

BankWatchRatings Instituciones Financieras

Ecuador

Banco Internacional S. A.

Informe a Diciembre del 2006

Ratings

CALIFICACIÓN GLOBAL					
2001*	2002*	2003*	2004*	2005*	2006**
"AA"	"AA"	"AA+"	"AA+"	"AA+"	"AA+"

Resumen Financiero

Banco Internacional S.A.

(Mill)	2003*	2004*	2005*	2006*
Activos	450,5	592,9	772,8	884,1
Patrimonio	50,4	60,7	72,9	95,5
Resultados	10,3	14,1	17,2	21,8
ROA (%)	2,44	2,71	2,52	2,67
ROE (%)	22,72	25,45	25,76	26,03

*Balance Grupo Financiero Internacional auditada por Deloitte & Touche

Contactos

Patricio Baus, Ecuador

pbaus@bankwatchratings.com

593 -2 2222-323

María Sol Merino, Ecuador

mariasol.merino@bankwatchratings.com

ANTECEDENTES

Banco Internacional S.A. (BI) fue constituido en Ecuador en 1973. En el año 1997 se convierte en Grupo Financiero Internacional (GFI). Sus empresas subsidiarias complementan las actividades financieras con servicios de seguros y administradora de fondos y fideicomisos. Tradicionalmente BI se ha orientado al sector productivo: pequeñas, medianas, grandes empresas con actividades o no de comercio exterior; y al segmento de banca personal (personas de renta media y alta). A raíz de la crisis financiera de 1999, la administración dirige esfuerzos hacia productos bancarizables incrementado la cobertura general de su red comercial; profundiza en el segmento de banca de personas con crédito hipotecario, tarjeta de crédito, consumo y servicios. Esta condición histórica de diversificación en su principal activo, es la que ha permitido al GFI un margen de intermediación mayor respecto a sus competidores más cercanos. Desde el 2003 incrementa participación en el segmento empresarial alto. Su estrategia comercial se resume en un crecimiento por sobre el promedio con calidad crediticia. Lo anotado mantiene al GFI y BI en la sexta ubicación dentro del sistema, con una participación de mercado creciente hasta dic-05. Durante el 2006 se contrae la participación del grupo a 6.66% y 6.53% de los activos y pasivos del sistema financiero grupos, cuando a fin del ejercicio 2005 la representación se ubicó en 7.19% y 7.12% respectivamente.

ABRIL -2007

Las calificaciones de riesgo que realiza BankWatch-Ratings se fundamentan en la información que obtiene de los emisores y sus estados financieros auditados. En el caso de Grupos Financieros, el análisis se realiza sobre los estados financieros consolidados de la institución y sus subsidiarias. Contribuyen al proceso, la información pública disponible, información obtenida en las reuniones y conversaciones sostenidas con los ejecutivos de la institución, así como de otras fuentes que BankWatch-Ratings considera que son confiables. BankWatch-Ratings no audita ni verifica la información proporcionada. Las calificaciones de riesgo pueden modificarse, o dejarse sin efecto, como resultado de ausencia de información, cambios en la situación de la entidad u otros motivos. La calificación de riesgo no constituye una recomendación para comprar, vender o mantener algún tipo de valores. Las Calificaciones de riesgo no constituyen un comentario respecto de la suficiencia del precio de mercado, la conveniencia para un inversionista en particular o la naturaleza de una posible exención tributaria, o de imposiciones tributarias que afecten al instrumento calificado.

Fundamento de la Calificación

El comité de calificación de BankWatch Ratings S.A., con balances auditados y demás información del grupo a diciembre del 2006, decide mantener a Banco Internacional S.A., la calificación de "AA+". De acuerdo con la Resolución JB-2002-465 de la Junta Bancaria, esta calificación contiene la siguiente definición: "AA" "La institución es muy sólida financieramente, tiene buenos antecedentes de desempeño y no parece tener aspectos débiles que se destaquen. Su perfil general de riesgo, aunque bajo, no es tan favorable como el de las instituciones que se encuentran en la categoría más alta de calificación".

- El crecimiento de BI se mantiene similar al sistema, con énfasis en la colocación de Cartera y reduciendo sus activos líquidos. Es importante la calidad que conserva su estructura ante estos crecimientos, reflejado en una baja participación de activos y contingentes de mayor riesgo, baja morosidad y buena cobertura con provisiones.
- Mantienen un importante nivel de activos productivos de buena calidad que respalda adecuadamente su fondeo.
- Los resultados son recurrentes y de buena calidad por generarse en el negocio de intermediación y los ingresos operacionales que resultan del cobro de productos y servicios que ofrecen a sus clientes.
- Los gastos de operación (operacionales y provisiones), crecen en menor medida que la generación de ingresos, lo que les permite alcanzar los resultados planificados y mantener estándares de eficiencia entre los mejores del sistema.
- La concentración en cartera y contingentes se conserva alta; la calidad del portafolio y la baja morosidad atenúan el riesgo.
- La concentración en sus captaciones sigue siendo alta y mantienen un amplio gap de plazos negativo. Las estrategias de mitigación de estos riesgos han sido ampliar plazos y desconcentrar clientes, mas aún no alcanzan mayores resultados. La volatilidad se maneja con costo. Frente a esto la liquidez es medida y de buena calidad.
- Las metas de optimización de rentabilidad continúan priorizándose frente a criterios adecuados en el manejo de la liquidez, especialmente durante el tercer trimestre de este año, se observa un incremento de la disposición al riesgo.
- Un nivel patrimonial adecuado y de buena calidad, ha mantenido continuo apoyo de los accionistas a través capitalización de resultados. Soporta el crecimiento

proyectado. Se mantiene alta la sensibilidad al valor patrimonial (riesgo de tasa), dado su política de reprecio a un año plazo para las operaciones reajustables de mediano y largo plazo respecto de un fondeo principalmente a la vista.

- El control de activos improductivos y el fortalecimiento del patrimonio mediante los resultados del periodo, ofrece una buena cobertura para enfrentar riesgos evidenciados y ofrece un porcentaje de capital libre en niveles de 36% y 40% para los riesgos no evidenciados.

■ ANALISIS FODA

Fortalezas

- Administración con experiencia internacional, que aprovecha las sinergias de su grupo accionista.
- Buen posicionamiento en el mercado nacional.
- Buena Calidad en Activos.
- Capacidad tecnológica que soporta diversificación de servicios y productos.

Oportunidades

- Sinergias entre la red comercial y la actual base de clientes.
- Diversificación de productos, servicios y geográfica.
- Profundización de los negocios de las subsidiarias.

Debilidades

- Alta concentración en depósitos.
- Moderada concentración en portafolio de crédito.
- Moderada sensibilidad de mercado al valor patrimonial, por el amplio descalce estructural de reprecio.

Amenazas

- Situación macroeconómica vulnerable.
- Presión política dirigida al sistema financiero, respecto del nivel de tasas, comisiones de cartera y de servicios.
- Crecimiento más rápido de las tasas pasivas frente a las activas, como resultado del desarrollo en las tasas internacionales, incidirá en su estructura de fondeo fundamentada en el costo.
- Desaceleración del crecimiento del fondeo natural y mayor volatilidad de estas fuentes por incertidumbre política generada en el proceso electoral 2006.

■ Hechos Relevantes:

- En mayo del 2005 el ente de control emitió varias resoluciones normando el cobro de servicios financieros; sobre la información de los costos hacia el público y la transparencia de la información al consumidor.
 - Las entidades del sistema financiero ecuatoriano, se encuentran inmersas en el proceso de reconocimiento del riesgo de crédito y operativo, conforme los lineamientos de Basilea II y de acuerdo a la planificación de la SBS. Por tal razón, estos riesgos se mantendrían implícitos.
-

■ ENTORNO ECONOMICO Y RIESGO SECTORIAL

Tal como se desprende de las cifras, el sistema financiero ecuatoriano se ha fortalecido durante los últimos 5 años, mostrando mayor capacidad económica de enfrentar riesgos y situaciones inesperadas. Pese a los avances realizados en cuanto a la Administración Integral de Riesgos, persisten debilidades en cuanto al control, monitoreo y cuantificación de los riesgos tanto desde la perspectiva interna como desde los entes de control. El sistema financiero ecuatoriano muestra características de concentración en muchas áreas lo que incrementa su vulnerabilidad a factores internos y externos. Entre otras las instituciones del sistema financiero presentan concentración accionaria y participación de los accionistas mayoritarios en las decisiones estratégicas del negocio por lo cual las administraciones carecen de independencia. A esto último son excepciones las dos operaciones internacionales (LLoyds Bank y Citibank) y el Banco del Pacifico que están dentro del sistema.

En todo caso, la situación de las IFIs en los próximos años, dependerá no sólo de su propio manejo sino de las nuevas regulaciones que imponga el gobierno al sistema financiero y de la orientación que tome el entorno macroeconómico del país que al menos durante el 2007, promete ser incierto y por lo tanto de crecimiento lento.

GOBIERNO CORPORATIVO

■ ADMINISTRACIÓN

La plana gerencial del BI, se ha caracterizado por su especialización, experiencia y estabilidad, factores que han permitido conseguir una sólida estructura administrativa. Son pilares importantes para esta Administración la continua comunicación vertical y horizontal en la estructura organizacional, así como la capacitación, promoción de su personal.

■ ACCIONISTAS Y SOPORTE

Históricamente la mayoría del paquete accionario de BI ha pertenecido al grupo español Ignacio Fierro (GIF), representado a través de empresas nacionales y extranjeras. A dic-06 la participación de GIF es del 79%, repartido en tres empresas: Inicasa S.A. (constituida en Ecuador), Sandbeck Finance Co. Inc. y Laskfor Management Inc. (constituidas en Panamá); mientras que el resto del paquete se mantiene distribuido en más de 260 accionistas minoritarios, donde ninguno mantiene una participación mayor al 2% de forma individual.

Los negocios del GIF se encuentran principalmente en Centro, Sur y Norte América, desarrollando sus actividades en las áreas Industrial (fósforo, explotaciones forestales, energéticas, alcohol, licores, construcción y distribución comercial) y Financiera, con las siguientes instituciones: International Finance Bank en Miami, Banco Internacional en Guatemala, Ebna Bank en Curacao, Banco Exterior en Venezuela y Banco Interamericano de Finanzas en Perú; las dos últimas instituciones registran calificación nacional en escala de inversión.

A diciembre 2006, la División Financiera del Grupo maneja activos por USD 4.569 MM de dólares, un patrimonio combinado de USD 398 MM y beneficios netos de USD 96 MM. Mantienen 226 oficinas en los seis países donde se encuentran y 3.499 empleados. A diferencia de otros grupos financieros internacionales, los bancos del GIF se manejan como unidades de negocios independientes y bajo las leyes de los países en los que están domiciliados. Como grupo se benefician de conocimientos, experiencias de gestión, dirección y aplicaciones tecnológicas comunes.

■ DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO Y ESTRATEGIAS

Tradicionalmente BI se ha orientado al sector productivo: pequeñas, medianas, grandes empresas con actividades o no de comercio exterior; y al segmento de banca personal (personas de renta media y alta).

A raíz de la crisis financiera la planificación de mediano plazo del grupo se enfoca en un solo objetivo: ventas y calidad. Para el efecto las estrategias serían una importante inversión en tecnología, la consolidación de la red de oficinas, la diversificación de productos y servicios, el impulso de los negocios de las subsidiarias, y un adecuado manejo organizacional mediante el compromiso del Recurso Humano.

Para el efecto en el año 2002 realizan una reorganización funcional en el grupo, con el objetivo de eficientar procesos, dando énfasis al desarrollo de productos y su comercialización. Además redefinen a los segmentos de negocios en: Banca Comercial, Banca de Empresas, Banca Privada y Comercio Exterior. Desde el 2003 en el segmento de banca comercial se comercializa a clientes corporativos.

El mantener y profundizar sus estrategias, a través de la venta cruzada de productos, un apropiado manejo de su base de clientes, el aprovechamiento de la estructura comercial, control de gastos y la capacitación e incentivos al recurso humano, vínculo con el cliente; les ha permitido sostener resultados crecientes año a año y conservar la sexta ubicación (grupo mediano), dentro del Sistema Financiero Ecuatoriano.

Culminando en el 2006 con un año importante en el crecimiento de los negocios, en resultados y la superación de propios estándares históricos.

GFI es un grupo financiero moderado en el riesgo, pues en su planificación no se reconocen objetivos que controlen la ampliación del descalce de plazos y de los riesgos de mercado y liquidez, generados por la estrategia rentabilizadora sobre los activos productivos. Subordinando estos temas a las expectativas de negocio y rendimiento.

Si bien hasta ahora, el manejo de riesgo de mercado y liquidez han sido adecuadamente controlado, en los dos últimos años estos riesgos han crecido y en el caso de liquidez se han visto ajustados y sensibles a la alta concentración de pasivos y moderada de cartera. Se le

reconoce a la administración las estrategias que mitigan los riesgos, mas no los eliminan.

Se debe tomar en cuenta factores políticos que además amenazan la estabilidad de los ingresos de las instituciones financieras, en lo que respecta a los generados por servicios transaccionales, nicho en el cual GFI ha profundizado su estrategia comercial.

Las sinergias con el grupo financiero español, Ignacio Fierro, les ha proporcionado conocimiento de la actividad en otros países y la oportunidad de obtener contacto con proveedores representativos para el buen manejo del negocio. Además, de la posibilidad de contar con líneas de crédito como plan de contingencia, ante eventos sistémicos, como los que ha ocurrido en el ejercicio 2007, salida de dinero del sistema a raíz de medidas políticas y económicas tomadas por el nuevo presidente del país.

Sobre el soporte patrimonial, al igual que las demás instituciones, históricamente han provenido de la capitalización de una parte de los resultados del ejercicio y al superávit por revalorización de activos.

■ UNIDADES DE NEGOCIO

La estructura administrativa cuenta con 955 funcionarios a dic-06. BI no tiene sindicato de trabajadores.

Específicamente el área comercial trabaja con incentivos profesionales y económicos por cumplimiento de objetivos enmarcados en estándares internos de eficiencia. La gestión del negocio se sustenta en un modelo comercial organizado por Bancas, Regiones, Zonas y Oficinas, bajo el control de una gerencial comercial.

Banca de Empresas: préstamos para financiar actividades de los diferentes sectores productivos, en necesidades de capital de trabajo, con características de mediano plazo y amortización mensual. Para proyectos de inversión, otorga crédito de mediano y largo plazo con amortización trimestral y semestral.

Banca Comercial y Privada: opciones dirigidas al segmento de personas, tales como crédito hipotecario con plazos de hasta quince años; crédito personal a mediano plazo; tarjeta de crédito Visa y Mastercard BI; tarjetas de crédito de afinidad con establecimientos comerciales.

Canales electrónicos: a través de la red comercial propia que asciende a 88 agencias, 365 ATM's. Asimismo, servicios del banco en línea Baninter on line, Intercenter (call center), Terminales de consulta en los halls bancarios de las agencias y Phoninter. La tarjeta de débito Baninter permite acceder a otros servicios, (pago de servicios básicos a través del cajero automático).

Comercio Exterior: operaciones de pre y post embarque y demás opciones de garantía utilizadas en el comercio.

Por el lado del pasivo la captación fundamentalmente proviene de productos tradicionales como: cuenta corriente, cuenta de ahorros, depósitos a plazo y repos. Recién en el

2006 se amplía las fuentes de captación a través de crédito de corto plazo con el exterior. Fondo aún poco representativo sobre el total.

■ **GRUPO FINANCIERO INTERNACIONAL (en miles de USD):**

Grupo Financiero Internacional a Diciembre/06

Subsidiaria	% part.	Activos	Patrimonio	Utilidad
Banco Internacional		866.589	95.569	21.872
Cervantes Cia. Seguro	100%	7.404	2.779	559
Interfondos Adm. Fondos	100%	5.524	5.313	1.591
Total GFI* (USD miles)		869.154	95.570	21.935

* Después de eliminaciones.

Seguros Cervantes S.A., subsidiaria de BI a partir de 1997. Composición del negocio: Seguros Generales 94% y Vida 6%. La posición dentro del sistema de seguros continúa en mejora por el crecimiento en primas pagadas, por sobre el promedio del sistema, ubicando su participación a dic-06 en 1.91% (1.84% en 2005). De igual forma la estrategia comercial permite elevación importante de los resultados anuales respecto del periodo anterior en 62.48%. Recurso que fortalece el margen de solvencia de la compañía y que le da la opción de aumentar la actividad. Como estrategia mantienen su política de alto reaseguro con reaseguradoras de primera línea. Además se observa positivo el descenso en la siniestralidad ubicándose en 23.47%, muy por debajo del promedio del sistema 47.36%.

Interfondos Administradora de Fondos S.A., inicia su operación a inicios del año 2001. A dic-06 no conserva la posición de la administradora dentro de su sistema, por reducir en el volumen administrado. En monto los patrimonios administrados suman USD 82 MM, representan el 18.29% del sector y se ubica como la tercera empresa de este servicio, entre siete. Como opciones ofrecen un fondo de corto y uno de largo plazo. Por otra parte, el negocio fiduciario no refleja crecimiento; suma USD 13 MM a fin del periodo analizado. La generación de mayores resultados de esta empresa, en 19.1% frente a dic-05, responde al aumento de las comisiones.

Empresas Afiliadas:

Además BI registra inversión en acciones en otras empresas financieras y de servicios al sistema financiero, cuyos resultados muestran progresos positivos respecto del año anterior, superando ya el punto de equilibrio y logrando USD 144 M en resultados.

Estas son: Cia. De Titularización Hipotecaria (CTH), Banred (red de cajeros), Tevcol (transporte de valores), Credimatic (procesamiento tarjetas de crédito VISA y MASTERCARD) y Medianet (administradora de puntos de ventas para operadores de tarjeta VISA y MASTERCARD asociados).

RIESGO INTEGRAL

Adicionalmente a los requerimientos habituales que sobre riesgos integrales, la SBS demanda al Sistema Financiero en

general, Banco Internacional mantiene normas internas para el manejo de riesgos de mercado, liquidez y crédito, básicamente. En lo que a riesgo operativo y lavado de dinero se refiere, están cumpliendo lo requerido por ley.

El Comité Integral de Riesgos (mercado, liquidez, crédito y operativo), evalúa mensualmente los formatos dispuestos por el ente de control, definiendo las medidas necesarias de acuerdo al entorno y a las políticas establecidas para cada riesgo. El Comité se encuentra conformado por el Vicepresidente del Directorio, Presidente Ejecutivo, Vicepresidente – Subgerente General y Gerente de Riesgo Integral.

Resalta como la directriz de la gestión de riesgos en la institución, el mantener un perfil de riesgo medio-bajo. Con un lineamiento primordial que es evitar la exposición con emisores de baja calificación.

RIESGO DE CRÉDITO

Sobre riesgo crediticio, la evaluación de crédito está deslindada del área comercial y la realiza la Dirección de Crédito, quien recomienda al Comité de Crédito la aprobación de las operaciones de acuerdo con las políticas institucionales de crédito, observando que el cliente cumpla lineamientos cualitativos y cuantitativos. La Dirección de Crédito cumple con el análisis del crédito y el control y seguimiento sobre la cartera por vencer, reportando alertas tempranas sobre la cartera de crédito y contingentes con un enfoque preventivo. Esta división, de vital importancia para la administración, cuenta con 31 personas distribuidas en las diferentes funciones.

Conservan su política de trabajar con operaciones de mediano plazo (un año), para necesidades de Capital de Trabajo y requieren en la generalidad de garantías reales.

Mantienen una activa coordinación de las áreas de Riesgos, Comercial, Jurídica y Financiera, permitiéndoles tomar tempranas decisiones sobre la cartera vencida y su castigo, así como el oportuno trabajo del área Jurídica en las recuperaciones y posibles créditos problemas y el control del área Financiera sobre el efecto de las decisiones en el flujo de efectivo del Banco.

Con relación a la calificación de riesgo y la generación de reservas para posibles pérdidas, la institución se rige por las normas ecuatorianas. Esto es, mediante una evaluación individual de los emisores y sujetos de crédito, de las inversiones mantenidas hasta el vencimiento, cartera de créditos comerciales y contingentes. En base al periodo de morosidad, para créditos comerciales de hasta USD 25M (USD 20M en 2003), cartera de consumo, vivienda, cuentas por cobrar y otros activos. En base al periodo de tenencia, para bienes adjudicados por pago y, disminución del valor probable de realización, en el caso de los bienes de arrendamiento mercantil recuperados. Las calificación y provisiones son: A (normal) hasta 4.99%, B (potencial) desde 5%, C (deficiente) desde 20%, D (dudoso recaudo) desde 50% y E (pérdida) 100%.

Los límites generales son los impuestos por ley, esto es el 10% del PTC del Banco, en relación a la deuda total directa (cartera y contingentes) del grupo económico o emisor en el caso de inversiones; elevándose al 20% si lo que excede del 10%, corresponde a obligaciones adecuadas aprobadas por la SBS.

Constantemente se está validando la información generada por el sistema de administración de riesgo crediticio IRB, con el propósito de mejorar el modelo de segmentación inicial de clientes, afianzar la consistencia de las bases de datos y asegurar la fiabilidad de la metodología utilizada.

RIESGO DE MERCADO

Sobre Riesgo de Mercado, la política de la institución es monitorea el nivel de sensibilidad del valor patrimonial y se prevé la elaboración de un plan de contingencia específico al llegar al tope de riesgo considerado por el Comité del 10% para sensibilidad al Valor Patrimonial y del 3% para el Margen Financiero. El límite de la sensibilidad en brechas por variación de 100 puntos básicos, no debería exceder el 10% del margen presupuestado anual.

Para el manejo de riesgo por tipo de cambio la política es permanente cobertura de la posición en moneda extranjera.

RIESGO DE LIQUIDEZ

Sobre riesgo de Liquidez, el manejo diario del gap se centraliza en el área Financiera y Tesorería. Observan el requerimiento de ley, que se mide por la volatilidad de sus fuentes de fondeo por 2.0 y 2.5 veces, o la concentración del 50% de sus 100 mayores depositantes, la más alta entre las dos. Observan su gap de plazos para mantener niveles adecuados de liquidez, observando límites por bandas. Incluyen como límite, 4 días consecutivos de déficit de encaje. El plan de contingencias define las siguientes estrategias y procedimientos para adquirir fondos: líneas de crédito, venta de activos, emisión de obligaciones, aporte de accionistas.

Actualmente la política de inversiones de tesorería se orienta a papeles con calificación nacional e internacional en escala de inversión y de renta fija. Para la investigación de mercado se apoyan en asesores financieros externos que pueden ser bancos de inversión.

RIESGO OPERATIVO

Acerca de la implementación del proyecto de Riesgo Operativo, se encuentran en la implementación de la herramienta tecnológica de gestión de este riesgo. Paralelamente a este proceso el departamento de seguridad informática ha implementado políticas y procedimientos para mitigar el riesgo tecnológico a la vez incrementar los niveles de protección de la información.

Cuentan con un software experto para el control de Lavado de Activos, que permite la detección, emisión de alertas y análisis en línea, de transacciones de riesgo.

■ DESEMPEÑO DE LA ADMINISTRACIÓN AÑO 2006

Para el año 2006, la gestión y el desarrollo institucional reafirmaron el modelo de negocio contemplado en la planeación estratégica, a través de la satisfacción de la mejora en el servicio.

Para esto, pusieron énfasis en la calidad del servicio, la ampliación de la red comercial (3 oficinas y 89 cajeros), canales alternativos y el ofrecimiento de nuevos productos. Entre estos, se encuentran la tarjeta de afinidad con establecimientos comerciales. Se profundizó el negocio de tarjetas de crédito tanto para Visa como para Mastercard. Además cuentan ya con la certificación de estas franquicias para la realización de transacciones internacionales a través de su importante red de cajeros automáticos (ATM's).

Por el lado de la colocación, nuevamente en este año obtuvieron un similar crecimiento de captaciones al del sistema, que se colocó fundamentalmente en crédito hipotecario, consumo, corporativo y empresarial mediano. El negocio de comercio exterior también mostró un importante impulso durante este ejercicio, pese a la menor demanda en el sistema.

Las estrategias sobre el pasivo, promueven el crecimiento del volumen de captaciones a plazo y la ampliación de su duración promedio para fin del año analizado. De otro lado se tiende a la desconcentración del portafolio ante el ajuste de indicadores.

Conforme su estrategia de permanente innovación tecnológica, durante el año 2006 GFI invirtió USD 2,1MM, destinados básicamente a la compra y renovación de cajeros automáticos, equipos y programas, la consolidación de servidores, la optimización del sistema de comunicaciones y la mejora de los niveles de seguridad en cajeros automáticos y ventanillas. A diferencia de los últimos años, durante el 2006 también invirtieron USD 2,5 MM en activos fijos destinados a oficinas comerciales.

Asimismo, a fin de mantenerse en su plan de mejorar el servicio, durante el 2006 completaron el proceso de la norma ISO 9001:2000 para los procesos de tarjetas de crédito, haciéndose acreedores de esta certificación.

Sobre el manejo y eficiencia interna del grupo, se mantiene la capacitación del grupo humano en capacidades medias y altas. También desde este año se puso en circulación la revista institucional "Así somos" donde se pondrá en conocimiento del recurso humano de los logros institucionales. Por otra parte, en este mismo período, la administración efectuó el lanzamiento del nuevo Código de Ética institucional para los funcionarios del Grupo, que norma conflictos de intereses, control de la información, tratamiento profesional de los clientes, y relaciones internas, externas y con autoridades. Esto con el objetivo del cuidado de la Reputación Corporativa.

Por último, durante este año implementaron un aplicativo que ayuda al nivel directivo en el proceso de toma de decisiones de alto impacto, mediante la entrega de información confiable y oportuna.

Las pocas observaciones de Auditoría Externa respecto a los controles internos, muestran principalmente recomendaciones operativas relacionadas con el control del riesgo de crédito, que la Administración ha corregido o está en proceso de hacerlo.

1. ESTRUCTURA DEL BALANCE

A diferencia del desarrollo histórico, el crecimiento real del negocio de GFI durante el 2006 (18%), no cumple el presupuesto más se acerca al objetivo que fue superar el comportamiento promedio del sistema (20%).

El crecimiento mencionado como real representa 134 MM de nuevos activos para el GFI con lo cual el negocio bruto total asciende a USD 884 MM a dic-06, siendo importante que el destino de estos recursos fue el activo productivo cartera. Se le denomina real por no considerar un evento circunstancial de un depósito no mercadeado (USD 42 MM), registrado en el último día del año 2005 y que se mantuviera pocos días en el balance del 2006.

Por su parte, el apalancamiento del grupo se mantiene concentrado en el fondeo del público, el cual tiene costo en un 80% aproximadamente. La prioridad de la administración es rentabilizar el negocio con una mayor proporción en activos productivos, en especial cartera por vencer. La premisa deja nuevamente en este año, una liquidez medida para enfrentar la concentración en sus captaciones y el riesgo de descalce de plazos en su estructura, en un escenario de corto plazo.

En el mediano y largo plazo, el volumen y la buena calidad del activo productivo representada en la alta e histórica participación de portafolio de crédito calificado como riesgo normal "A" (97%), una baja morosidad de crédito y, una buena porción del portafolio de inversiones en grado de inversión local e internacional; ofrecen una adecuada cobertura a las captaciones del público.

Consideramos que en condiciones extraordinarias de necesidades de liquidez inmediata, parte de las inversiones y el portafolio de cartera, serían la segunda fuente a utilizar en su plan de contingencia, ya sea para vender o para apalancarse en ellos.

Conocemos que en el periodo 2007 se realizará una o dos titularizaciones de cartera hipotecaria, así mismo para mejorar la estructura de plazos, se ha contratado crédito del exterior. Además se cuenta con líneas de crédito abierta para liquidez por USD 75 MM.

Activos Productivos (USD 741 MM o 83.8% del activo bruto)

	Dec-03	Dec-04	Dec-05	Mar-06	Jun-06	Sep-06	Dec-06	Crecimiento Nominal Mill. USD 2006 - 2005
Activos Productivos								
Depositos en Instituciones Financieras	14.5%	14.7%	15.0%	21.6%	16.6%	9.2%	10.0%	-21.6
Inversiones Brutas	18.1%	19.8%	15.2%	14.3%	13.6%	13.9%	13.1%	-0.5
Cartera Productiva Bruta	66.2%	65.3%	69.6%	64.0%	69.7%	76.7%	76.7%	122.7
Otros Activos Productivos Brutas	0.2%	0.1%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2
Total Activos Productivos	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.6
Monto en Millones de USD	395	501	640	720	721	721	741	
Activos Productivos/ Activo Bruto	82.75%	82.44%	81.12%	84.60%	84.93%	85.01%	83.82%	
Act. Productivos/ Pasivos con Costo	100.78%	98.96%	96.57%	98.38%	99.50%	101.33%	101.29%	
NIM	9.40%	8.30%	7.44%	6.56%	6.81%	6.96%	7.07%	

La institución mantiene una adecuada y creciente participación del activo productivo respecto de la estructura total.

Sobre la distribución del activo productivo, Cartera por Vencer se mantiene como el activo productivo más importante del grupo y aumenta considerablemente hasta superar la participación histórica. La estrategia de dispersión en el segmento empresarial y la profundización en cartera detallista como el crédito hipotecario y consumo, permitió aliviar la alta concentración de los 25 mayores grupos y clientes deudores.

En tanto la porción de activos líquidos Bancos e Inversiones disminuye significativamente, representando a la fecha de análisis la proporción más baja de la historia, esto es el 23% del activo productivo y el 19% del activo total. Ambos rubros se mantienen principalmente colocados en el mercado monetario y de capitales estadounidense. Su mayor rendimiento resulta del incremento de las tasas internacionales principalmente en el rubro Bancos y en menor medida en el portafolio Inversiones por la política de tesorería de adquirir portafolio en escala media y alta de inversión, de largo plazo y tasa fija, derivando en un mayor riesgo de mercado ante la variación de la tasa.

Pese a las estrategias de crecimiento en volumen, la diversificación que registra el portafolio cartera y el mayor rendimiento de liquidez, el NIM del GFI se muestra menor a diciembre, misma tendencia que la del sistema, pero algo mayor y más volátil.

La reducción en el NIM del grupo resulta de la estrategia de concentrar su negocio en el segmento empresarial alto que se ha dado en los dos últimos años, cuya tasa de interés activa se mantiene a la baja, por otro lado la importante presión del costo financiero dado el crecimiento de la tasa pasiva frente a un apalancamiento que se fundamenta en el pago de intereses.

Concluyendo, pese a las estrategias de crecimiento en volumen, la diversificación que registra el portafolio cartera y el mayor rendimiento de liquidez, el NIM del GFI desciende de 7.44% a 7.07% durante el 2006, aún mayor al sistema, pero con un descenso algo mayor a este, que pasa de 6.66% a 6.41%.

Cabe mencionar que el segmento de crédito corporativo alto, no genera comisiones en cartera, pero ofrecen nuevos negocios (cash management) e ingresos que forman parte de

los ingresos operacionales y que han tenido desarrollo positivo.

Activos Improductivos (USD 143 MM o 16.2% del activo bruto)

	Dec-03	Dec-04	Dec-05	Mar-06	Jun-06	Sep-06	Dec-06	Crecimiento Nominal Mil. USD 2006 - 2005
Activos Improductivos								
Fondos Disponibles	38.0%	47.5%	62.4%	55.1%	55.0%	52.2%	50.4%	-20.8
Cartera en Riesgo	5.8%	6.2%	4.1%	5.2%	3.8%	3.8%	3.7%	-0.8
Activo Fijo	35.1%	25.8%	17.8%	20.1%	20.3%	22.2%	23.4%	6.8
Otros Activos Improductivos	21.1%	20.3%	15.7%	19.6%	21.2%	21.8%	22.5%	8.8
Monto en Millones de USD	80.1	106.7	149.0	131.1	127.9	127.1	143.0	-6.0
Monto en Mill de USD sin Fondos Disp.	49.7	56.0	56.0	58.8	57.5	60.7	71.0	15.0

Durante el año analizado la porción improductiva (sin fondos disponibles) eleva su representatividad frente a la estructura, fundamentalmente por inversión y valuación en activos fijos, gastos anticipados como impuestos, seguros, publicidad y por otros gastos de inversión en la red comercial que aún no han sido activados, por ende no han pasado al estado de pérdidas y ganancias.

Se entiende que la red comercial es el sustento de la ampliación de los negocios y servicios por lo que este activo es el de mayor representatividad sobre los improductivos.

Esta porción de riesgo, se considera de un peso moderado frente al total del patrimonio y provisiones del grupo (63.35%); aunque se mantiene controlado pese a su crecimiento el mayor aumento del patrimonio por los resultados del periodo, permiten mantener un Capital Libre en un rango promedio del 36% anual. Necesario para enfrentar riesgos no evidenciados.

2. ANALISIS FINANCIERO RENTABILIDAD

RESULTADOS

Conforme la planificación de la Administración para el periodo 2006, los resultados finales del GFI superaron al 2005 en 27% o USD 4,7 MM, con lo que la utilidad neta de este ejercicio asciende a USD 21,9 MM. Con este resultado, GFI participa en las utilidades del Sistema grupos con el 9.48% y desciende del segundo resultado más importante al sexto puesto.

La representatividad de la utilidad de este año sobre el volumen de activos y patrimonio mejora levemente respecto al año anterior y no supera estándares históricos, aunque se mantiene por sobre el promedio del sistema. El ROA y ROE netos ascienden 2.67% y 26.03% respectivamente.

Es importante manifestar la calidad que conservan los resultados del GFI, al provenir en un 96.6% de los ingresos operativos netos. Además del análisis se desprende la recurrencia de los mismos.

Ingresos Netos

PART.INGRESOS NETOS TOTALES (%)	SISTEMA	Dec-03	Dec-04	Dec-05	Dec-06
Ingresos por Intereses	45.1%	53.4%	53.5%	54.1%	52.5%
Ingresos por Comisiones	19.8%	17.1%	17.8%	18.7%	18.3%
Utilidades Financieras	4.5%	4.3%	2.0%	1.8%	3.2%
Ingresos Financieros	69.5%	75.4%	73.4%	74.6%	73.9%
Ingresos por Servicios	18.9%	0.3%	0.5%	22.6%	21.5%
Ingresos Operacionales	5.0%	21.6%	20.5%	0.8%	0.1%
Otros Ingresos Empresas Seguros	0.9%	0.5%	0.2%	-0.1%	1.0%
Ingresos Operacionales	24.8%	22.4%	21.1%	23.3%	22.7%
Ingresos Netos Operativos	94.3%	97.8%	94.5%	97.9%	96.6%
Otros Ingresos	5.7%	2.2%	5.5%	2.1%	3.4%
Resultado No Operativo	5.7%	2.2%	5.5%	2.1%	3.4%
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

MON / ACTIVO NETOS PROMEDIO - ANUALIZADO					
COMPOSICIÓN DEL ROA OPERATIVO %	SISTEMA	Dec-03	Dec-04	Dec-05	Dec-06
Ingresos por Intereses	5.04%	6.77%	6.26%	5.48%	5.14%
Ingresos por Comisiones	2.21%	2.16%	2.08%	1.89%	1.79%
Utilidades Financieras	0.51%	0.62%	0.24%	0.18%	0.31%
Ingresos Financieros Netos	7.76%	9.55%	8.58%	7.56%	7.24%
Ingresos por Servicios	2.11%	0.04%	0.06%	2.29%	2.11%
Ingresos Operacionales	0.56%	2.74%	2.39%	0.08%	0.01%
Otros Ingresos Empresas Seguros	0.10%	0.06%	0.02%	-0.01%	0.10%
Ingresos Operacionales Netos	2.76%	2.84%	2.47%	2.36%	2.22%
Total Ingresos Operativos Netos	10.52%	12.39%	11.05%	9.92%	9.46%
Gastos de Operación	6.65%	7.29%	6.92%	5.97%	5.50%
Provisiones	1.63%	1.76%	0.86%	0.47%	0.35%
Total Gastos Operacionales	8.27%	9.05%	7.78%	6.44%	5.85%
ROA Operativo	2.24%	3.34%	3.27%	3.48%	3.61%

A dic-06 los **Ingresos Netos Totales** suman USD 80 MM e incorporan USD 11 MM o 16% de incremento frente al año 2005. El margen de intermediación o Margen Bruto Financiero (MBF), se mantiene como fuente principal de esta estructura (73.9%), mas su participación tiende a disminuir, principalmente por un mayor crecimiento de utilidades financieras, línea de ingresos por servicios e ingresos no operacionales. Al mismo tiempo por la desaceleración en la generación de ingresos por intereses.

Los Ingresos por Intereses en este año incorporan un importante aumento del 23% o USD 11,4 MM respecto a lo logrado en el periodo 2005; proveniente en un 84% de la generación de intereses de Cartera y la diferencia de la generación de activos líquidos. Si bien, lo logrado soporta el aún mayor incremento del costo financiero en el año (53.2%), presiona nuevamente a esta línea de negocio, por lo que en términos netos el crecimiento nominal y porcentual no supera a lo del ejercicio precedente. El incremento de los ingresos de intereses netos incorpora un crecimiento del 12.7% o USD 4,7 MM frente a dic-05.

Sobre los Ingresos por Comisiones, se observa modificación en la representatividad del origen de los mismos; los ingresos de comisiones de cartera aportan cada vez más por el importante aumento de operaciones detallistas (43% a dic-06), principalmente en el crédito hipotecario que ha logrado la institución. En cambio los ingresos generados en las tradicionales operaciones de comercio exterior (22%) siguen aminorados respecto de la historia por la competencia en tasa que significa la reducción de la demanda. Los ingresos por negocios de tarjeta de crédito, giros, seguros y otros servicios, superan a los anteriores y ahora aportan el 25% de los ingresos por comisiones. El aumento neto en el periodo alcanzó el 13.6% o USD 1,7 MM y representa el 15.6% del aumento del ingreso neto anual.

Por otra parte las **Utilidades Financieras** cuya participación se conserva pequeña frente a los ingresos netos totales (3.2%), eleva su participación específicamente en el último trimestre por valuación de inversiones. Con todo, el negocio de arrendamiento mercantil ha sido la principal fuente de esta línea de intermediación. El incremento anual alcanza el 104% o USD 1,3 MM y contribuyó con el 12% en la ampliación del ingreso neto anual.

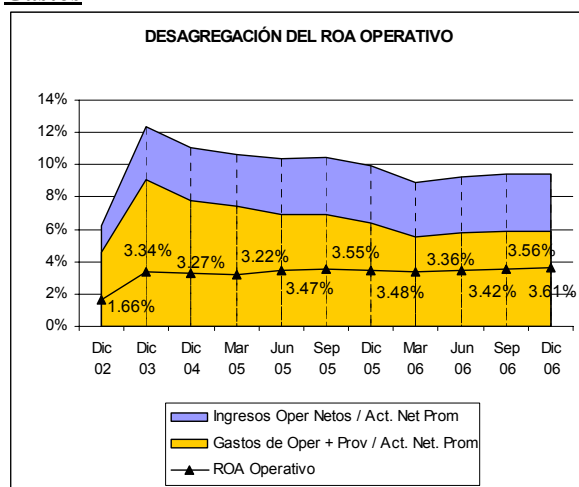
Con el desempeño anotado en los rubros financieros, el **Margen Bruto Financiero (MBF)** conserva similar su aportación sobre los ingresos netos totales.

Fuera del MBF la participación de los **Ingresos Operacionales Netos** que se generan en los diversos servicios que presta la institución a su base de clientes, conservan un crecimiento importante sustentado en la ampliación de ATM's, colocación de tarjetas de crédito y débito, mayoritariamente. El desarrollo logrado, pese al trabajo comercial y la ampliación de la red de cajeros, no alcanza lo del año anterior, tampoco las expectativas de una mayor participación sobre los ingresos netos totales.

Por último, la representación de los Ingresos no Operacionales Netos sobrepasa la relación histórica, mas su procedencia no se considera necesariamente recurrente, pues se generan en la venta de bienes, de acciones, recuperos de castigos y reverso de provisiones. A dic-06 suman USD 4 MM la ampliación anual y es equivalente al 12% del incremento anual.

Se concluye que las estrategias aplicadas por la administración para la generación de ingresos sustentan el resultado positivo del periodo pese al crecimiento de los Gastos Financieros. A la par a este manejo, la estrategia de control de la estructura de gastos operacionales, como se muestra en cuadro de la composición del ROA, es el factor determinante en el resultado final del ejercicio 2006.

Gastos



EFICIENCIA	SISTEMA	Dec-03	Dec-04	Dec-05	Dec-06
Prov./MON antes de Provisiones	42.1%	34.5%	20.8%	11.8%	8.9%
Gtos Operac sin Prov / Ing. Oper Net	63.2%	58.8%	62.7%	60.2%	58.2%
Gtos Operac / Ing. Oper Net	78.7%	73.0%	70.4%	64.9%	61.9%
Gtos Operac / Activos Net Promedio	8.3%	9.1%	7.8%	6.4%	5.9%

Los Gastos Financieros o de intermediación que a 2005 representaron el 15.8% de la estructura de gastos totales, alcanzan el 20.8% al 2006. El importante crecimiento anual (53.2% o USD 6,6 MM) responde al aumento del apalancamiento con respecto al ejercicio anterior, con énfasis en captaciones a la vista con costo, ahorros y la ampliación del plazo en captaciones a plazo; además, del incremento de la tasa pasiva referencial que ocurriera a fines del periodo anterior y que se mantuviera incrementada en el transcurso del presente ejercicio.

Por otra parte el crecimiento controlado de los **Gastos de Operación (personal, administrativos e impuestos)** que ascendió a 10.8% o USD 4,4 MM en el año (13% en el año 2005), sumado a un nivel de provisiones que se constituyen por debajo de la planificación, permiten que la relación de eficiencia mantenga una tendencia positiva respecto a su historia, sus competidores y por debajo del sistema financiero.

Sin embargo, quedan pendiente por trasladadas al gasto las inversiones en la red comercial que aún no han sido activadas.

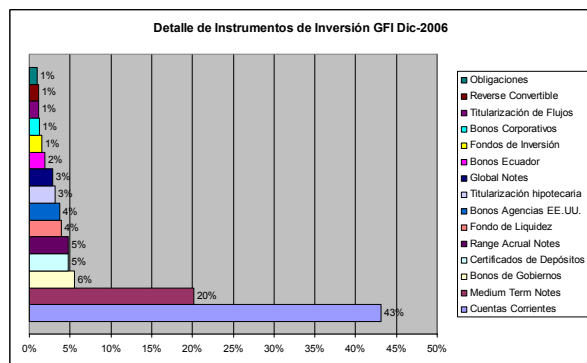
3. ADMINISTRACION DE RIESGO

La proporción de activos de mayor riesgo C,D,E, conservan una baja representatividad dentro de la estructura de activos y contingentes de riesgo sin inversiones, esto es del 1.53% o USD 8,9 MM, no obstante se debe mencionar el importante crecimiento de estos activos en relación con el aumento del negocio. Para su protección mantienen una buena cobertura de provisiones.

El portafolio de inversiones conserva sus características de mediano riesgo por los plazos medianos y largos de inversión y tasa fija principalmente; en un contexto de mercado y tasas internacionales que premia al corto plazo. Se reconoce mejora en la calidad crediticia y la dispersión que durante el 2006 alcanzó el portafolio.

3.1. Activos y Contingentes de Riesgo

3.1.1 Bancos e Inversiones Brutas (USD 171,2 MM o 19.3% del activo bruto)



Los activos líquidos se mantienen invertidos básicamente en el exterior (82%), con una alta participación de portafolio de mediano plazo y largo plazo. Se mitigan estos riesgos por un mejor manejo de calidad en los rubros al elevar de 77% al 88% el portafolio en grado de inversión y una mayor diversificación de emisores e instrumentos.

Conforme a requerimientos del ente de control, desde marzo 2006 la presentación del portafolio Para Negociar y Disponible para la venta se presenta a valor de mercado. Esto a diferencia de la historia cuando la valoración del portafolio se registraba en provisiones. La pérdida de mercado asumida en la nueva forma de contabilizar ascendió a USD 2,4 MM y se retiró del stock de provisiones para inversiones.

3.1.2 Cartera bruta y Contingentes (65% y 24% del Activo Bruto respectivamente) USD 574 MM y USD 212 MM

Conforme a su estrategia histórica el mayor crecimiento del activo se concentra en el rubro Cartera (27% o USD 122 MM), superando conforme su planificación el desarrollo promedio del sistema (24.8%).

El énfasis en la colocación en este año respondió a la expectativa política que derivó de la elección presidencial de este año. Para el efecto asignaron los nuevos recursos y además reasignaron una parte de la cuenta Bancos. Es importante reconocer la calidad del portafolio que se desprende de los indicadores de morosidad y de la proporción de cartera de mayor riesgo C,D,E, así mismo, el esfuerzo de mantener controlada la alta concentración de este rubro.

El volumen más importante de colocación se dirigió al segmento empresarial alto y medio (66%) y el 34% se destinó a operaciones hipotecarias y productos de consumo. Estos últimos aportan a la desconcentración del portafolio general, a la vez que fortalecen la generación de ingresos, tanto de intereses como de comisiones.

La participación relativa de los créditos detallistas se eleva del 15.4% al 19% en el año y se distribuye 4.5% a consumo y 14.8% a crédito hipotecario (comprador final). La cartera comercial se mantiene como el portafolio más importante (81%), ahora con mayor peso del crédito a empresas grandes, seguido por empresas medianas y pymes.

Concordante con la política de otorgamiento, colocan operaciones comerciales con plazos medianos y crecen en el crédito hipotecario, fondeado principalmente con captaciones a la vista que han demostrado estabilidad en el tiempo en relación con su manejo del costo del fondeo. Este manejo determina una estructura de cartera con plazos superiores a los 360 días del 48%.

Con relación al negocio de Comercio Exterior (contingentes sin cupos de líneas de crédito) que a dic-06 suma USD 159 MM, conserva un mayor desarrollo que el visualizado el año anterior, principalmente en Cartas de Crédito y Avales.

Por lo anotado en antecedentes de la institución, el cambio en la política de colocación hacia grandes empresas, elevó a alta la concentración en los 25 mayores grupos deudores. Sin embargo esta concentración no ha crecido y más bien se mantiene estable durante el periodo analizado, debido al contrapeso que ofrece el crecimiento en operaciones detallistas.

A dic-06 la muestra de los 25 mayores grupos deudores asciende a USD 202 MM (cartera y contingentes), representa el 27.6% de ambos portafolios e implica una exposición de 2.11 veces el aporte patrimonial. Los 25 mayores deudores (no grupos conforme la información financiera adjunta), concentra el 21% de cartera y contingentes.

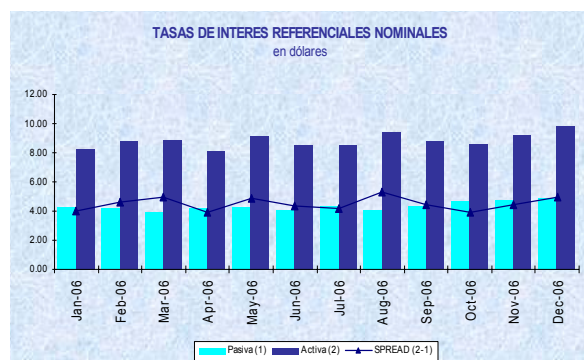
Se considera que la buena calidad en general de los portafolios y de la muestra, específicamente, atenúa el riesgo pero no lo elimina.

Una de las características del portafolio de cartera del GFI, es la alta cobertura real que maneja de acuerdo con sus políticas de otorgamiento. Los 25 mayores grupos deudores tienen una cobertura promedio de 156%, en tanto que, los 25 mayores vencidos registran una cobertura de 388%. Lo importante de la cobertura, es que el 92% de los clientes mantienen coberturas mayores a 1.

La morosidad de este portafolio presenta una tendencia estable y se mantiene entre una de más bajas del sistema. Lo anterior es posible por el control en la recuperación. En este periodo no han realizado castigos.

En conclusión, GFI históricamente ha mantenido una buena y estable estructura del portafolio, entre un 90% y 96% del mismo catalogado como riesgo normal ("A"). Coadyuvado por un indicador de morosidad bajo frente al sistema, con buena cobertura de provisiones después de reverso. Desde 1998 el nivel más alto de castigos anual representó el 1.45% de la Cartera Bruta Promedio, con lo que, la cartera de mayor riesgo (C, D y E) más castigos frente a la cartera bruta promedio anual se ha mantenido en alrededor del 4%.

3.2 Riesgos de Mercado



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Dirección Estadística de la SBS.

Notas: (1) Tasa nominal promedio ponderada semanal de todos los depósitos a plazo de los bancos privados, captados a plazos de entre 84 y 91 días.

(2) Tasa promedio ponderada semanal de las tasas de operaciones de crédito de entre 84 y 91 días, otorgados por todos los bancos privados, al sector corporativo.

En el análisis de riesgo de mercado que realiza GFI, se observa una estructura de gap de plazos negativa, esto es, que los pasivos se reprecian antes que los activos.

En el año, el descalce negativo entre sus activos y pasivos sensibles a tasas de interés continúa ampliándose; pasa de 252 a 283 días a diciembre 2006, en el largo plazo y se ubica en 43 días en el corto plazo.

La sensibilidad nominal al movimiento de tasa, tanto en el corto como en el largo plazo, no desciende durante el periodo analizado; mas se encuentra controlado con el fortalecimiento del patrimonio a través de los resultados del periodo. Sin embargo, consideramos que el riesgo alcanzado, frente a sus propios límites se mantiene en moderado en el caso del Margen Financiero y en alto en el caso de la Sensibilidad al Valor Patrimonial. Esto es el resultado de las políticas comerciales de ampliación de plazos del activo versus la estructura del fondeo de corto plazo y fundamentado en el costo. Estructura negativa sensibilizada por la condición real de las tasas en el mercado local. (Ver gráfico superior)

A diciembre 2006 la sensibilidad patrimonial es de 7.07% o USD 5,9MM del PTC del Banco (7.88% o USD 4,5MM a dic-05). Y la sensibilidad al margen financiero se ubicó en -1.9% o USD 1,5 MM. Las sensibilidades no sobrepasan los límites internos, estos son: 3% para margen y 10% para valor patrimonial en riesgo, pero por el consumo del límite de sensibilidad considerado por la propia institución (ver gráfico superior), consideramos importante reestablecer sus propuestas comerciales y/o mayor fortalecimiento del patrimonio.

Concluyendo, el grupo mantiene en moderada la sensibilidad al riesgo de tasa. Se entiende que la institución mantendrá su política de fortalecimiento del patrimonio a través de los resultados, así también, se empeñan en ampliar plazos en las captaciones del público. Lo cual mitiga levemente el amplio descalce. Observamos necesario, dada la reducción del margen y la desaceleración de los depósitos en el sistema, ampliar plazos del fondeo con fuentes de mayores plazos, aunque esto merme la estrategia de rentabilidad. Hecho que

a la vez beneficiaria en mitigar la sensibilidad de concentración en su fondeo.

Sobre riesgo cambiario, la exposición en moneda extranjera es baja y asciende a 0.67% del total del activos y contingentes.

3.3 Fondeo y Riesgo de Liquidez

Composición del Pasivo	Dec-03	Dec-04	Dec-05	Mar-06	Jun-06	Sep-06	Dec-06
Depósitos Vista	70.7%	66.5%	66.9%	66.6%	67.9%	64.9%	63.0%
Depósitos Plazo	24.7%	28.7%	27.9%	29.2%	28.2%	30.8%	26.0%
Total Depósitos	95.4%	95.2%	94.8%	95.8%	96.2%	95.7%	89.0%
Depósitos Restringidos	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.0%
Creditos Bcos y IFI	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%
Valores Circulacion	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Obligaciones Inmediatas	1.1%	1.1%	2.1%	1.3%	1.5%	1.5%	1.6%
Obligaciones Convertibles y AFC	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Total Captaciones	96.5%	96.2%	96.8%	97.1%	97.7%	97.3%	96.1%
Cuentas x pagar	3.4%	3.6%	3.1%	2.8%	2.3%	2.7%	3.7%
Otros pasivos	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

LIQUEZ Y FONDEO	SISTEMA	Dec-03	Dec-04	Dec-05	Mar-06	Jun-06	Sep-06	Dec-06
Activos Líquidos (USD M)		2,678,905	110,646	153,135	196,893	238,134	204,892	139,897
25 mayores depositantes / Liquidez estructural		0.0%	106.6%	106.9%	123.4%	113.0%	116.7%	149.3%
25 mayores depositantes / T. Depositantes		0.0%	30.9%	32.3%	36.6%	36.7%	33.0%	29.4%
Mayor riesgo Segunda Línea (Concentración) Pasivos CP		0.0%	0.0%	11.1%	17.2%	22.2%	19.9%	21.2%
Liquidez Estructural/Pasivos CP		33.8%	30.3%	33.0%	33.1%	35.1%	31.1%	21.4%
Liquidez Estructural/Mayor Riesgo (veces)		0.0%	0.0%	3.0	1.9	1.6	1.6	1.1

Considerando el reemplazo de la captación particular mencionada en la estructura del activo, el fondeo de la institución se incrementara aproximadamente en USD 116 MM o 17% durante el plazo analizado. Sin embargo, es importante mencionar que adicionalmente se reemplaza USD 10 MM correspondiente a fondos provenientes de Ejecución Presupuestaria, es decir de Instituciones Públicas, una vez que desde junio de este año pasan a acumularse en el BCE para el respectivo pago a empleados y proveedores. Esta diversificación obligada favorece a la desconcentración del pasivo y muestra la capacidad de captación de la institución. Aunque esta se muestra menos rápida que la colocación de los recursos; y es importante el hecho cuando se maneja liquidez justa para responder en el corto plazo cualquier evento de incertidumbre sistémica. Pues en este ejercicio la liquidez estructural que considera activos líquidos de largo plazo catalogados AAA en escala internacional y recursos de hasta 180 días, apenas excede en 2 puntos porcentuales al indicador de liquidez de mayor riesgo de la institución, que en el caso del GFI es la concentración a 90 días.

Dicho de otra forma, la mayor brecha estructural del GFI llegó a significar el 96.39% de los Activos Líquidos (Fondos Disponibles, Bancos e Inversiones a 180 días), en el año analizado.

Ante esto se reconoce la efectividad del plan de contingencia del grupo, tanto el la consecución de crédito del exterior contratado en el último trimestre del mes y de las líneas de crédito aprobadas y no desembolsadas por instituciones internacionales de su grupo financiero como de otras. A dic-

06 se ha contabilizado en cuentas de orden USD 25 MM de estas líneas. Por otra parte se ve como positivo que se vuelva a ampliar el plazo promedio de las captaciones a plazo.

Adicionalmente se ha contratado el servicio de titularización de cartera hipotecaria por USD 50 MM a concretarse en el periodo 2007 y es posible que se haga una futura operación de este tipo.

Consideramos que las condiciones del mercado en lo que respecta al fondeo no sustenta la necesidad de crecimiento que tiene el grupo para absorber el aumento del costo en una estructura de plazos negativa. Las alternativas tomadas hasta dic-06 mitigan su mayor riesgo, la concentración, aunque no la elimina.

La liquidez llega a los niveles más bajos de su historia; limitada frente a sus riesgos. La Administración pondera la buena percepción de la institución en el mercado y el plan de contingencia, pero no hay límites establecidos de un nivel de liquidez mínimo.

Las metas de optimización de rentabilidad continúan priorizándose frente a criterios adecuados en el manejo de la liquidez, sobre todo dada su estructura de fondeo. Ante esto, la titularización de cartera hipotecaria sería de un gran alivio para la estructura.

La institución mantiene la calidad en la composición del PTC con 67.7% de Capital Primario o Tier I. A diciembre 2006 el Capital Social representa el 60% del PTC del GFI. Su indicador de solvencia se fortalece en relación al periodo anterior, pese al crecimiento de activos ponderados por riesgo, por la capitalización de los resultados del negocio que como política históricamente se vienen realizando y por la revalorización de activos del 2006.

Durante el 2006 se capitalizaron el 58% o USD 10 MM de las utilidades del 2005.

El fortalecimiento del patrimonio permite manejar un endeudamiento por debajo del Sistema (8.09% para BI a diciembre 2006 y 9.85% el Sistema en igual periodo). Asimismo, amplía la capacidad de enfrentar riesgos no evidenciados.

4. SUFICIENCIA DE CAPITAL

SUFICIENCIA DE CAPITAL	SISTEMA	Dec-03	Dec-04	Dec-05	Mar-06	Jun-06	Sep-06	Dec-06
PTC / APPR	11.9%	11.7%	11.1%	11.1%	11.1%	11.7%	12.0%	11.7%
PTC / Activos y contingentes	7.1%	7.6%	7.0%	7.0%	6.8%	7.5%	8.2%	7.8%
TIER I / Patrimonio Técnico	79.7%	63.0%	66.5%	69.3%	63.2%	74.2%	67.0%	67.7%
TIER I / APPR	9.5%	7.3%	7.4%	7.7%	9.2%	8.7%	8.0%	7.9%
Activo total / Patrimonio (x)	10.85	8.94	9.76	10.59	11.33	10.21	9.25	9.09
Capital Libre (USD M)	435,678	12,612	18,657	31,338	29,616	38,726	44,546	41,018
Capital libre / Patrimonio + Provisiones	19.9%	20.2%	25.0%	35.8%	33.5%	40.2%	42.3%	36.7%

G. INTERNACIONAL									
ACTIVOS	SISTEMA GRUPOS	(\$ MILES)							
		Dec-03	Dec-04	Dec-05	Mar-06	Jun-06	Sep-06	Dec-06	
Depositos e Instituciones Financieras		1,248,391	55,752	73,845	95,395	155,322	119,606	66,527	74,256
Inversiones Brutas		2,751,804	73,474	93,334	97,526	102,686	97,747	100,069	96,944
Cartera Productiva Bruta		7,301,880	254,525	327,426	445,881	461,065	502,522	553,130	568,590
Otros Activos Productivos Brutos		171,741	674	658	1,091	1,095	1,131	1,339	1,319
Total Activos Productivos	11,473,817	384,625	501,263	640,433	720,105	721,066	721,066	741,110	741,110
Fondos Disponibles Improductivos		842,659	30,431	50,692	92,975	72,299	70,335	66,496	72,136
Cartera en Riesgo		240,949	4,710	6,669	6,139	6,787	4,598	4,803	5,311
Activo Fijo		430,590	12,123	27,699	26,606	26,410	25,926	24,184	33,426
Otros Activos Improductivos		1,082,074	16,902	21,717	23,337	25,638	27,063	27,750	32,155
Total Provisiones		-1,024,136	-14,237	-16,677	-16,677	-13,626	-13,504	-15,090	-14,385
Total Activos Improductivos	2,596,271	80,166	106,777	149,058	131,135	127,923	127,193	143,029	143,029
Total Activos	13,045,952	450,555	592,973	772,814	837,678	835,424	833,169	869,154	869,154
PASIVOS									
Obligaciones con el Público		9,869,353	381,665	506,545	663,206	732,055	724,628	711,591	719,664
Depositos a la Vista		6,353,300	282,980	354,000	468,124	508,810	511,956	482,447	487,332
Operaciones de Reporto		27,511	-	-	-	-	-	-	-
Depositos a Plazo		3,303,097	98,752	152,498	195,027	223,188	212,612	229,086	201,018
Depositos en Garantía		572	34	47	55	58	60	59	57
Depositos Restringidos		184,674	-	-	-	-	-	-	31,258
Operaciones Interbancarias		3,650	-	-	-	-	-	-	-
Obligaciones Inmediatas		121,695	4,319	5,594	14,502	9,667	11,363	11,341	12,079
Aceptaciones en Circulación		46,023	-	-	-	-	-	-	-
Obligaciones Financieras		784,540	-	-	-	-	-	-	12,000
Valores en Circulación		267,397	-	-	-	-	-	-	-
Oblig. Convert. y Aportes Futuras Capitaliz		111,979	-	-	-	-	-	-	-
Cuentas por Pagar y Otros Pasivos		617,347	12,461	17,927	20,491	20,614	16,086	18,657	28,188
Provisiones para Contingentes		21,480	1,691	2,159	1,645	1,419	1,497	1,546	1,652
TOTAL PASIVO	11,843,463	400,136	532,225	699,843	763,755	753,574	743,135	773,584	773,584
TOTAL PATRIMONIO	1,202,489	504,419	60,748	72,971	73,923	81,851	90,034	95,570	95,570
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	13,045,952	450,555	592,973	772,814	837,678	835,424	833,169	869,154	869,154
CONTINGENTES	2,761,580	114,502	141,934	151,770	162,189	183,296	196,535	212,474	212,474
RESULTADO DE ACTIVOS									
Intereses Ganados		877,407	40,263	43,490	49,941	14,151	29,342	45,103	61,374
Intereses Pagados		278,428	11,709	10,837	12,525	4,241	8,891	13,795	19,187
Intereses Netos	598,980	28,553	32,653	37,417	9,910	20,451	31,308	42,187	42,187
Otros Ingresos Financieros Netos		32,575	-	-	-	-	-	-	-
Margen Bruto Financiero (IO)	922,554	40,278	44,753	51,597	13,553	28,111	43,231	59,437	59,437
Ingresos por Servicios (IO)		250,626	172	288	15,646	4,185	8,449	12,849	17,325
Otros Ingresos Operacionales (IO)		239,698	18,470	25,719	21,181	6,135	12,110	17,693	23,661
Gastos de Operación (GOper)		240,949	4,710	6,669	6,139	6,787	4,598	4,803	5,311
Otras Perdidas Operacionales		161,743	6,658	13,114	20,695	5,959	11,601	17,109	22,662
Provisiones	460,424	21,519	21,520	26,953	7,184	15,253	23,631	32,485	32,485
Provisiones (Goperac)		193,656	7,432	4,483	3,179	4,111	1,508	2,205	2,877
Margen Operacional Neto	266,769	14,079	17,477	23,744	6,774	13,745	21,426	29,659	29,659
Otros Ingresos		89,983	1,583	3,497	2,612	265	1,375	2,132	4,139
Otros Gastos y Perdidas		14,223	407	144	1,172	86	241	496	1,381
Impuestos y Participación de Empleados		111,039	4,954	6,244	7,992	-	-	-	10,432
RESULTADOS DEL EJERCICIO	231,489	10,310	14,146	17,223	6,952	14,879	23,062	21,935	21,935
CALIDAD DE ACTIVOS									
Act. Productivos + F. Disponibles		12,316,476	415,056	551,954	733,409	792,469	791,341	787,522	813,246
Cartera Bruta total		7,542,829	259,235	334,094	452,020	467,952	507,120	557,934	573,901
Cartera Vencida		116,257	2,144	2,759	3,540	4,079	2,011	2,150	2,552
Cartera en Riesgo		240,949	4,710	6,669	6,139	6,787	4,598	4,803	5,311
Cartera C+D+E		276,911	6,447	5,907	5,248	5,415	4,733	5,220	8,791
Provisiones para Cartera		-467,392	-7,809	-8,976	-11,897	-12,163	-11,738	-12,559	-12,983
Activos Productivos + F. T.A. (Brutos)		81,556	82,755	82,445	81,125	84,603	84,932	85,011	83,822
Activos Productivos + F. Pasivos con Costo		103,663	100,793	98,352	96,577	99,502	99,502	101,335	101,335
Cartera Vencida / T. Cartera (Bruta)		1.54%	0.83%	0.83%	0.78%	0.87%	0.40%	0.39%	0.44%
Cartera en Riesgo/T. Cartera (Bruta)		3.19%	1.82%	2.00%	1.36%	1.45%	0.91%	0.85%	0.93%
Cartera C+D+E / T. Cartera (Bruta)		3.67%	2.49%	1.77%	1.16%	1.16%	0.93%	0.94%	1.53%
Prov. de Cartera + Contingentes/ Cartera en Riesgo		202.99%	201.23%	186.89%	220.60%	200.12%	237.82%	293.65%	275.63%
Prov. de Cartera + Contingentes / Cartera CDE		176.54%	147.36%	188.51%	258.05%	250.83%	279.63%	270.21%	166.47%
Prov de Cartera / T. Cartera (Bruta)		6.20%	3.01%	2.69%	2.63%	2.60%	2.31%	2.25%	2.26%
Prov con Conting sin invers. / Activo CDE		122.76%	122.76%	184.69%	235.02%	209.71%	198.54%	195.31%	182.17%
25 Mayores Deudores / Cartera Bruta y Conting.		0.00%	24.91%	24.61%	22.17%	22.66%	22.42%	22.13%	21.00%
Cart CDE + Castigos periodo - Venta y/o transferencia cart E / Cartera Br prom		5.19%	7.69%	2.65%	1.49%	1.18%	0.99%	1.03%	1.71%
Recuperac. Ctgos periodo / Ctgos periodo ant		11.51%	4.24%	14.28%	9.33%	16.34%	76.25%	93.60%	93.60%
Ctgos periodo - venta o transf de cart E periodo - provisión inicial de Cartera / MDN antes de prov		-27.16%	-27.16%	-31.10%	-165.61%	-78.00%	-50.35%	-36.62%	-36.62%
Ctgo total periodo / MDN antes de provisiones		29.79%	16.39%	9.13%	2.20%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Castigos Cartera (Anual)/ Cartera Bruta Prom.		1.11%	2.72%	0.68%	0.15%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
CAPITALIZACIÓN									
PTC / APPR		11.93%	11.66%	11.13%	11.10%	11.10%	11.68%	11.98%	11.69%
TIER I / APPR		3.50%	7.34%	7.41%	7.70%	8.23%	8.67%	8.04%	7.91%
PTC / Activos y Contingentes*		7.08%	7.60%	7.04%	7.00%	6.92%	7.51%	8.23%	7.77%
Activos Fijos / Activos Fijos Fideicom/ PTC		47.19%	65.45%	63.52%	41.03%	37.71%	33.89%	33.27%	39.89%
Capital libre (USD M)**		435,678	12,612	18,657	31,338	29,616	38,726	44,546	41,018
Capital libre / Activos Productivos + F. Disp		3.5%	3.0%	3.4%	4.3%	3.7%	4.9%	5.7%	5.0%
Capital Libre / Patrimonio + Provisiones		19.90%	20.23%	24.96%	38.85%	33.48%	40.21%	42.31%	36.65%
TIER I / Patrimonio Técnico*		78.69%	62.98%	66.52%	63.64%	63.18%	74.21%	67.05%	67.66%
Patrimonio/ Activo Neto Promedio (Apalancam)		10.11%	22.38%	11.64%	10.63%	9.18%	10.18%	11.21%	11.64%
TIER I / Activo Neto Promedio		6.96%	12.01%	6.60%	6.57%	7.05%	7.06%	7.07%	6.92%
RENTABILIDAD									
Comisiones de Cartera		69,820	4,442	4,109	5,056	1,241	2,726	4,305	6,669
Ingresos Operativos Netos		1,251,135	52,262	57,647	67,729	17,913	37,069	56,640	77,660
Result. antes de impuest. y particip. trab.		342,528	15,263	20,390	25,215	6,952	14,879	23,062	32,367
Margen de Interés Neto		68,275	70,925	75,089	74,925	70,035	69,709	69,415	68,745
ROE***		21.86%	40.90%	25.45%	25.76%	37.86%	38.44%	37.73%	26.03%
ROE Operativo		25.19%	55.89%	30.65%	35.56%	36.89%	35.51%	35.05%	35.14%
ROA***		1.95%	4.58%	2.71%	2.52%	3.45%	3.70%	3.83%	2.87%
ROA Operativo		2.24%	6.25%	3.27%	3.48%	3.38%	3.42%	3.56%	3.81%
Inter. y Comis. de Cart. Netos / Ingr Operat. Net.		53.99%	63.19%	63.77%	62.71%	62.26%	62.59%	62.89%	62.90%
Intereses y Comis. de Cart. Netos / Activos Productivos Promedio (NIM)		6.41%	17.16%	8.30%	7.44%	6.56%	6.81%	6.93%	7.07%
M.B.F. / Activos Productivos promedio		8.85%	20.94%	10.10%	9.04%	7.97%	8.26%	8.47%	8.80%
Gasto provisiones / MDN antes de provisiones		42.06%	34.53%	20.83%	11.73%	5.72%	9.89%	9.33%	8.86%
Gastos de Oper + prov / Ingr. Operativos Netos		78.88%	73.04%	70.45%	64.90%	62.19%	62.92%	62.17%	61.87%
Gastos de Operación / Ingr Oper Netos		63.20%	58.82%	62.67%	60.20%	59.89%	58.85%	58.28%	58.17%
Gastos de Oper + prov (Anual) / Act. Neto Prom		8.27%	16.95%	7.78%	6.44%	5.53%	5.80%	5.85%	5.85%
LIQUIDEZ									
Fondos Disponibles		2,091,051	86,183	124,537	188,911	227,622	189,941	132,983	146,392
Activos Líquidos (BWR)		2,878,905	110,646	153,135	196,893	238,134	204,892	139,897	152,437
25 Mayores Depositantes****		-	117,939	163,644	242,910	269,028	239,176	208,995	195,912
100 Mayores Depositantes****		-	176,608	243,270	365,986	391,523	366,390	339,721	310,318
Índice Liquidez Estructural 1ra Línea (SBS)		33.82%	30.31%	33.03%	33.07%	35.			