, reducir en el 2011 la provisión por cuentas de dudosa recuperación.

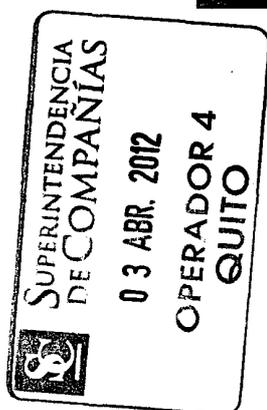
Por su parte, el rubro Otras Cuentas por Cobrar pasó de USD 135.000 a USD 110.000 en el 2011, reflejando una reducción del 22%. La cuenta inversiones (activos financieros mantenidos al vencimiento y mantenidos para la venta) pasó de USD 622.000 en el año 2010 a USD 367.000 en el 2011. La reducción se originó en el pago realizado a los accionistas en el exterior por un monto aproximado de USD 251.000.

Con respecto al Pasivo, este asciende a Diciembre del 2011 a USD 95.000. similar al reportado en el 2010 que fue de USD 99.000.

### Patrimonio

El patrimonio registra en el 2011 un total de USD 555.000, frente a USD 808.000 reportados en el 2010. Esta reducción se debe principalmente a la devolución que se realizó a los accionistas (Receiver USA) de su aporte realizado para futuras capitalizaciones (USD 210.000)

El capital de la Cía. asciende a USD 1.113.000.



## Ingresos

Del total de ingresos registrados por USD 596.000, el valor más importante corresponde a Comisiones Ganadas por USD 521.000, equivalente al 87% de los ingresos totales.

## Gastos

Del total de gastos registrados por USD 599.000 los valores más importantes corresponden a: Gastos de Personal y Gastos generales.

No obstante, este rubro ha mejorado 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 mantiene la Cía.

La empresa registra un pequeño déficit de USD 3.000 a Diciembre del 2011, por lo que la meta de la administración es mejorar sustancialmente esta cifra para el 2012.

Punto

3

## Proyecciones 2011

### Presupuesto

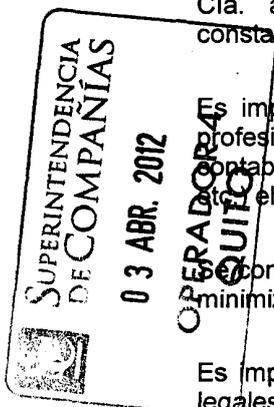
Para el año 2012, los accionistas y administración de la Compañía, nuevamente se han propuesto retos importantes, tanto de índole comercial, como también de tipo administrativo, operativo, y de nueva cultura organizacional (encaminada a volver rentable y eficiente a la empresa).

Para ello se ha definido una estrategia de negocio, basada en la misión y visión de la Cía. así como en el mantenimiento de valores corporativos, transmitidos constantemente al personal y al equipo fiduciario.

Es importante recalcar, que FIDUECUADOR ha logrado consolidar un equipo de profesionales con amplia experiencia en diferentes ámbitos: comercial, administrativo, contable y de áreas de apoyo (Sistemas, Administración General, Recursos Humanos, el cual permita brindar un eficiente servicio al selecto grupo de clientes.

Se continuará con una política selectiva de clientes y tipo de fideicomisos, que permitan minimizar los riesgos e incrementar la rentabilidad de la empresa.

Es importante señalar que el tema riesgos es conjuntamente analizado con asesores legales externos, quienes han implementado sugerencias y recomendaciones periódicas en la estructuración de negocios nuevos. Se continuará por tanto con la celebración de comités de riesgos y de negocios, a fin de analizar al interior de la empresa, tanto los



fideicomisos bajo administración, como también los nuevos, y de esta manera poder minimizar riesgos, o tenerlos identificados y controlados.

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

- Contratar un Gerente Comercial que se dedique exclusivamente a generar nuevas relaciones de negocio, así como a captar nichos de mercado no explotados (aseguradoras, concesionarios automotrices, etc.)
- 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 nuevos Procesos de Titularización durante el año 2012.
- 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

- Seguir posicionando a la empresa, en el mercado local
- Incrementar 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
- 

Aprovechar nuevas oportunidades de negocio, de clientes de Administradoras de Fondos y Fideicomisos de Grupos Financieros, que por la promulgación de la ley antimonopolio, podrían generar al mercado.

## Otros

Quiero concluir mi informe señalando, que presenté mi renuncia irrevocable al cargo de Gerente General y Representante Legal de la Cía., que venía desempeñado desde el año 2006.

La fecha efectiva de la misma fue el 6 de enero del 2011, último día que colaboré con la empresa.

Quiero expresar mi agradecimiento a todos quienes conforman la Cía., así como al Directorio de la misma, quienes hicieron posible el desarrollo de mi gestión, y augurarles toda clase de éxitos en el futuro.



  
Dayana Hernández V.

Gerente General