PN-AAX-348 17
ISN-50483

Analysis of the Ecuadorian Mutual System in Program Support

ANALISIS DEL SISTEMA MUTUALISTA DEL ECUADOR EN APOYO AL PROGRAMA HG-007

INFORME FINAL

OCTUBRE DE 1986

OFFICE OF HOUSING AND URBAN PROGRAMS
AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT

Prepared by
PADCO
PLANNING AND DEVELOPMENT COLLABORATIVE INTERNATIONAL

ANALISIS DEL SISTEMA MUTUALISTA DEL ECUADOR EN APOYO AL PROGRAMA HG-007

INFORME FINAL

Preparado por

PADCO, Inc.
Planning and Development Collaborative International
1834 Jefferson Place, NW
Washington, DC 20036

Octubre de 1986

PREFACIO

Este informe presenta los resultados del estudio llevado a cabo bajo contrato con la Oficina de Vivienda y Programas Urbanos (PRE/H), de la Agencia Internacional para el Desarrollo (USAID), para indentificar y analizar la capacidad financiera y operativa de las asociaciones que conforman el Sistema de Ahorro y Prestamo Ecuatoriano, con miras a su posible participación en el Programa de Inversiones Garantizadas (HG-007) de la AID.

Los autores desean expresar sus agradecimientos a todas las personas que aportaron para la realizaciń del presente estudio, en especial al personal de la USAID/Ecuador y RHUDO/PSA por su dirección y apoyo.

Este informe fue preparado por Pedro Lasa (PADCO) y Antonio Reyes (Consultor). Agosto - Septiembre de 1986.

CONTENIDO

PREFACIO

INTRODUCCION

RESUMEN EJECUTIVO

		Page
I.	COYUNTURA DEL SISTEMA MUTUALISTA	1
	A. Primer Período: 1962-1980	1
	B. Segundo Período: 1981-1983	2
	C. Tercer Período: 1984-1986	3
	D. Cuarto Período: a partir de 1986	3
II.	RESENA DEL SISTEMA MUTUALISTA Y DE SUS OPERACIONES	7
	A. Captación de Recursos	8
	B. Préstamos	9
	C. Actividad en el Otorgamiento de Préstamos	10
III.	POSICION FINANCIERA DEL SISTEMA	13
	A. Estructura de Balance	13
	B. Desempeño de los Resultados	15
	C. Análisis Comparativo Regional	16
	D. Conclusiones	17
IV.	EL FONDO FINANCIERO DE VIVIENDA (FFV) Y EL SISTEMA MUTUAL	19
	A. Relación Precios-Ingreso	19
	B. Límites de Financiamiento	20
	C. Condiciones de Intermediación a través del F.F.V.	20
	D. Disposición de las Mutualistas a entrar en el Programa	20

ANNEXOS

I.	Analisis Detallado de las Mutualistas	23-130
II.	Indicadores Financieros de las Mutualistas	133-138
III.	Criterios de Racionalizacion Tecnico-Constructiva	139
IV.	Cuadros de Morosidad	141-142

INTRODUCCION

El Programa de Inversiones Garantizadas HG-007, denominado: "Programa Nacional de Producción de Vivienda", está destinado a proveer $30.0 millones de dólares en recursos garantizados al Ecuador e incorporar al sector privado en la producción de soluciones habitacionales de bajo costo. Este nuevo Programa HG introduce un mecanismo que permitirá a las instituciones financieras de los sectores público y privado, descontar créditos elegibles e hipotecas para el financiamiento de vivienda.

Se espera que este mecanismo: "El Fondo Financiero de Vivienda" optimize la capacidad del sistema financiero e incremente la produccion de viviendas destinadas a familias de bajos ingresos.

El Sistema Mutualista de Ahorro y Prestamo Ecuatoriano se perfila como uno de los actores principales en la implementación del Programa HG-007. Sin embargo, debido a que existen marcadas diferencias entre las asociaciones, en su nivel de interés y capacidad para participar en el programa, surge la necesidad del presente estudio.

OBJETIVO

El objetivo principal del Análisis del Sistema Mutualista del Ecuador consiste en identificar la capacidad operativa y financiera de las asociaciones y evaluar su potencial de participación en el Programa HG-007.

El presente informe, al mismo tiempo, presenta recomendaciones para llevar a cabo programas específicos de asistencia técnica orientada a incrementar la capacidad técnica y administrativa de las asociaciones con potencial de participación en el Programa.

ORGANIZACION DEL INFORME

A continuación de presentar un resumen ejecutivo con los resultados globales, conclusiones y recomendaciones principales, el informe se organiza de la siguiente manera:

Sección I

La primera sección presenta una breve reseña histórica, dividida en cuatro períodos, en la cual se resumen los eventos principales que dan origen a la actual coyuntura del sistema mutualista Ecuatoriano.

Sección II

La segunda sección describe en formal integrada, las operaciones y estructura del sistema, en lo relacionado con la captación de recursos, otorgamiento de préstamos y operaciones de crédito.

Seccion III

La tercera sección presenta un resumen de las principales características financieras que a diciembre de 1985, tipifican el sistema. Esta sección contiene balances consolidados, un análisis de la morosidad en el sistema y un análisis comparativo regional de las once mutuales.

Seccion IV

Esta última sección analiza la relación entre precios y accesibilidad de la población meta, las condiciones de intermediación a través del Fondo Financiero de Vivienda y los resultados de las discusiones sostenidas con las mutualistas respecto a su disponibilidad de participación en el programa HG.

Anexos

Los Anexos al informe presentan en forma detallada: el análisis de cada asociación, la estructura de su cartera, su desempeño financiero (a través de indicadores), y su morosidad.

RESUMEN EJECUTIVO

I. COYUNTURA DEL SISTEMA MUTUALISTA

A partir de 1986, las medidas económicas dictadas por el Gobierno del Ecuador, que liberan entre otras cosas, el mercado de tasas de interés, proyectan un nuevo escenario dentro del cual el sistema debe replantar nuevamente sus estrategias operacionales.

Ante este nuevo esquema económico, tres aspectos toman especial relevancia:

- Condiciones de competencia respecto a los otros intermediarios financieros;
- Posición de cartera: Una rápida elevación de las tasas pasivas agravaría el peso de la cartera antigua con tasa fija, lo que obligaría al Banco Central a acelerar la compra de la misma o se verían las mutualistas enfrentadas con un grave riesgo de insolvencia;
- Condiciones de Operación: El sistema viene necesitando de un efectivo y amplio fortalecimiento operacional, ya que carece en general de una clara proyección estratégica para el mediano plazo.

Son estos tres aspectos mencionados arriba sobre los cuales deberá determinarse un apropiado apoyo técnico y operacional.

En lo que respecta al programa HG-007, urge conocer en que forma el Fondo Financiero de Vivienda (FFV) va a relacionarse con el mercado monetario y en que forma la política que se adopte, afectará a la población elegible.

II. RESEÑA DEL SISTEMA MUTUALISTA Y DE SUS OPERACIONES

- **Servicio de la cartera**
  Existe un serio problema de mora dentro del sistema, hasta ahora no debidamente enfrentado y que afecta, tanto a la cartera, hipotecaria, como a los actuales créditos no hipotecarios.

  El débil manejo de la mora es atribuible en gran medida a la falta de eficaz análisis y control de la misma, problema que se refleja en la misma presentación del balance, donde las cuotas en mora aparecen consolidadas con la cartera de crédito normal.

- **Actividad en el otorgamiento de préstamos**
  Del promedio mensual de préstamos que alcanza a 402, sólo el 15% están destinados a vivienda, siendo el resto créditos de garantía personal destinados a "negocios". Esto implica un cambio de filosofía operacional y la necesidad de realizar ajustes en las capacidades técnicas de la gerencia y el personal de las mutuales.

  Dentro del rubro de vivienda, la oferta de crédito se dirige a operaciones para construcción o compra de viviendas con un valor promedio de 1.750.000 sucres. Estas viviendas son accesibles a familias con ingresos que fluctúan entre 40.000 y 100.000 sucres mensuales.

La dificultad del créditos para nuevas viviendas y su alto costo, han generado una fuerte demanda de crédito para mejoramiento del hogar. Dentro del mejoramiento, la mayor demanda se registra en operaciones de ampliación hasta por un valor promeidio de 620.000 sucres.

El tipo de vivienda o mejora habitacional que históricamente han financiaddo las mutuales se traduce en costos y soluciones alejadas de los propósitos del programa HG-007. Sin embargo, como resultado de las reuniones sostenidas con constructores de Quito y Guayaquil, se pudieron fijar ciertos criterios básicos de racionalización de costos que permitirán lograr soluciones habitacionales más acordes con los objetivos del programa HG.

III. POSICION FINANCIERA DEL SISTEMA

- **Estructura del Balance**
  El examen comparativo del Balance muestra, entre otras cosas, que:
  - El sistema ha dejado de ser una estructura orientada al crédito, ya que sólo el 33,2% de los activos está constituido por la cartera; y
  - La mitad de los recursos del activo está orientada hacia inversiones especulativas de esperado retorno alto (tierras e inversiones).

  Para los propósitos del programa HG-007, los terrenos que hoy disponen las mutuales, son en sus absoluta mayoría de alto costo y sólo aptos para proyectos de clase media.

- **Desempeño de los Resultados**
  Las instituciones de intermediación financiera, deben prioritariamente vivir del manejo de los intereses financieros, en modo que los intereses corrientes ganados, sirvan para pagar los intereses de los depósitos y gastos. Los demás ingresos que por ventas de activos u otras operaciones resulten, no deben nunca ser la esencia de la supervivencia operacional. Según este criterio de sanidad financiera, y en gran parte por causa de la cartera antigua a tasa fija, la situación aparece pobre.

  Una situación tan seria hace urgente el seguir insistiendo en el aúmento de los ingresos, y el fortalecimiento en el manejo de los productos financieros de que puede disponer el sistema para lograr una posición de equilibrio financiero en el plazo más breve posible.

- **Análisis Comparativo Regional**
  Las mutuales de la costa aparecen como micro instituciones de dudosa viabilidad.

  Las mutuales de la Sierra se proyectan en todos sus valores como las más equilibradas y con un interesante nivel de capitalización.

  Las mutualistas de Quito revelan una interesante proyección hacia el manejo de inversiones y mantienen controlados los activos no productivos y, aunque mínima en relación con su tamaño, registran una cierta utilidad acumulada.

IV. EL FONDO FINANCIERO DE VIVIENDA Y EL SISTEMA MUTUAL

- **Límites de financiamiento**
  Las restricciones establecidas como límite de valor de vivienda, la debida accesibilidad de la población meta a las soluciones habitacionales a ser financiadas por el sistema y la falta de conocimiento del mutualismo, respecto al nuevo mercado a operar, convierte como el producto más viable el de los préstamos de mejoramiento.

  De acuerdo a las condiciones financieras del programa, el límite a financiar pudiera ser superior, pretendiendo las mutuales que el límite lo determine la capacidad de pago de las familias elegibles dentro de los parámetros financieros genéricos establecidos por la Junta Monetaria. Lo anterior resultaría en una mayor flexibilidad de incorporación de la Mutuales del Programa.

- **Condiciones de intermediación a través del F.F.V.**
  Lo indeterminado de las tasas de interés futuras en el mercado monetario, y de las políticas del Banco Central con respecto a sus fondos financieros, hace más relevante la necesidad de una intensa actividad de seguimiento y promoción del programa, dirigido por AID para identificar oportunidades y viabilizar las operaciones, especialmente en el difícil período inicial.

- **Disposición de las mutualistas a entrar en el Programa**
  La promoción y discusión que ha venido realizando la Oficina de Vivienda con los potenciales usuarios y en especial con las mutualistas, ha logrado crear en éstas, clara conciencia de la necesidad que tiene el sistema de incorporar sectores de bajos ingresos a su labor crediticia, por razones de imagen y filosofía de empresa.

  Sin embargo, existen dudas en cuanto a la viabilidad de un programa agresivo de créditos, en las actuales condiciones de mercado financiero y de costos.

CONCLUSIONES

El sistema mutualista sigue siendo un intermediario importante y, pese a la crisis, ha mantenido su estructura operacional completa. Sin embargo, hacia el futuro requiere una diversa gama de ajustes, que van desde una planificación estratégica de crecimiento y de mercado hasta, une completa revisión y ajustes de los procedimientos financieros y operacionales.

La diversidad en el desempeño y tamaño, hace difícil un plan estratégico global y, más bien se requiere dentro de un marco general de propósitos, de planes y ajustes individuales.

Dentro de un plan macro, debe plantearse con seriedad la necesidad de racionalizar el tamaño del sistema mutual.

I. COYUNTURA DEL SISTEMA MUTUALISTA

Para entender adecuadamente la actual situación y actitudes del sistema mutualista ecuatoriano, es preciso distinguir tres etapas que llevarían su evolución hasta el presente, y una cuarta que nace de las disposiciones recién dictadas por el Gobierno del Ecuador (Agosto 12, 1986).

A efectos sistemáticos, se clasificarán por períodos de tiempo:

A. PRIMER PERIODO: 1962-1980

Esta época se caracteriza por el crecimiento y desarrollo normal del sistema, favorecido por un marco de estabilidad monetaria y de tasas de interés en el mercado.

La actividad crediticia del sistema es exclusivamente hipotecario-habitacional. logrando una importante participación del Ahorro Nacional (40%).

Efecto de este crecimiento operacional es la ampliación de la cobertura geográfica del sistema con once mutuales establecidas en las ciudades más importantes del país.

Dentro de este marco generalmente positivo y común a la mayor parte de los sistemas del continente, existían tres puntos débiles que vinieron a manifestarse en su real dimensión con motivo de la crisis de los años 80.

Estos aspectos eran:

1. Debilidad operacional y financiera en varias mutuales, creadas para operar en mercados sin gran disponibilidad de recursos, y con discutible viabilidad para crecimiento futuro. Ello planteó y plantea la necesidad de racionalizar la dimensión del sistema y el número máximo de mutuales, si se pretende alcanzar una adecuada productividad y capacidad de competencia institucional en un mercado abierto.

2. Cartera contratada con tasa fija. La cartera de largo plazo constituida en el período 67-80, se otorgó a tasas de interés entre el 7% y el 12%. Las mutuales inicialmente incluyeron en sus contratos cláusulas de variación de interés, pero la Superintendencia de Bancos y la Junta Monetaria, prohibieron su aplicación declarando ilegal tal claúsula.

   A finales de los años 70, el sistema comenzó ya a sentir el impacto de la cartera con tasa fija pero la situación global se mantenía manejable.

3. Falta de adecuada capitalización. El carácter mutualista del sistema y su filosofía de empresa sin fines de lucro, resultó en una baja formación de reservas voluntarias, dejando a las instituciones sobre expuestas a los cambios en las condiciones del mercado.

Pese a estos aspectos negativos, la imagen del sistema se consolidó en sus primeros veinte años de existencia convirtiéndose en uno de los intermediarios financieros más importantes del país.

Entre tanto, la economía registraba, durante el período 1975-1980, variaciones anuales en el índice de precios superiores al 10% que no se trasladaban a las tasas financieras, ni se reflejaron en la paridad cambiaria, fenómenos que aceleraron la crisis de los 80, con grave impacto en el sistema mutualista.

B. SEGUNDO PERIODO: 1981-1983

Durante estos años y coincidente con la crisis generalizada en América Latina, se precipita la crisis económica en el Ecuador que se manifiesta en un rápido aumento de la inflación (14,7% en 1981, 16,4% en 1982 y 48,1% en 1983), lo que unido a otros aspectos externos como el del aumento de las tasas financieras en el mercado internacional y el peso de la deuda externa, fuerza el cambio de la paridad monetaria (29,45 sucres por dólar en 1981, frente a 83,57 en 1983) y, consiguientemente, altera el mercado interno y las tasas financieras de interés.

En el siguiente cuadro se indica la evolución de las tasas de interés en el período 80-85.

	1980	1981	1982	1983	1984	1985
• Tasas Pasivas % (Ahorro y Plazo)	6-10	8-14	12-14	16-19	20-22	20-22
° Tasas Activas %	12%	12-16%	15%	19%	23%	23%

Puede apreciarse que las tasas pasivas, más que se duplican en el período, en tanto que las activas aumentan en un 91,7%.

Dentro de este panorama de gran fluidez, el sistema mutualista manifiesta su esencial debilidad, pues debe ajustar sus tasas pasivas mientras el mercado evoluciona, en tanto que las tasas aplicadas a la cartera permanecen invariables. La resultante es una operación deficitaria y de rendimientos negativos, lo que afecta la estabilidad financiera del sistema.

Por su parte, los costos de la construcción evolucionan con el índice de precios lo que unido a las altas tasas financieras de interés, restringen la demanda efectiva y en consecuencia el sistema se aleja de la actividad vivienda, que se convierte para él en una función secundaria.

Ante estas circunstancias, el mutualismo, presiona para que se le otorguen nuevas facultades crediticias que incluyan operaciones no habitacionales, y adicionalmente para que se le solucione el problema de la cartera pesada.

A través del BEV, y la Junta Monetaria, se permite cierta ampliación operativa, pero permanece crítico el peso de la cartera antigua.

C. TERCER PERIODO: 1984-1986 (AGOSTO)

Como consecuencia de los hechos precedentes, el sistema orientó su actividad operacional hacia el manejo productivo de la liquidez, mediante inversiones en papeles de alta renta, y la compra de terrenos de esperada rápida plusvalía. Se procuró con ambas medidas sanear la posición financiera. Paralelamente, las autoridades económicas y monetarias otorgan facultades al sistema para otorgar créditos no hipotecarios, facultades que quedan definitivamente consagradas en la reforma a la Ley de Mutualistas de febrero de 1986. El gobierno adicionalmente dispone dos medidas de directa trascendencia en el ámbito hipotecario en general y para el sistema de A y P en especial, pues legaliza el uso de la tasa variable de un lado, y se compromete de otro, a comprar la cartera antigua de las mutuales con tasas de interés fijas de hasta el 12%.

Este conjunto de medidas propiciadas por el actual gobierno ha creado las condiciones para un eficaz y definitivo saneamiento del sistema y para una apropiada planificación del futuro.

Durante el período 81-86, ciertas notas vinieron a configurar la situación real de las mutuales, notas que se analizarán con detenimiento en la sección financiera, y que brevemente son:

- Caída permanente de la actividad crediticia,
- Alta dependencia en los resultados de las rentas de inversiones y de las plusvalías aplicadas a los terrenos.

En general, la operación financiera no está balanceada y existe un componente de riesgo operacional creciente.

Lo anterior se agrava ante una débil programación financiera más orientada a la gestión diaria, que a cualquier tipo de planificación efectiva.

A pesar de lo expuesto, la estabilidad en las tasas de interés que se mantuvo durante parte de 1985 y 1986, incentivó a las Mutualistas para que proyectaran programas de desarrollo de proyectos en terrenos propios todos ellos, destinados a familias de clase media y media alta. Simultáneamente trataron de mejorar su capacitación en el manejo de los nuevos productos de inversión y crédito que la legislación vigente pone en manos del sistema.

D. CUARTO PERIODO: A PARTIR DE 1986

Las medidas económicas dictadas por el Gobierno del Ecuador que liberan, entre otras cosas, el mercado de tasas de interés, proyectan un nuevo escenario dentro del cual, el sistema debe replantear nuevamente sus estrategias operacionales.

Hacia el futuro, el sistema debe disponerse a actuar y crecer en un mercado abierto de tasas de interés, que evolucionará según evolucionen las fuerzas de mercado, y que dependerá en gran medida del modo en que reaccionen frente a las mismas los agentes financieros, un sector importante de los cuales es el sistema mutual.

En todo caso, y respecto a la acción habitacional, surgen serios interrogantes sobre las condiciones reales de tasa de interés en un próximo futuro, igualmente como sobre los costos de la construcción, ya que ambos dependerán del efecto de las medidas económicas en el costo del dinero y en los niveles de inflación. El primer resultado ha sido por el momento la paralización de nuevos créditos habitacionales dentro de las mutuales, en tanto, se conoce mejor la futura evolución del mercado monetario.

Ante el nuevo esquema económico tres aspectos toman especial relevancia y teniendo en cuenta los mismos, es que deberá determinarse un apropiado apoyo técnico y operacional.

Estos aspectos son:

Condiciones de competencia
El mutualismo ha acumulado una importante captación al estar controladas por la Junta Monetaria las tasas pasivas. Con las nuevas medidas y liberadas las tasas de interés, las mutuales no pueden ahora competir ventajosamente con los otros intermediarios financieros necesitados de liquidez, y que al presente ya están operando con dinero de alto costo (pólizas de acumulación).

Existe por tanto un riesgo real de pérdida de liquidez, salvo que las mutualistas incrementen rápidamente las tasas, lo que necesariamente afectará su margen de intermediación sometido ya a la rigidez de una cartera hipotecaria de difícil y lento reajuste.

Posición de Cartera
Una rápida elevación de las tasas pasivas agravaría el peso de la cartera antigua con tasa fija, lo que obligaría al Banco Central a acelerar la compra de la misma o se verían las Mutualistas enfrentadas grave riesgo de insolvencia.

Es claro que una libre fijación de las tasas por el mercado, condiciona directamente la viabilidad de otorgar préstamos hipotecarios, en dos sentidos:

- Imposibilidad legal de trasladar las variaciones de las tasas de interés pasivas a los prestatarios salvo una vez por año, y lo dudoso de una traslación plena en casos de fuerte inflaión.

- Impacto de los aumentos de las tasas de interés en la demanda de créditos de largo plazo, lo que reduce el mercado real de financiamiento habitacional.

Condiciones de operación
El sistema viene necesitando de un efectivo y amplio fortalecimiento operacional, ya que carece en general de una clara proyección estratégica para el mediano plazo. Las dos medidas más importantes tomadas para enfrentar la inestable situación económica fueron la diversificación operacional y la compra de terrenos de esperada rápida plusvalía. En lo referente a la diversificación operacional, la actual coyuntura requirirá una mayor expansión de dicha actividad para lo que no están muchas mutualistas adecuadamente preparadas.

El mantener la política de compra masiva de terrenos (sobre los cuales se aplican revalorizaciones periódicas equivalentes a la tasa financiera activa), puede convertir lo que hoy se tiene por activo, productivo en un pesado inmobilizado de difícil realización que afecte el flujo de caja, y convierta los resultados financieros actuales en un ejercicio numérico mas contable, que real.

Finalmente, y en lo que respecta al programa HG-007, urge conocer en que forma el Fondo Financiero de Vivienda va a relacionarse con el mercado monetario y en que forma la política que se adopte, afecta a la población elegible.

II. RESEÑA DEL SISTEMA MUTUALISTA Y DE SUS OPERACIONES

El Sistema Mutualista del Ecuador se inicia el 1o. de noviembre de 1961. A la fecha, lo integran el Banco Ecuatoriano de la Vivienda, como organismo rector público, la Asociación Nacional de Mutualistas del Ecuador como ente gremial privado, y once asociaciones que cuentan con 37 agencias ubicadas en 22 ciudades cubriendo 13 provincias según el siguiente detalle: (ver el Anexo I para un análisis detallado de cada mutualista).

Mutualista	Número de Locales	Ciudad	Población	Provincia
Pichincha	8	Quito	1.093.278	Pichincha
	1	Sto. Domingo	97.225	Pichincha
	1	Latacunga	35.084	Cotopaxi
	1	Quevedo	37.099	Los Ríos
Guayaquil	5	Guayaquil	1,509.108	Guayas
	1	Milagro	98.327	Guayas
	1	El Empalme		Guayas
	1	La Troncal	14.630	Guayas
Previsión y Seguridad	4	Guayaquil		Guayas
	1	Milagro		Guayas
	1	Libertad		Guayas
Benalcázar	9	Quito		Pichincha
	1	Sangolqui		Pichincha
	1	Sto. Domingo		Pichincha
	1	Tulcán	37.539	Carchi
Ambato	1	Ambato	122.139	Tungurahua
Vargas Torres	1	Esmeraldas	116.138	Esmeraldas
	1	La Concordia		Esmeraldas
Azuay	1	Cuenca	193.012	Azuay
	1	Azogues	17.669	Cañar
Imbabura	1	Ibarra	65.437	Imbabura
	1	Otavalo	21.367	Imbabura
Chimborazo	1	Riobamba	90.886	Chimborazo
	1	Guano	7.136	Chimborazo
Manabi	1	Portoviejo	134.393	Manabi
El Oro	1	Machala	137.321	El Oro
	48		3,827.788	

A. CAPTACION DE RECURSOS

Con relación a la captación de recursos, el sistema mutualista del Ecuador actúa mediante dos instrumentos básicos, que son el depósito de ahorro libre o en libreta y el depósito a plazo fijo o mayor.

Ahorro libre o en libreta:
Es la fuente más importante de recursos y con una tasa de interés actual del 20%, capitalizado semestralmente. La tasa es uniforme para todo el sistema.

En cuanto a los movimientos que los ahorristas pueden realizar diariamente, sólamente Mutualista Imbabura, por razones de capacidad operativa, los limita a 2 por día. El resto permite el número de movimientos que el ahorrista necesite efectuar.

El porcentaje de libretas de ahorro activas o inactivas, se detallan en el anexo II.1.

Del cuadro se desprende que, el número de libretas activas, varía entre el 40% y el 82% y las inactivas entre el 26% y el 40%, mientras que el porcentaje de libretas canceladas fluctúa entre el 10% y el 28%. Las mutualistas más grandes son las que tienen un menor porcentaje de sus libretas activas, así como el mayor porcentaje de libretas canceladas.

Todo ello presenta un interesante marco de evaluación del mercado real y de la imagen de las mutualistas frente a su público.

Ahorro a Plazo Mayor o Plazo Fijo:
Este instrumento de creciente importancia, responde principalmente a las actuales condiciones de interés financiero. El pago de intereses, varía en función al tiempo de permanencia y monto de los recursos, oscilando la tasa ofrecida entre el 21 y 22% (ver anexo II.2).

En el anexo II.3 se incluye el saldo promedio por cuenta de ahorro vigente, por cuenta de ahorro activa y por depósitos de plazo mayor.

El referido anexo traduce un perfil bastante claro del nivel de ahorro potencial en las diferentes regiones donde se encuentran operando las mutualistas, y por consecuencia de su potencial de crecimiento. En los depósitos a plazo fijo, aparece la Mutualista Guayaquil con el depósito medio más bajo y la Mutualista Vargas Torres con el promedio más alto.

Lo interesante de este hecho es que teniendo ambas mutualistas la peor posición financiera, es probable que el hecho precedente muestre que están accediendo al mercado de captación en forma inapropiada, y por tanto costosa, agravando una de por si delicada situación.

Históricamente los ahorros sufren pocas variaciones estacionales, los mayores flujos han coincidido con épocas de pagos extraordinarios o con campañas promocionales, en especial de sorteos. En la actualidad no existen campañas permanentes de carácter general que sean apoyo de la captación.

Según el criterio de los dirigentes del sistema, un importante porcentaje de los ahorristas en la actualidad está constituido por familias bajo la mediana nacional de

ingresos, quienes depositan en las mutualistas sus recursos por la confianza que inspiran en la población estas instituciones, dado que son empresas antiguas con prestigio y con imagen de acción habitacional.

La gran diversidad del sistema queda claramente reflejada en el número de operaciones de depósitos y retiros diarios que varían entre 60 y 4,000, lo que demuestra la diferencia considerable de tamaño existente, es decir un promedio de entre 15 y 1.000 movimientos por hora dado que las instituciones de ahorro y préstamos del Ecuador, tienen establecidas 4 horas de atención al público.

A través de los años, las mutualistas han logrado una importante penetración en la población que corresponde al 14,5% lo que quiere decir que por cada 6 personas que habitan las ciudades donde operan las mutualistas existe o ha existido una cuenta de ahorros.

La participación actual que tiene el sistema mutualista en el ahorro financiero nacional es del 30% a diciembre de 1985 (ver anexo II.4). En términos absolutos, es una importante participación, sin embargo, cabe llamar la atención sobre la tendencia negativa que a partir de 1980 tiene la participación del sistema, ya que éste desciende en forma ininterrumpida con una caída total del 23% en el período 1980 y 1985.

Del total de los agentes financieros que aparecen en el anexo, es el sector vivienda el que como un todo (B.E.V. y mutualista) refleja un desempeño negativo, pues pasa de controlar el 44% del mercado en 1980, a sólo el 34% en 1985, recursos cedidos a los bancos, circunstancia que coincide con la reducción de la acción habitacional por razones de coyuntura económica.

B. PRESTAMOS

Las mutualistas al presente, están autorizadas para otorgar préstamos hipotecarios, lo que ha sido su línea tradicional de operación y, también, créditos no hipotecarios con garantía bien personal bien prendaria.

La tasa nominal aplicada hasta el presente, ha sido del 23% anual, tasa igual para los distintos tipos de préstamos, pero que a través de diferentes comisiones, alcanza a tasas efectivas del 25,25%, interés al que deberá adicionarse un 0,66% de seguro, lo que da una tasa final del 25,91% (ver anexo II.5).

La Junta Monetaria Nacional ya ha autorizado a las mutualistas, la utilización de la cláusula de variación de tasa de interés en los préstamos a largo plazo, la que ha sido incluída en los nuevos préstamos, en modo de poder ajustar hacia el futuro en la nueva cartera las tasas según varíen las condiciones del mercado. Ahora bien, aunque la facultad legal de variación de tasa supone un gran avance, queda por evaluar el impacto de la limitación a una variación por año, y la respuesta del público a las primeras experiencias de cambio.

Monto y Plazo del Préstamo

De acuerdo a los distintos tipos de préstamo, se fijan diferentes modalidades de monto y plazo, tal y como aparece en el anexo II.6.

Dépositos Iniciales
Para la concesión de créditos, las mutualistas tienen diversas exigencias de depósito inicial, siendo la más común, la que fluctúa entre el 10 y 20%, con permanencia en cuenta de ahorros

Ingresos de los Prestatarios
El ingreso promedio de los actuales prestatarios del sistema mutualista es de 47.000 sucres mensuales con un rango entre 30.000 y 70.000 sucres; es decir, clase media baja y clase media, siendo escasas las operaciones con familias bajo la mediana de ingresos.

Servicio de la Cartera
Existe un serio problema de mora dentro del sistema, hasta ahora no debidamente enfrentado y que afecta, tanto a la cartera hipotecaria, como a los actuales créditos no hipotecarios, tal y como se estudiará en la sección financiera.

El débil manejo de la mora es atribuible en gran medida a la falta de eficaz análisis y control de la misma, problema que se refleja en la misma presentación del balance, donde las cuotas en mora aparecen consolidadas con la cartera de crédito normal.

C. ACTVIDAD EN EL OTORGAMIENTO DE PRESTAMOS

Debido al desajuste producido en la situación económica general, las mutualistas fueron autorizadas para otorgar créditos no hipotecarios, con el propósito general de mejorar el "bienestar familiar". En la práctica, los créditos quirografarios o de garantía personal, se orientan a "negocios", lo que vale decir a capital de trabajo para pequeñas empresas y a un plazo general de 6 meses. A los 6 meses (en algunos casos 3 meses) de otorgado el crédito, el prestatario cancela a la mutualista o en su defecto, se le renueva por otros 6 meses el crédito variando según los casos la tasa de interés aplicada, procedimiento que puede repetirse hasta llegar a los dos años. Este mecanismo permite a los prestatarios utilizar los recursos en el mediano plazo y a la mutual ajustar las condiciones financieras en el corto plazo.

Del promedio mensual de préstamos que alcanza a 402, sólo el 15% están destinados a la vivienda siendo el resto operaciones como las descritas, ello implica un cambio de filosofía operacional y la necesidad de ajustes en las capacidades técnicas de la gerencia y el personal de las mutuales, no siempre realizado.

Dentro del rubro de vivienda, la oferta de crédito se dirige a operaciones para construcción o compra de viviendas con un valor promedio de 1.750.000 sucres, lo que permite soluciones entre 80 y 120 m2. Estas viviendas son accesibles a familias con ingresos que fluctúan entre 40.000 y 100.000 sucres mensuales.

La dificultad del crédito para nuevas viviendas y lo caro del mismo, ha generado una fuerte demanda de crédito para mejoramiento del hogar, trabajando en este campo el sistema de forma intensa. Dentro del mejoramiento, la mayor demanda se registra en operaciones de ampliación hasta por un valor promedio de 620.000 sucres, lo que significa disponer de un ingreso mínimo de 41.000 sucres, considereando un préstamo a 6 años con una tasa de interés del 25% anual y asignando el 40% de los ingresos para cubrir las obligaciones.

El 50% de las mutualistas limitan a 600.000 sucres el préstamo tipo para mejoras o ampliación de vivienda.

El sistema ha mantenido durante su historia una in interrumpida actividad crediticia especializada con 34.175 préstamos hipotecarios otorgados entre 1962 y 1985, lo que significa un promedio de créditos de 1.485 por año. Sin embargo, durante 1985 se concedieron sólamente 749 créditos hipotecarios, es decir, el 50% del promedio histórico y apenas una tercera parte de lo ejecutado anualmente en la segunda mitad de los años setenta.

Frente a esta disminución, y en apenas tres años de actividad, el número de préstamos quirografarios suma a 5.949, y a 1.153 los prendarios, con promedio anual cercano a los 2.500 créditos, más de tres veces la labor habitacional. Lo anterior cuestiona el futuro de la imagen del sistema mutualista como un sistema habitacional.

Situación Técnico Constructiva

Dentro del aspecto técnico y en relación con una efectiva participación del mutualismo en el HG-007, existen varios puntos que se deben analizar. Uno de ellos y no el menos importante, es la mentalidad de los jefes y personal de los departmentos técnicos de las mutualistas. Estos profesionales han centrado su trabajo en la calificación y diseño de viviendas para familias de ingresos medios, que en la actualidad estarían en 52.000 sucres con una fluctuación de entre 30.000 y 100.000 sucres. El tipo de vivienda o mejora habitacional que demandan las familias con estos ingresos, implica una calidad de acabados que se traduce en costos y soluciones alejadas de los propósitos del programa HG-007.

Se menciona los acabados ya que son éstos los items que tienen más influencia en el precio de la construcción puesto que la obra gruesa básica, tanto para vivienda de lujo, como para una vivienda corriente, es muy similar.

La realidad precedente hace que en en general las mutualistas no consideren la viabilidad general de las soluciones habitacionales propuestas en el programa 007, sin embargo y como resultado de las reuniones sostenidas con constructores en Quito y Guayaquil, se pudieron fijar ciertos criterios básicos de racionalización de costos que permiten lograr soluciones más acordes con el programa HG y accesibles a las familias con necesidad más acuciante de vivienda, familias que actualmente no son atendidas por las Mutualistas.

Los criterios generales de racionalización se incluyen como anexo III.

III. POSICION FINANCIERA DEL SISTEMA

Al margen de la evaluación individual que se incluye como parte II, se presenta a continuación un resumen de las principales características financieras, que a diciembre de 1985, tipifican el sistema.

El primer criterio de medición en períodos de inflación, se refiere a la capacidad de las empresas de crecer en términos reales y en este sentido, el desempeño del sistema ha sido positivo, con un crecimiento real sobre el IPC de un 22% entre 1983 y 1985, crecimiento general en todas las mutuales, con la única excepción de la Mutualista Guayaquil, que registró un crecimiento real negativo.

Sobre la base de un crecimiento general positivo en términos reales, se evaluará a continuación la estructura de Balance y de Resultados, que revelan la realidad operacional vigente en el sistema como un todo, para después comparar distintos grupos de mutuales, en su desempeño frente a los valores totales.

A. ESTRUCTURA DE BALANCE

Al 31 de diciembre de 1985, el mutualismo contaba con los siguientes recursos en millones de sucres corrientes.

ACTIVO	VALOR	%	PASIVO	VALOR	%
• Dispon. y Bcos.	1.654	7,2	• Depósitos	20.965	91,0
• Inversiones	7.145	31,0	• Préstamos	1.093	4,8
• Cartera Créditos	7.634	33,2	• Otros Pasivos	1.032	4,5
• Terrenos/Proyecto	4.424	19,2	• Reservas Netas	(83)	(0,3)
• Activo Fijo	0.680	3,0			
• Otros Activos	1.470	6,4			
Total	23.007	100,0	Total	23.007	100,0

El examen comparativo del Balance, muestra los siguientes puntos de interés:

1. El sistema ha dejado de ser una estructura orientada al crédito, ya que sólo el 33,2% de los activos está constituido por la cartera. A pesar de las varias circunstancias de orden económico que explican esa realidad, el mutualismo no puede seguir con igual tendencia en el futuro pues corre el riesgo de perder su vigencia. Deberá determinar y reconstruir un mercado crediticio propio.

2. La mitad de los recursos del activo está orientada hacia inversiones especulativas de esperado alto retorno (Inversiones 31,0% + Terrenos 19,2% = 50,2%).

   Obviamente, un peso de tal naturaleza en el total de recursos exige nuevas aptitudes de la dirección y controles específicos de parte de los encargados de manejar la masa de recursos más importante de la institución.

Dejando a un lado las inversiones, que mayoritariamente están constituidas por papel financiero de primera clase, lo que disminuye su riesgo, es oportuno hacer ciertas observaciones sobre el rol y riesgo de la cuenta de terrenos.

En la cuenta de terrenos y proyectos, se registra como el valor mayoritario el de los lotes de terreno que las mutuales han adquirido, con el doble propósito de beneficiarse con la plusvalía, y de disponer de lotes propios para el desarrollo futuro de proyectos, logrando así un mayor retorno en la operación constructivo-habitacional.

En principio, no existe objeción frente a los argumentos precedentes en tanto en cuanto se procure a la brevedad posible convertir los terrenos en cartera productiva real. En la actualidad y debido a las condiciones de mercado, la realización o conversión de terrenos en proyectos, no se está produciendo, sino que se está incrementando los valores de la cuenta de terrenos, por nuevas compras o la revalorización, se produce automáticamente en base a la autorización que tienen las mutuales de parte de la Superintendencia de Mutualistas para incrementar el valor del terreno periódicamente en una suma equivalente al resultado de aplicar la tasa activa vigente, sobre el valor del terreno en libros. De esta forma se produce un ingreso financiero contable, no efectivo, y un aumento también contable en el valor de los activos.

La interrogante hacia el futuro, es cómo garantizar apropiadas condiciones para colocar los terrenos sin pérdida, pues de los contrario, se corre el riesgo de mantener sin uso los terrenos y hacer aparecer como activo productivo, lo que en realidad es un inmovilizado de dudosa realización.

A los propósitos del programa HG-007, los terrenos de que hoy disponen las mutuales son, en su absoluta mayoría, de alto costo y sólo aptos para proyectos de clase media.

3. Morosidad - La cartera en mora del sistema, queda diluida dentro de la partida genérica de "Cartera de Crédito" pues se entiende que las cuotas no percibidas, son acreencias contra el prestatario.

   Si bien lo antedicho es correcto, el manejo que se hace de tal situación puede estar teniendo un efecto negativo en el manejo y control de la mora por las siguientes dos razones:

   a. Desconocimiento de la magnitud real del problema - El hecho físico de registrar la mora entre las subcuentas de créditos reduce la imagen negativa de suma no cobrada o cuenta por cobrar. Por el otro lado, al evaluar y comparar las cuotas contra la cartera global, resultan porcentajes aparentemente bajos, disfrazándose el hecho real de la magnitud de la cartera en mora y no de las cuotas en mora.

   b. Confusión de términos - Al mantener indiscriminadamente todas las cuotas en mora como activo productivo que genera ininterrumpidamente intereses contables aunque no efectivos, no se discrimina entre un activo realmente productivo y un activo clasificado de quizás dudosa recuperación.

Esto se hace tanto más grave cuando se trata de créditos no hipotecarios a los que ha accedido últimamente el sistema.

En el anexo IV de esta sección, aparece el cuadro de morosidad, destacando el peligroso crecimiento registrado entre 1984 y 1985, y lo serio de la mora en la cartera diversificada, pese a su relativa juventud.

4. Relación activos productivos/pasivos costosos
El pasivo costoso, es decir todos los depósitos más los préstamos recibidos, es superior al activo productivo, 20.857 millones de sucres, frente a 20.058 o sea un 94,5%.

Esta situación negativa que encarece la estructura y reduce la capacidad de competencia del sistema, guarda directa relación con las reservas nulas generadas a través del proceso operativo histórico de más de veinte años.

La realidad descrita, de por sí seria, toma caracteres críticos, si se tiene en cuenta que una parte importante de los activos productivos (los terrenos), no generan renta efectiva, sino sólo contable afectando directamente el flujo de caja de la institución.

Con las notas anteriores, e insistiendo en la total falta de recursos propios (reservas y retención de utilidades), se tiene un cuadro macro de los importantes problemas, que enfrenta el sistema, cuadro suficientemente claro como para determinar hacia donde debe apuntarse la reestructuración operacional que el mutualismo precisa.

B. DESEMPEÑO DE LOS RESULTADOS

Las instituciones de intermediación financiera, deben prioritariamente vivir del manejo de los intereses financieros, en modo que los intereses corrientes ganados, sirvan para pagar los intereses de los depósitos y los gastos. Los demás ingresos que por rentas de activos u otras operaciones resulten, no deben nunca ser la esencia de la supervivencia operacional.

Según este criterio de sanidad financiera, y en gran parte por causa de la cartera antigua a tasa fija, la situación aparece pobre, como a continuación se puede apreciar:

• Interés Pagado	3.189,8	-	84,6
• Gastos Generales	540,4	-	15,4
• Total Gastos Corrientes	3.770,2	-	100,0
• Interés Ganado	2.955,0	-	78,4

Los intereses ganados no cubren siquiera los intereses pagados, y se requiere que por otros ingresos entre una suma superior al 21% del total de gastos corriente, exclusivamente para no perder. Una situación tan seria hace urgente el seguir insistiendo en el aumento de los ingresos, y el fortalecimiento en el manejo de los productos financieros de que puede disponer el sistema para lograr una posición de equilibrio financiero en el plazo más breve posible.

C. ANALISIS COMPARATIVO REGIONAL

Si bien las notas descritas son de general aplicación en un universo de once instituciones, el carácter de los problemas es diverso entre unas y otras.

Debido a cierta homogeneidad de mercados y comportamiento, se han agrupado las mutuales en los siguientes grupos.

- Mutualistas de Quito: Pichincha y Benalcázar
- Mutualistas de Guayaquil: Guayaquil y Previsión y Seguridad
- Mutualistas de la Sierra: Azuay, Ambato, Imbabura y Chimborazo
- Mutualistas de la Costa: Vargas Torres, Manaby y El Oro

A efectos de comparación, se trabajará con porcentajes del total:

Activo	Total	Quito	Guayaquil	Sierra	Costa
Disponible	100	62,0%	17,1%	16,0%	4,9%
Inversiones	100	64,7%	16,2%	16,5%	2,6%
Cartera Crédito	100	47,5%	27,5%	19,3%	5,7%
Terreno/Proyectos	100	63,7%	14,4%	19,1%	2,8%
Activo Fijo	100	40,2%	32,6%	22,2%	5,0%
Otros Activos	100	54,6%	31,4%	7,1%	6,9%
Total	100	57,2%	21,1%	17,5%	4,2%
Pasivo					
Dépositos	100	58,4%	21,0%	17,0%	3,6%
Préstamos y Dtos.	100	30,5%	36,0%	17,1%	16,4%
Otros Pasivos	100	46,0%	26,3%	19,4%	11,3%
Reservas Netas	100	(98,0%)	253,6%	(82,4%)	27,1%
Total	100	57,2%	21,1%	17,5%	4,2%

El cuadro anterior, es interesante y revelador por su diversidad marcada.

Destaca en primer lugar, el distinto tamaño promedio que tienen las mutualistas. Al dividir el porcentaje en que cada grupo participa del total de los activos por el número de mutuales del grupo, resulta:

- Quito: 28,6% del total de activos como promedio por mutual
- Guayaquil: 10,5% del total de activos como promedio por mutual
- Sierra: 4,4% del total de activos como promedios por mutual
- Costa: 1,3 del total de activos como promedio por mutual

Sin necesidad de profundizar en ulteriores análisis, las mutuales de la costa aparecen como micro instituciones, de dudosa viabilidad.

Las mutuales de la Sierra se proyectan en todos sus valores como las más equilibradas y con un interesante nivel de capitalización. En su estructura global disponen de condiciones para un rápido fortalecimiento. Por otro lado, las mutualistas de Quito, revelan

una intensa proyección hacia el manejo de inversiones, y mantienen controlados los activos no productivos y, aunque mínima en relación a su tamaño, registran una cierta utilidad acumulada.

Por el contrario, las mutuales de Guayaquil y la Costa, que son las que soportan un mayor porcentaje de cartera, tienen un pobre estructura financiera con un peso fuerte de activos no productivos y en su esquema de captación, aparece una gran dependencia de los aportes institucionales (BEV, Banco Central, etc.) a través de la cuenta "Préstamos y Descuentos".

Estos dos grupos (Guayaquil y la Costa) son responsables por el total de la pérdida acumulada.

	Total	Quito	Guayaquil	Sierra	Costa
Interés Ganado	100	58,3%	19,8%	18,2%	3,7%
Interés Pagado	100	58,5%	19,9%	17,6%	4,0%
Otros Gastos	100	54,4%	26,8%	13,1%	5,6%

Todos los grupos se desenvolvieron con pérdida financiera; sin embargo, la que estuvo en mejor posición comparativa fue la Sierra. Los demás mantienen desempeños negativos importantes en sus porcentajes.

Resalta en el cuadro precedente el peso de los gastos generales, que en los casos de Guayaquil y la Costa, son notablemente superiores a su peso en la participación de los activos totales, ello contrasta con el desempeño más económico de la Sierra, que refleja una vez más el mejor comportamiento.

D. CONCLUSIONES

El sistema mutualista, sigue siendo un intermediario importante y, pese a la crisis, ha mantenido su estructura operacional completa. Sin embargo, hacia el futuro, requiere una diversa gama de ajustes, que van desde una planificación estratégica de crecimiento y de mercado, hasta una revisión y ajuste de los procedimientos financieros y operacionales.

La diversidad en el desempeño y tamaño, hace difícil un plan estratégico global y, más bien se requiere dentro de un marco general de propósitos, planes y ajustes individuales.

Dentro de un plan macro, debe plantearse con seriedad la necesidad de racionalizar el tamaño del sistema mutual.

IV. EL FONDO FINANCIERO DE VIVIENDA Y EL SISTEMA MUTUAL

La viabilidad operacional del program HG-007, propició la creación de un fondo financiero de vivienda dentro del Banco Central.

Este aspecto ha sido debidamente implementado a través de la resolución No. 364-86 de la Junta Monetaria.

Los aspectos procedimentales están claramente establecidos y con respecto a su mecánica, no existe duda ni cuestionamiento de parte del sector mutualista.

Para lo que sí existen serias interrogantes por parte del sector privado dentro del texto de la resolución vigente, es para con los productos habitacionales descritos en la misma y su relación con la población meta.

A. RELACION PRECIOS-INGRESO

La resolución establece como limite de valor de vivienda 75 salarios mínimos vitales, equivalentes hoy a 750.000 sucres.

Pese a que se ha estado trabajando y proyectando viviendas hasta dicho precio, es dudosa la accesibilidad de la población meta a las referidas soluciones por razones que a continuación se detallan:

- Ingreso máximc elegible: S/.31.875 (Quito y Guayaquil)
- Condiciones del Crédito:
  - Abono Inicial: 10%
  - Tasa : 23% (Hasta el presente)
  - Plazo : 25 años
  - Relación Cuota-Ingreso: 28%

  Con estos datos, se calcula a continuación:
  - Mensualidad requerida para comprar una vivienda de S/.750.000.
  - Vivienda accesible con la mensualidad máxima de la población meta.
    - .. Mensualidad para una vivienda de 750.000 sucres
      Préstamo: 90% de 750.000 = 675.000 sucres
      Plazo: 25 años
      Tasa: 23%
      Mensualidad: S/.12.981,12
      Ingreso familiar requerido S/.12.981,12:
      0,28=S/.46.361,14 es decir, casi 15,000 sucres sobre el máximo autorizado
      Préstamo obtenible con máxima mensualidad elegible
      Mensualidad: S/.31.875 x 0.28 = S/.8.925,00
      Plazo: 25 años
      Interés: 23%
      Préstamo: S/.464.087,23
      Valor Vivienda: S/.464.087,23: 0.90 = S/.515.652,48

Es decir, apenas el 68% del valor máximo autorizado.

Los mecanismos de cuotas crecientes, escasamente pueden suplir un diferencial tan amplio, y son de delicada aplicación cuando se pretende simultáneamente introducir el uso de la tasa variable.

Lo anterior reduce, a juicio de las mutuales (al menos en un principio), la factibilidad real de iniciar el programa con soluciones habitacionales completas, aunque sean mínimas y de desarrollo progresivo.

B. LIMITES DE FINANCIAMIENTO

Las restricciones descritas y la falta de conocimiento del mutualismo, respecto al nuevo mercado a operar, convierte como el producto más viable el de los préstamos de mejoramiento, que han quedado limitados en su valor tope, a 30 salarios mínimos.

De acuerdo a las condiciones financieras del programa, el límite a financiar pudiera ser superior, pretendiendo las mutuales que el límite lo determine la capacidad de pago de las familias elegibles dentro de los parámetros financieros genéricos establecidos por la Junta Monetaria. Lo anterior resultaría en una mayor flexibilidad de incorporación de las mutuales al Programa.

C. CONDICIONES DE INTERMEDIACION A TRAVES DEL F.F.V.

La actual apertura planteada en el mercado de tasas de interés y que ha sido recogida por el Banco Central, en el sentido de que los Fondos Financieros puedan operar con tasas variables, plantea la interrogante de la necesaria coordinación entre las variaciones efectivas de las mutualistas a sus clientes, y las del Banco Central respecto a las mutuales.

Lo indeterminado de las tasas futuras en el mercado monetario, y de las políticas del Banco Central con respecto a sus fondos financieros, hace más relevante la necesidad de una intensa actividad de seguimiento y promoción del programa, dirigido por AID para identificar oportunidades y viabilizar las operaciones, especialmente en el difícil período inicial.

D. DISPOSICION DE LAS MUTUALISTAS A ENTRAR EN EL PROGRAMA

La promoción y discusión que ha venido realizando la Oficina de Vivienda con los potenciales usuarios y en especial con las Mutualistas, ha logrado crear en éstas, clara conciencia de la necesidad que tiene el sistema de incorporar sectores de bajos ingresos a su labor crediticia, por razones de imagen y filosofía de empresa.

Sin embargo, existen dudas en cuanto a la viabilidad de un programa agresivo de créditos, en las actuales condiciones de mercado financiero y de costos.

Frente a este hecho, existen dos actitudes: por un lado, las mutuales de la Sierra (en general las más solventes), y una de Guayaquil (Previsión y Seguridad), han adoptado una posición positiva de prepararse para un pronto uso de los recursos del programa y fortalecer su operación general. Por otro lado, las restantes, en especial las de Quito, mantienen una actitud de expectativa, esperando que terceros prueben la viabilidad de realizar proyectos dentro de los parámetros del programa.

En cualquier caso, una adecuada promoción y seguimiento, como anteriormente se mencionó, es necesario para lograr la deseada participación mayoritaria.

ANEXO I
ANALISIS DETALLADO DE LAS MUTUALISTAS

MUTUALISTA PICHINCHA

A. DATOS GENERALES

Históricamente, esta Mutualista, es la primera en constituirse con fecha 1 de enero de 1961, habiendo cumplido por tanto 25 años de ininterrumpido servicio. Inicia sus operaciones en Quito, y es en la zona metropolitana urbana donde mantiene la absoluta mayoría de su actividad.

La red de sucursales está integrada por 11 oficinas, 8 en la ciudad capital, y tres en el interior en ciudades intermedias.

El mercado potencial atendible puede estimarse en 1.312.686 personas considerando las siguientes poblaciones:

CIUDAD	Habitantes	No. de Oficinas	Habits. por Oficina
Quito	1.093.278	8	136.660
Sto. Domingo	97.225	1	97.225
Latacunga	35.084	1	35.084
Quevedo	87.099	1	87.099
TOTAL	1.312.686	11	119.335

Sobre esta población total el número de cuentas abiertas y activas es de 64.900, es decir una por cada 20 personas, equivalente a un 5% del mercado potencial.

Por el monto de sus activos es la primera mutal del sistema, con el 29,2% del total. Sin embargo, pese a esta gran dimensión, en otras relaciones indicadoras de efectividad su desempeño es limitado, reflejo de ciertas distorsiones en la estructura general.

La Mutualista Pichincha, controla el 30,4% de los ahorros y el 30.5% de todos los depósitos del sistema.

En esta importante labor de captación las sucursales son determinantes, con el 70% de la cartera de depósitos.

La mayor dinámica registrada en la captación durante los años 83-85 corresponde a los depósitos a plazo mayor, fenómeno generalizado dentro de un mercado crecientemente sensible a las tasas de interés.

En su crecimiento total la Pichincha, es la mutual que mayor crecimiento porcentual registró en el período, tanto en términos nominales (203,9%) como reales (52,9%).

La importante masa de recursos acumulada S/6.731. millones son administrados, por 155 empleados en 11 oficinas, lo que coloca a esta institución en 2o. lugar en lo que respecta a masa de activos por empleado/oficina, indicador de preocupación por la productividad en el manejo general.

B. POLITICA OPERACIONAL - ESTRUCTURA DE CARTERA

Durante el trienio 83-85, ha mostrado esta mutual una clara política de reducción en la función crediticia, sustitutida por la simple intermediación financiera en el mercado de las inversiones. Porcentualmente, en relación con los activos internos, es la cartera hipotecaria más baja del sistema, con tendencia a seguir bajando. Al examinar la estructura del activo, las inversiones financieras que sobrepasan el 50% del total de activos en 1985, y el 54,5% en 1986, son el recurso productivo por excelencia.

Por oposición a lo anterior la cartera hipotecaria pasa del 50,2% en 1983, a un simple 15,6% en 1986, convirtiéndose en un activo marginal. La caída en la cartera hipotecaria no se ha visto compensada por la cartera diversificada, que apenas representa el 7,5%.

Lo anterior, es decir la pérdida general de cartera, debe entenderse como resultante de una política definida de no servicio al público vía créditos sino a través de un mínimo crítico. Ello, hacia el futuro, puede derivarse en una distorsión operacional que reduzca seriamente la posibilidad de una efectiva gestión habitacional, en sus diferentes modalidades.

Lo anterior, condiciona el uso de la reserva de terrenos para proyectos (485.000 m2), que está constituida por lotes de costo sólo apto para proyectos de clase media y alta. En la actualidad la limitada gestión hipotecaria se ha orientado hacia oficinas y a viviendas para familias de medios y altos ingresos, con capacidad de amortización en un plazo reducido.

Pese a lo modesto de la cartera, en especial la no hipotecaria, registra esta mutual altos porcentajes de morosidad, síntoma de fallas estructurales en la operación del área crediticia, aspecto éste que debe ser evaluado y corregido a la mayor urgencia.

C. DESEMPEÑO FINANCIERO

Conocida la alta liquidez de la institución, y asumiendo la buena calidad de las inversiones financieras, lo que sería prerequisito evaluar para determinar la solidez de la estructura del activo, en su conjunto el balance se destaca por la ausencia total de capitalización.

Esta realidad en una estructura del tamaño y complejidad de la mutualista analizada, refleja un nivel alto de vulnerabilidad frente a cualquier variación en las condiciones de mercado. Dadas estas circunstancias, es explicable la marcada orientación hacia las inversiones, pero ello sólo se justifica si permite una pronta acumulación de excedentes, cosa que por el momento no se aprecia, y ello debiera someterse a examen.

Para avalar lo anterior está el comportamiento de las relaciones de balance, en las que los activos productivos son en forma ininterrumpida un porcentaje menor de los activos

totales, empobreciéndose la estructura operacional, y arriesgándose la sanidad futura de continuar tal tendencia. Lo mismo se aprecia en la relación entre activos productivos y recursos de terceros, que se mantiene por debajo del nivel mínimo de normalidad de 1.

Revertir las tendencias anteriores es tanto más crítico, si se tiene en cuenta que esta mutualista, mantiene el nivel más bajo de gastos generales entre los grandes, y que, a través de una mejora de su resultado financiero, está buscando depender cada vez menos de los ingresos no directamente financieros. Sin embargo en el mediano plazo son incompatibles ambas tendencias, es decir los indicadores de balances y resultados, de ahí lo crítico de una apropiada estrategia que integre la institución en sus diversas realidades.

Los indicadores de rendimiento-costo muestran la fuerte presión que existe sobre el retorno de las inversiones, hoy el activo productivo crítico en la generación de resultados.

Todo lo precedente, muestra una institución con gran aptitud para crecer y dotada de dinamismo y aparente capacidad de adaptación al cambio, pero con proyección contradictoria en el mediano plazo, y casi total ausencia de vocación de servicio, en especial hipotecario-habitacional, lo que la expone a crisis de identidad en lo operativo y en su filosofía de empresa.

ANALISIS DE SITUACION

COMPARATIVO

MUTUALISTA PICHINCHA

QUITO

- ACTIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
1. Disponible y Bancos	404,4	1.319,3	384,6	264,0	(34.7)
2. Invers. Financieras	279,0	525,5	3.375,8	4.379,7	1,469.8
3. Ptmos. Hipotecarios	1.329,0	2.200,9	1.279,8	1.257,1	(5.4)
4. Ptmos. no Hipotcrs.	-	108,0	338,5	600,2	455.7
5. Terrenos/Proyectos	495,2	599,2	830,5	919,7	85.7
6. Activos Fijos	39,4	59,3	138,0	188,3	377.9
7. Otros Activos	102,3	180,5	384,0	441,8	331.8
8. Total	2.649,3	3.992,7	6.731,2	8.050,8	203.9
- Crecim. 1983=100	100,0	150,7	254,1	303,9	
- IPC: 1983=100	100,0	131,2	167,9	198,7	
- Crecimiento Real	100,0	114,8	151,3	152,9	

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Disponible y Bancos	15,3	33,0	5,7	3,3	(78.4)
- Invers. Financieras	10,5	13,2	50,1	54,4	418.1
- Ptmos. Hipotecarios	50,2	30,1	19,0	15,6	(68.9)
- Ptmos. no Hipotcrs.	-	2,7	5,0	7,5	177.8
- Terrenos/Proyectos	18,7	15,0	12,3	11,4	(39.0)
- Activos Fijos	1,5	1,5	2,0	2,3	53.3
- Otros Activos	3,8	4,5	5,9	5,5	44.7
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-

- PASIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
9. Ahorros	2,178,1	3.113,0	5.061,3	5.843,1	168,3
10. Plazo Mayor	323,0	578,2	1.366,0	1.656,1	412,7
11. Ptmos. Descuentos	55,9	129,8	105,5	111,6	99,6
12. Otros Pasivos	73,2	157,6	149,3	428,0	484.7
13. Reservas	27,8	27,1	27,1	30,9	11.1
14. Sub-Total	2.658,0	4.005,7	6.709,2	8.069,7	203.6
15. Capitalización	(8,7)	(13,0)	22,0	(18,9)	111.2
16. Total	2.649,3	3.992,7	6.731,2	8.050,8	203.9

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Ahorros	82,2	78,0	75,2	72,6	(11.7)
- Plazo Mayor	12,2	14,5	20,3	20,6	68.8
- Ptmos. y Descuentos	2,1	3,2	1,6	1,4	(33.3)
- Otros Pasivos	2,8	3,9	2,2	5,3	89.3
- Reservas	1,0	0,7	0,4	0,4	(96.0)
- Sub-total	100,3	100,3	99,7	100,3	-
- Capitalización	(0,3)	(0,3)	0,3	(0,3)	-
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-

RESULTADOS

ANALISIS INTEGRADO

(000.000)

FECHA	DIC-84	DIC-85	JUN-86
Productos Totales	594,8	1.069,8	758,6
Interés Ganado	421,6	917,9	691,6
Interés Pagado	(494,2)	(923,4)	(693,6)
Resultado Financiero	(72,6)	(5,5)	(2,0)
Gastos Generales	(81,3)	(113,6)	(84,0)
Comis. y otros Productos	173,2	151,9	67,0
Otros Gastos	(7.2)	(7.9)	-
Resultado	12,1	24.9	(19,0)

FECHA	%	%	%
Productos Totales	100,0	100,0	100,0
Interés Ganado	70,9	85,8	91,2
Interés Pagado	(83,1)	(86,3)	(91,4)
Resultado Financiero	(12,2)	(0,5)	(0,2)
Gastos Generales	(13,7)	(10,6)	(11,1)
Comis. y otros Productos	29,1	14,2	8.8
Otros Gastos	(1.2)	(0.7)	-
Resultado	2.0	2.4	(2.5)

A. RELACIONES DE BALANCE

A.1 Activos Totales Medios - ATM/Activos Producticos Medios -APM

Fecha	1984	1985	1986 (J)
a) A T M	3.321,0	5.362,0	7.391,0
b) A P M	3.130,2	4.980,8	6.815,1
b/a	0.94	0.93	0.92

A.2 Composición A P M

- Inversiones	1.811,2	3.517,8	5.077,1
- Ptmos Hipotecarios	1.265,0	1.240,0	1.268,0
- Ptmos no Hipotecarios	54,0	223,0	470,0

	%	%	%
- Inversiones	58,0	71,0	74,5
- Ptmos Hipotecarios	40,0	25,0	18,6
- Ptmos no Hipotecarios	2,0	4,0	6,9

A.3 Relación A P M/Recursos de Terceros Medios - R T M

a. R T M	3.190,0	5.177,0	7.072,0
b. A P M	3.130,2	4.980,8	6.815,1
b/a	0.98	0.96	0.96

A.4 Composición de los R T M

- Ahorros	2.646,0	4.087,0	5.452,0
- Plazo Mayor	451,0	972,0	1.511,0
- Ptmos y Dtos.	93,0	118,0	109,0

(Porcentaje)	%	%	%
Ahorros	83,0	79,0	77,0
Plazo Mayor	14,0	19,0	21,0
Ptmos y Dtos	3,0	2,0	2,0

B. INDICADORES RENDIMIENTOS/COSTOS

B.1 Rendimiento A P M

a. A P M	3.130,2	4.980,8	6.815,1
b. Interés Ganado	422,0	918,0	691.9
% b/a	13,5	21,5	20.3*

B.1.1 Rendimiento - Inversiones

a. Inversiones	1.811,0	3.517,8	5.077,1
b. Interés Ganado	223,7	678,8	536,6
% b/a	12,3	15,3	21,1*

B.1.2 Rendimiento Préstamos Hipotecarios

a. Prtmos Hipotecarios	1.265,0	1.240,0	1.268,0
b. Interés Ganado	198.3	196.2	111.3
% b/a	15.7	15.8	17.6*

B.1.3 Rendimiento Préstamos No Hipotecarios

a. Ptmos no Hipotecarios	54,0	223,0	470,0
b. Interés Ganado	-	43,0	43.7
% b/a	-	19.3	18.6*

B.2 Relación A P M/Gastos Financieros

a. A P M	3.130,2	4.980,8	6.815,1
b. Interés Pagado	494.2	923.4	693.6
% b/a	15.8	18,5	20,3*

*Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

B.3 Relación A P M/Gastos Administrativos

a. A P M	3.130,2	4.980,8	6.815,1
b. Gastos Adminis.	81.3	113.6	84.0
% b/a	2,6	2,3	2,5*

B.4 Costos de los R T M

a. R T M	3.190,0	5.177,0	7.072,0
b. Interés Pagado	494,2	923,4	693,6
% b/a	15,5	17,8	19,6*

B.4.1 Costo Ahorro

a. Ahorros	2.646,0	4.087,0	5.452,0
b. Interés Pagado	413,7	714,2	500,4
% b/a	15,6	17,5	18,4

B.4.2 Costo Plazo Mayor

a. Depts a Plazo	451,0	972,0	1.511,0
b. Interés Pagado	76,2	198,0	181,0
% b/a	16,9	20,4	23,9

B.4.3 Costos Préstamos y Descuentos

a. Ptmos y Descuentos	93,0	118,0	109,0
b. Interés Pagado	4,3	11,2	12,2
% b/a	4,6	9,5	23,8

Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

I.2 MUTUALISTA BENALCAZAR

A. DATOS GENERALES

Esta entidad de Ahorro y Préstamo, fundada en Quito, inició sus operaciones el 12 de febrero de 1963, y comparte con la Mutualista Pichincha el liderazgo del Sistema de Ahorro y Préstamo. A diciembre de 1985, respondía por el 28% de los activos del sistema, con un excelente crecimiento nominal y real en el período (ver Balance).

Si bien es la segunda en recursos, es la primera en número de cuentas abiertas y vigentes, las que maneja a través de 12 oficinas, 9 en el área metropolitana, y tres en ciudades intermedias, tal y como a continuación aparece.

CIUDAD	Habitantes	No. de Oficinas	Habits. por Oficina
Quito	1.047.651	9	116.406
Sangolquí	n.d.	1	n.d.
Sto. Domingo	90.519	1	90.519
Tulcán	36.389	1	36.379

La población estimada potencial es superior a 1,17 millones de personas, contando con 132,545 cuentas activas, es decir el 11,3% de la población estimada.

La mutualista mantiene una agresiva campaña de captación, usando como elemento de apoyo una gama cada vez mayor de servicios financieros (cajeros automáticos, tarjetas de crédito, etc.), conformando así una sólida imagen dentro de un mercado competitivo.

B. POLITICA OPERACIONAL - ESTRUCTURA DE CARTERA

Uno de los puntos más sorprendentes en esta empresa es el alto número de empleados, totalmente desproporcionado para su tamaño, y que la pone en un nivel de eficiencia mediano. Parece sin explicación tal alta empleomanía cuando los activos evolucionaron en el período 83-85 hacia inversiones financieras, que no exigen gran complejidad operacional manteniendo casi sin movimiento el área hipotecaria.

Los préstamos no hipotecarios crecen sustancialmente para llevar el perfil de los activos productivos hacia operaciones de alta renta. Lo más destacado de esta transformación viene dado por el hecho de ser las inversiones financieras sensiblemente iguales en valor a toda la cartera de préstamos, lo que cambia la mezcla de habilidades requeridas para el manejo de la institución, y exige gran prudencia en la calidad de los papeles financieros elegidos como soporte de la rentabilidad de la institución.

Dentro de este cambio de orientación hacia las inversiones, es que quizás encuentre su explicación el hecho de que a diciembre de 1985 la mutualista presente el segundo peor índice de mora en cartera hipotecaria en todo el sistema.

Pese al breve plazo de vigencia, los créditos diversificados han alcanzado a ser la cartera más grande en el sistema, un 21% superior a la Mutualista Pichincha, lo que ratifica la filosofía empresarial de servicios, manteniendo con ello una imagen crediticia importante, si bien se ha reducido la del campo habitacional. Otra nota destacada en el activo es la enorme suma en terrenos y bienes inmuebles para venta, equivalente a toda la cartera, y que representan el 45% de todo lo que registra el sistema en esta cuenta. Dadas la características de esta cuenta, mencionadas en la parte I de este informe, es delicado el manejo de este recurso. Entre los terrenos disponibles ninguno, por su costo, es apto para ser usado en el programa 007, y por ello los dirigentes de esta institución han manifestado un limitado interés por participar en el programa.

Operacionalmente muestra la Mutualista Benalcázar una estructura contradictoria con posibles riesgos que deben mantenerse permanente bajo control, en base a fortalecer su habilidad de aumentar la participación en el mercado.

En todo caso, las instituciones líderes, como es la Benalcázar, no pueden alejarse, como lo han hecho, del giro habitacional pues se corren severos riesgos de imagen e inclusive de pérdida de identidad interna al sustituirse una filosofía viviendista, por una seudobancaria de dudoso prestigio y alto riesgo.

C. DESEMPEÑO FINANCIERO

El análisis de la situación comparativa, presenta ciertos aspectos contradictorios reflejo de lo mencionado anteriormente. Los activos no productivos descienden en el período, lo que mejora la estructura tal y como aparece en las relaciones de balance que revelan una tendencia positiva próxima a la normalidad. Pese a lo anterior, la pérdida acumulada crece, mostrando una institución descapitalizada. Para interpretar esta circunstancia, es preciso ver lo que acaece en el análisis de resultados donde el resultado financiero es altamente negativo teniendo que apoyarse la operación en fuertes ingresos extraordinarios por comisiones y otros. Esto no puede ser mantenido en forma ilimitada y lleva en sí el riesgo de sobrevaluar cuentas del activo como los terrenos, para registrar así productos financieros, más contables que reales.

La mutualista ha creado una estructura de operación y alcanzado magnitudes financieras de gran interés y posibilidades. Se requiere, por tanto, ante los peligros anotados, una imaginativa proyección estratégica de gran transparencia, y con claros propósitos institucionales de largo plazo.

ANALISIS DE SITUACION

COMPARATIVO

MUTUALISTA BENALCAZAR

QUITO

- ACTIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
1. Disponible y Bancos	139,2	834,2	640,3	496,6	256,7
2. Invers. Financieras	195,1	472,6	1,247,2	2,028,8	940,0
3. Ptmos. Hipotecarios	1,529,7	1,495,6	1,575,3	1,611,8	5,4
4. Ptmos. no Hipotcrs.	-	147,4	436,0	727,0	393,0
5. Terrenos/Proyectos	947,8	1,191,6	1,988,9	2,231,4	135,4
6. Activos Fijos	66,9	64,3	135,6	133,5	99,6
7. Otros Activos	344,9	418,6	419,0	545,0	58,0
8. Total	3,223,6	4,624,3	6,442,3	7,774,1	141,2
- Crecim. 1983=100	100,0	143,4	199,8	241,2	
- IPC: 1983=100	100,0	131,2	167,9	198,7	
- Crecimiento Real	100,0	109,3	119,0	121,3	

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Disponible y Bancos	4,3	18,0	9,9	6,4	48,8
- Invers. Financieras	6,0	10,2	19,4	26,1	335,0
- Ptmos. Hipotecarios	47,5	32,3	24,4	20,7	(56,4)
- Ptmos. no Hipotcrs.	-	3,2	6,8	9,3	190,0
- Terrenos/Proyectos	29,4	25,8	30,9	28,7	2,4
- Activos Fijos	2,1	1,4	2,1	1,7	(19,0)
- Otros Activos	10,7	9,1	6,5	7,1	(33,6)
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-

- PASIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
9. Ahorros	2.171,4	3.039,2	4.291,1	5.049,0	132,5
10. Plazo Mayor	419,2	858,7	1.528,9	2.007,8	379,0
11. Ptmos. Descuentos	370,5	422,2	228,1	204,4	(44,8)
12. Otros Pasivos	183,4	242,6	325,1	505,5	175,6
13. Reservas	84,1	84,3	84,3	84,3	-
14. Sub-Total	3.228,6	4.647,0	6.457,5	7.851,0	143,2
15. Capitalización	(5,0)	(22,7)	(15,2)	(76,9)	1.438,0
16. Total	3.223,6	4.624,3	6.442,3	7.774.1	141,2

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Ahorros	67,3	65,7	66,6	64,9	(3,6)
- Plazo Mayor	13,0	18,6	23,7	25,8	98,5
- Ptmos. y Descuentos	11,5	9,1	3,5	2,6	(77,0)
- Otros Pasivos	5,7	5,2	5,0	6,5	14,0
- Reservas	2,6	1,8	1,4	1,1	(57,7)
- Sub-total	100,1	100,4	100,2	100,9	(0,8)
- Capitalización	(0,1)	(0,4)	(0,2)	(0,9)	-
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-

A. RELACIONES DE BALANCE

A.1 Activos Totales Medios - ATM/Activos Producticos Medios -APM

Fecha	1984	1985	1986 (J)
a) A T M	3.924,0	5.533,3	7.108,2
b) A P M	3.476,6	5.014.6	6.469,1
b/a	0,89	0,91	0,91

A.2 Composición A P M

- Inversiones	1.889,7	3.187,5	4.316,6
- Ptmos Hipotecarios	1.512,6	1.535,4	1.593,5
- Ptmos no Hipotecarios	73.7	291,7	581,5

	%	%	%
- Inversiones	54,3	63,6	66,7
- Ptmos Hipotecarios	43,5	30,6	24,6
- Ptmos no Hipotecarios	2,2	5,8	8,7

A.3 Relación A P M/Recursos de Terceros Medios - R T M

a. R T M	3.640,6	5.184,0	6.654,6
b. A P M	3.476,6	5.014,6	6.469,1
b/a	0,95	0,97	0,97

A.4 Composición de los R T M

- Ahorros	2.605,3	3.665,1	4.670,0
- Plazo Mayor	639,0	1.193,8	1.768,4
- Ptmos y Dtos.	396,3	325.1	216.2

(Porcentaje)	%	%	%
Ahorros	71,6	70,7	70,2
Plazo Mayor	17,6	23,0	26,6
Ptmos y Dtos	10,8	6,3	3,2

RESULTADOS

ANALISIS INTEGRADO

(000.000)

FECHA	DIC-84	DIC-85	JUN-86
- Productos Totales	647,0	1.153,7	709,2
- Interés Ganado	399,4	802,5	586,0
- Interés Pagado	(504,8)	(942,9)	(652,0)
- Resultado Financiero	(105,4)	(140,4)	(66,0)
- Gastos Generales	(138,1)	(202,4)	(120,2)
- Comis. y otros Productos	247,6	351,2	123,2
- Otros Gastos	(2,4)	(2,2)	-
- Resultado	1,7	6,2	(63,0)

FECHA	%	%	%
- Productos Totales	100,0	100,0	100,0
- Interés Ganado	61,7	69,5	82,3
- Interés Pagado	(78,0)	(81,7)	(92,0)
- Resultado Financiero	(16,3)	(12.2)	(9,3)
- Gastos Generales	(21,3)	(17,5)	(16.9)
- Comis. y otros Productos	38.3	30,4	17,4
- Otros Gastos	(0,4)	(0,2)	-
- Resultado	0,3	0,5	(8,8)

B. INDICADORES RENDIMIENTOS/COSTOS

B.1 Rendimiento A P M

a. A P M	3.476,6	5.014,6	6.469,1
b. Interés Ganado	399,4	802,5	586,0
% b/a	11,5	16,0	18,1*

B.1.1 Rendimiento - Inversiones

a. Inversiones	1.889,7	3.187,5	4.316,6
b. Interés Ganado	171,6	502,3	395,2
% b/a	9,1	15,6	18,3*

B.1.2 Rendimiento Préstamos Hipotecarios

a. Prtmos Hipotecarios	1.512,6	1.535,4	1.593,5
b. Interés Ganado	212,3	236,0	131,0
% b/a	14,0	15,4	16,4*

B.1.3 Rendimiento Préstamos No Hipotecarios

a. Ptmos no Hipotecarios	73,7	291,7	581,5
b. Interés Ganado	15,5	64,2	59,8
% b/a	21,0	22,5	20,6*

B.2 Relación A P M/Gastos Financieros

a. A P M	3.476,6	5.014,6	6.469,1
b. Interés Pagado	504,8	942,9	652,0
% b/a	14,5	18,8	20,1*

Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

B.3 Relación A P M/Gastos Administrativos

a. A P M	3.476,6	5.014.6	6.469,1
b. Gastos Adminis.	138,1	202,4	120,2
% b/a	4,0	4,0	3,7

B.4 Costos de los R T M

a. R T M	3.640,6	5.184,0	6.654,6
b. Interés Pagado	504,8	942,9	652,0
% b/a	13,9	18,2	19,6*

B.4.1 Costo Ahorro

a. Ahorros	2.605,3	3.665,1	4.670,0
b. Interés Pagado	401,2	666,9	428,9
% b/a	15,4	18,2	18,4*

B.4.2 Costo Plazo Mayor

a. Depts a Plazo	639,0	1.193,8	1,768,4
b. Interés Pagado	92,1	259,1	208,5
% b/a	14,4	21,7	23,6

B.4.3 Costos Préstamos y Descuentos

a. Ptmos y Descuentos	396,3	325,1	216,2
b. Interés Pagado	11,5	16,9	14,6
% b/a	3,0	5,2	13,5

Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

I.3 MUTUALISTA GUAYAQUIL

A. DATOS GENERALES

Por su antiguedad, esta Mutualista es la segunda del sistema habiendo inaugurado sus operaciones el 9 de enero de 1963, en la ciudad de Guayaquil, la mayor concentración urbana del país con una población estimada para 1986, de 1,5 millones de habitantes. Pese al extraordinario potencial económico y de mercado existente, esta Mutualista ha tenido un desempeño muy irregular y en su dimensión no es comparable con las mutuales de Quito, ocupando el quinto lugar por el volumen de activos, con un 7% del total de activos del Sistema.

En contra de la tendencia general, esta institución registró un crecimiento negativo en términos reales durante el período 80-85 como aparece reflejado en el balance.

La red de oficinas, se integra con ocho locales, cinco en Guayaquil, y tres en ciudades del interior.

El mercado total urbano potencial, ascendió en diciembre de 1985 a 1.577.504 personas distribuido como sigue:

CIUDAD	Habitantes	No. de Oficinas	Habits. por Oficina
Guayaquil	1.447.231	5	289.446
Milagro	93.911	1	93.911
El Empalme	22.392	1	22.392
La Troncal	13.970	1	13.970

Para esta población el total de cuentas activas de 26.089 equivalente al 1,6% o que una de cada 62 personas tiene en la Mutual. Este bajo nivel de penetración pone a la institución en el último lugar en las relaciones cuentas-empleados-oficina. La distribución de sucursales arriba presentada adolece de cierta incoherencia, pues se entra en una expansión operativamente costosa en lugares de limitada población, mientras que es escasa la atención en Guayaquil, con enorme potencial.

En captación de recursos totales controla esta mutual el 7,8% del sistema, manejados con 101 funcionarios, lo que la coloca en una de las mutuales de menos eficiencia. En ello influye el hecho de que aún no se ha decidido esta empresa por un apropiado sistema de computación que le permita crecer simultáneamente en tamaño y servicio, quedando estructuralmente a la zaga de la competencia.

B. POLITICA OPERACIONAL - ESTRUCTURA DE CARTERA

Esta institución registró el porcentaje de cartera hipotecaria más alto del sistema, esta circunstancia podría parecer positiva, si respondiera a una política agresiva actual pero por el contrario es reflejo de la falta de dinámica presente, que hace de la cartera anteriormente constituida la base esencial de sus operaciones e ingresos. Lo delicado de

la situación no sólo deviene por la falta de dinámica sino, sobre todo, porque aproximadamente la mitad del saldo de la cartera está a tasas de interés no superiores al 12%, frente a una tasa de mercado del 25%, lo que se traduce en una pérdida neta, no compensada por nuevas actividades bien sean éstas inversoras o crediticias, ya que sólo un 9% de la cartera lo constituyen los préstamos quirografarios y un 3% por prendarios.

En el ámbito habitacional la limitada actividad se orienta a viviendas de relativo alto costo, y préstamos de mejoramiento.

Dispone la institución de 100 hectáreas de terreno con vocación habitacional, una parte destinable a programas populares, pero la ausencia de liquidez es crítica para poder iniciar nuevas obras, y por el momento no dispone de estrategias crediticias como para incorporar el HG-007, salvo vía de créditos de mejoramiento.

Sin embargo, antes de iniciar una más o menos intensa actividad en el HG-007, se requiere, en interés del programa, un mejoramiento organizativo y operacional, que evite que los proyectos financiados con recursos HG, se vean afectados por los altos niveles de morosidad, que hoy registra la institución.

C. DESEMPEÑO FINANCIERO

Con los antecedentes expuestos, se desprende automáticamente que la posición financiera es peligrosamente débil.

Las manifestaciones de ellas son diversas. Así, los activos no productivos no son las partidas de balance que registran más rápido incremento haciendo más cara e inmanejable la estructura (ver Balance) esto se traduce por el lado del pasivo en una consistente pérdida acumulada, careciendo la institución de capitalización alguna. Todas las relaciones de balance, que se anexan presentan indicadores y tendencias negativos sensiblemente por debajo de la normalidad.

Los resultados que se muestran en el análisis integrado reflejan una creciente pérdida global y financiera. Estos indican deficiencia en la capacidad de intermediar productivamente en el mercado actual.

Los indicadores rendimiento-costo se ven afectados por soportar uncs activos productivos de muy bajo retorno frente a un alto costo del dinero del mercado.

Precisa esta institución una revisión integral, y un plan de relanzamiento de amplio espectro, que incluya todas las políticas y estrategias de la empresa. En otro caso, no sólo se le dificultaría su participación en el program HG, sino que más grave aún, la propia supervivencia.

ANALISIS DE SITUACION

COMPARATIVO

MUTUALISTA GUAYAQUIL

GUAYAS

- ACTIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
1. Disponible y Bancos	61,4	100,4	135,9	117,6	91,5
2. Invers. Financieras	149,2	279,5	339,3	261,2	75,1
3. Ptmos. Hipotecarios	539,5	534,7	607,1	701,7	30,0
4. Ptmos. no Hipotcrs.	-	40,5	75,2	96,0	137,0
5. Terrenos/Proyectos	214,2	183,2	227,2	330,4	54,2
6. Activos Fijos	11,6	13,3	25,3	32,4	179,3
7. Otros Activos	59,5	176,5	205,1	375,4	530,9
8. Total	1035.4	1.328.1	1.615.1	1.914.7	84.9
- Crecim. 1983=100	100,0	128,2	156,0	184,9	
- IPC: 1983=100	100,0	131,2	167,9	198,7	
- Crecimiento Real	100,0	97,7	92,9	93,0	

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Disponible y Bancos	5,9	7,5	8,4	6,2	5,1
- Invers. Financieras	14,4	21,0	21,0	13,6	(5,5)
- Ptmos. Hipotecarios	52,1	40,3	37,6	36,6	(29,7)
- Ptmos. no Hipotcrs.	-	3,0	4,6	5,0	66,7
- Terrenos/Proyectos	20,7	13,8	14,1	17,3	(16,4)
- Activos Fijos	1,1	1,0	1,6	1,7	54,5
- Otros Activos	5,8	13,4	12,7	19,6	237,9
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-

- PASIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
9. Ahorros	724,3	949,2	1.254,4	1.435,5	98,2
10. Plazo Mayor	114,4	136,2	168,0	195,8	71,1
11. Ptmos. Descuentos	170,0	189,5	211,2	253,1	48,9
12. Otros Pasivos	44,7	68,9	66,8	92.9	107.8
13. Reservas	1,5	1,5	1,5	1,5	-
14. Sub-Total	1.054,9	1.345,3	1.701.9	1.978,8	87,6
15. Capitalización	(19,5)	(17,2)	(86,8)	(64,1)	228,7
16. Total	1.035,4	1.328,1	1.615,1	1.914,7	84,9

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Ahorros	70,0	71,5	77,7	75,0	7,1
- Plazo Mayor	11,0	10,2	10,4	10,2	(7,3)
- Ptmos. y Descuentos	16,4	14,0	13,1	13,3	(18,9)
- Otros Pasivos	4,3	5,2	4,1	4,8	11,6
- Reservas	0,1	0,1	0,1	-	-
- Sub-total	101,8	101,0	105,4	103,3	1,5
- Capitalización	(1,8)	(1,0)	(5,4)	(3,3)	83,3
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-

A. RELACIONES DE BALANCE

A.1 Activos Totales Medios - ATM/Activos Producticos Medios -APM

Fecha	1984	1985	1986 (J
a) A T M	1.181,7	1.471,6	1.764,9
b) A P M	1.051,4	1.261,4	1.445,8
b/a	0,89	0,86	0,82

A.2 Composición A P M

- Inversiones	494,0	632,7	705,8
- Ptmos Hipotecarios	537,1	570,9	654,4
- Ptmos no Hipotecarios	20,3	57,8	85,6

	%	%	%
- Inversiones	47,0	50,0	49,0
- Ptmos Hipotecarios	51,0	45,0	45,0
- Ptmos no Hipotecarios	2,0	5,0	6,0

A.3 Relación A P M/Recursos de Terceros Medios - R T M

a. R T M	1.141,9	1.454,3	1.759,1
b. A P M	1.051,4	1.261,4	1.445,8
b/a	0,92	0,86	0,82

A.4 Composición de los R T M

- Ahorros	836,8	1.101,8	1.345,0
- Plazo Mayor	125,3	152,1	181,9
- Ptmos y Dtos.	179,8	200,4	232,2

(Porcentaje)	%	%	%
Ahorros	73,3	75,8	76,5
Plazo Mayor	11,0	10,5	10,3
Ptmos y. Dtos	15,7	13,7	13,2

RESULTADOS

ANALISIS INTEGRADO

(000.000)

FECHA	DIC-84	DIC-85	JUN-86
- Productos Totales	187,1	197,9	131,8
- Interés Ganado	133,7	168,5	112,7
- Interés Pagado	(153,4)	(236,2)	(179,1)
- Resultado Financiero	(19,7)	(67,7)	(66,4)
- Gastos Generales	(45,6)	(62,6)	(37,9)
- Comis. y otros Productos	53,4	29,4	19,1
- Otros Gastos	(2,8)	(3,5)	-
- Resultado	(14,7)	(104.4)	(85.2)

FECHA	%	%	%
- Productos Totales	100,0	100,0	100,0
- Interés Ganado	71,5	85,1	85,5
- Interés Pagado	(82,0)	(119,3)	(135,9)
- Resultado Financiero	(10,5)	(34.2)	(50,4)
- Gastos Generales	(24,4)	(31,6)	(28,7)
- Comis. y otros Productos	28.5	14,9	14,5
- Otros Gastos	(1,5)	(1,8)	-
- Resultado	(7,9)	(52,7)	(64,6)

B. INDICADORES RENDIMIENTOS/COSTOS

1 Rendimiento A P M

a. A P M	1.051,4	1.261,4	1.445,8
b. Interés Ganado	133,7	168,5	112,7
% b/a	12,7	13,3	15,6*

B.1.1 Rendimiento - Inversiones

a. Inversiones	464,0	632,7	705,8
b. Interés Ganado	55,4	72,3	49,8
% b/a	11,9	11,4	14,1

B.1.2 Rendimiento Préstamos Hipotecarios

a. Prtmos Hipotecarios	537,1	570,9	654,4
b. Interés Ganado	74,9	84,1	53,1
% b/a	13,9	14,7	16,2*

B.1.3 Rendimiento Préstamos No Hipotecarios

a. Ptmos no Hipotecarios	20,3	57,8	85,6
b. Interés Ganado	3,4	12,1	9,8
% b/a	16,7	20,9	22,9*

B.2 Relación A P M/Gastos Financieros

a. A P M	1.051,4	1.261,4	1.445,8
b. Interés Pagado	153,4	236,2	179,1
% b/a	14,6	18,7	24,8*

Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

B.3 Relación A P M/Gastos Administrativos

a. A P M	1.051,4	1.261,4	1,445,8
b. Gastos Adminis.	45,6	62,6	37,9*
% b/a	4,3	4,9	5,2*

B.4 Costos de los R T M

a. R T M	1.141,9	1.454,3	1.759,1
b. Interés Pagado	153,4	236,2	179,1
% b/a	13,4	16,2	20,4*

B.4.1 Costo Ahorro

a. Ahorros	836,8	1.101,8	1.345,0
b. Interés Pagado	127,8	195,8	120,5
% b/a	15,3	17,8	17,9*

B.4.2 Costo Plazo Mayor

a. Depts a Plazo	125,3	152,1	181,9
b. Interés Pagado	20,9	32,7	22,2
% b/a	16,7	21,5	24,4*

B.4.3 Costos Préstamos y Descuentos

a. Ptmos y Descuentos	179,8	200,4	232,2
b. Interés Pagado	4,7	7,7	36,4
% b/a	2,6	3,8	15,6*

Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

I.4 MUTUALISTA PREVISION Y SEGURIDAD

A. DATOS GENERALES

Establecida en Guayaquil a partir del 14 de enero de 1963 (cinco días después de la Mutualista Guayaquil). Es por su tamaño la tercera mutual del país, con el 14% de los activos totales.

Durante el quinquenio 1983-1985, registró un crecimiento positivo en sus activos totales, tanto en valores corrientes como en valores constantes.

Si bien por la magnitud de los recursos no puede compararse con las mutuales de Quito, guarda cierto equilibrio entre tamaño y eficiencia, indicador de una preocupación gerencial por la sanidad financiera.

Con sus oficinas abiertas al público, 7 en Guayaquil y dos en ciudades menores atiende un mercado potencial estimado a diciembre de 1985 superior a 1.541.147 personas distribuido como sigue:

CIUDAD	Habitantes	No. de Oficinas	Habits. por Oficina
Guayaquil	1.447.231	4	361.808
Milagro	93.911	1	93.911
La Libertad	n.d.	1	n.d.

Al igual que en el caso de la Mutualista Guayaquil, destaca lo limitado de las sucursales abiertas en el área urbana de la ciudad principal, expandiéndose y compitiendo en mercados limitados como el de Milagro.

Una revisión de la política de sucursales se torna crítica. Ahora bien, la penetración de mercado es muy superior a la de Mutualista Guayaquil, con 48.855 cuentas activas de ahorros, es decir un 193% por encima de aquella y 1780 depósitos a plazo, frente a 846. Lo anterior se traduce en recursos por S/3.165 millones equivalentes al 15,1% de todo el sistema.

Pese al nivel de actividad alcanzado, el número de funcionarios ha disminuido en el último período buscando mayor productividad, y dando un intenso uso al equipo de computación cuya aplicación está generalizada en las diferentes áreas operativas, y en el que se apoya el servicio de la institución.

B. POLITICA OPERACIONAL - ESTRUCTURA DE CARTERA

En su evolución durante el último período 80-85 esta mutual ha reducido a la mitad el peso de su cartera hipotecaria, sustituyéndola por inversiones y préstamos no hipotecarios. Pese a todo mantiene un relativamente alto porcentaje en créditos hipotecarios, 32%, los cuales mayoritariamente (56%) están en tasas de interés hasta el 12%. Dentro de este esquema encuentra pleno significado la traslación de los activos productivos hacia operaciones de alta renta.

Dentro de las dificultades generales, enfrentadas por el sistema, ciertas de las características de la institución hay que entenderlas en el hecho de que la mutualista objeto de examen absorbió las operaciones de la única mutual cerrada por quiebra (Mutualista Eloy Alfaro).

Dados los problemas operacionales que confronta, la dirección de esta entidad tiene un claro concepto de la necesidad de proyectar una imagen adecuada, y en este sentido ha mantenido una apreciable dinámica habitacional destinada a familias de rentas medias y media altas para soluciones entre 2 y 3 millones de sucres.

Dispone esta mutualista de importante stock de tierra, 199.000 m2, con lotes ubicados en zonas de alta densidad, para uso de los cuales existen tres programas de condominios, y otros tantos de urbanizaciones para viviendas individuales.

Ninguno de estos proyectos calificarían para el programa 007, pero la mutual tiene gran interés en desarrollar planes de mejoramiento para familias elegibles en tanto se identifican potenciales soluciones habitacionales elegibles.

La disposición hacia el program traduce el comportamiento de un equipo gerencial altamente identificado con la necesidad de combinar el fortalecimiento financiero con la gestión habitacional, teniendo alta calificación para ello. Sin embargo deben mejorar las fallas estructurales cual es la alta morosidad, y preparase técnicamente y humanamente para una labor efectiva en este campo.

C. DESEMPEÑO FINANCIERO

En su desempeño financiero, la debilidad más grande tiene su origen en el grave peso de la cartera antigua a baja tasa, porcentualmente la mayor del sistema. Esto se agravó por el alto crecimiento de los activos no productivos, y consecuentemente la pérdida acumulada se une a una ausencia total de capitalización. La estructura se debilita al tener negativos, en su tendencia, todos los indicadores de balance.

Los resultados registran pérdida aunque con cierta tendencia a disminuir.

Dentro de un cuadro como el que refleja el análisis de la situación incluido a continuación, la mutual requiere una revisión integral y un rediseño de estrategias para su viabilidad futura, hecho lo cual, puede ser un poderoso usuario de los fondos HG, beneficiándose así de una nueva fuente de recursos operacionales y de resultados.

ANALISIS DE SITUACION

COMPARATIVO

MUTUALISTA PREVISION Y SEGURIDAD

GUAYAQUIL

- ACTIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
1. Disponible y Bancos	96,8	83,0	147,6	145,8	50,6
2. Invers. Financieras	263,4	510,9	820,3	1.053,9	300,0
3. Ptmos. Hipotecarios	1.175,1	1,199,0	942,5	1.256,2	6,9
4. Ptmos. no Hipotcrs.	-	111,5	472,6	323,4	190,0
5. Terrenos/Proyectos	127,9	225,4	411,6	463	262,0
6. Activos Fijos	39,3	76,5	193,5	228	480,1
7. Otros Activos	72,7	121,5	257,2	430,3	491,9
8. Total	1.775,2	2,327,8	3.245,3	3.900,6	119,7
- Crecim. 1983=100	100,0	131,1	182,8	219,7	
- IPC: 1983=100	100,0	131,2	167,9	198,7	
- Crecimiento Real	100,0	100,0	108,9	110,6	

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Disponible y Bancos	5,4	3,6	4,5	3,7	31,5
- Invers. Financieras	14,8	21,9	25,3	27,0	82,4
- Ptmos. Hipotecarios	66,2	51,5	29,1	32,2	(51,3)
- Ptmos. no Hipotcrs.	-	4,8	14,5	8,3	72,9
- Terrenos/Proyectos	7,2	9,7	12,7	11,9	65,3
- Activos Fijos	2,2	3,3	6,0	5,8	163,6
- Otros Activos	4,2	5,2	7,9	11,1	164,3
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-

- PASIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
9. Ahorros	1.468,8	1.911,4	2.616,7	2.918,5	98,7
10. Plazo Mayor	242,7	279,3	366,5	433,3	78,5
11. Ptmos. Descuentos	21,4	104,0	181,7	294,7	1.277,0
12. Otros Pasivos	70,4	83,1	204,8	318,1	351,8
13. Reservas	18,1	18,1	46,8	18,1	-
14. Sub-Total	1.821,4	2,395,9	3.416,5	3.982,7	118,7
15. Capitalización	(46,2)	(68,1)	(171,2)	(82.1)	77.7
16. Total	1.775,2	2.327,8	3.245.3	3.900,6	119,7

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Ahorros	82.7	82,1	80,6	74,8	(9,6)
- Plazo Mayor	13,7	12,0	11,3	11,1	(18,9)
- Ptmos. y Descuentos	1,2	4,4	5,6	7,6	533,3
- Otros Pasivos	4,0	3,6	6,3	8,1	102,5
- Reservas	1,0	0,8	1,4	0,5	(50,0)
- Sub-total	102,6	102,9	105,2	102,1	(0,5)
- Capitalización	(2,6)	(2,9)	(5,2)	(2,1)	(19,0)
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-

A. RELACIONES DE BALANCE

A.1 Activos Totales Medios - ATM/Activos Producticos Medios -APM

Fecha	1984	1985	1986 (J)
a) A T M	2.051,5	2.786,5	3.573,0
b) A P M	1.896,3	2.462,2	3.018,3
b/a	0,92	0,88	0,84

A.2 Composición A P M

- Inversiones	653,6	1.099,4	1.521,1
- Ptmos Hipotecarios	1.187,0	1.070,8	1.099,3
- Ptmos no Hipotecarios	55,7	292,0	398,0

	%	%	%
- Inversiones	34,0	44,6	50,4
- Ptmos Hipotecarios	63,0	43,5	36,4
- Ptmos no Hipotecarios	3,0	1,9	3,2

A.3 Relación A P M/Recursos de Terceros Medios - R T M

a. R T M	2.013,8	2.729,8	3.405,7
b. A P M	1.896,3	2.462,2	3.018,3
b/a	0,94	0,90	0,89

A.4 Composición de los R T M

- Ahorros	1.690,1	2.264,0	2.767,6
- Plazo Mayor	261,0	322,9	399,9
- Ptmos y Dtos.	62,7	142,9	238,2

(Porcentaje)	%	%	%
Ahorros	84,0	83,0	81,3
Plazo Mayor	12,9	11,8	11,7
Ptmos y Dtos	3,1	5,2	7,0

RESULTADOS

ANALISIS INTEGRADO

(000.000)

FECHA	DIC-84	DIC-85	JUN-86
- Productos Totales	322,4	458,6	291,8
- Interés Ganado	268,0	418,0	265,4
- Interés Pagado	(311,4)	(499,4)	(320,6)
- Resultado Financiero	(43,4)	(81,4)	(55,2)
- Gastos Generales	(68,1)	(93,0)	(49,2)
- Comis. y otros Productos	54,4	40,6	26,4
- Otros Gastos	(5,7)	(10,0)	-
- Resultado	(62,8)	(143,8)	(78,0)

FECHA	%	%	%
- Productos Totales	100,0	100,0	100,0
- Interés Ganado	83,1	91,1	91,0
- Interés Pagado	(96,6)	(108,9)	(109,9)
- Resultado Financiero	(13,5)	(17,8)	(18,9)
- Gastos Generales	(21,1)	(20,2)	(16,8)
- Comis. y otros Productos	16,9	8,8	9,0
- Otros Gastos	(1,8)	(2,2)	-
- Resultado	(19,5)	(31,4)	(26,7)

B. INDICADORES RENDIMIENTOS/COSTOS

B.1 Rendimiento A P M

a. A P M	1.896,3	2.462,2	3.018,3
b. Interés Ganado	268,0	418,0	265,4
% b/a	14,1	17,0	17,6*

B.1.1 Rendimiento - Inversiones

a. Inversiones	653,6	1.099,4	1.521,1
b. Interés Ganado	69,6	178,0	138,4
% b/a	10,6	16,2	18,2*

B.1.2 Rendimiento Préstamos Hipotecarios

a. Prtmos Hipotecarios	1.187,0	1.070,8	1.099,3
b. Interés Ganado	190,6	187,7	95,1
% b/a	16,0	17,5	17,3*

B.1.3 Rendimiento Préstamos No Hipotecarios

a. Ptmos no Hipotecarios	55,7	292,0	398,0
b. Interés Ganado	7,8	52,3	31,9
% b/a	14,0	17,9	16,0*

B.2 Relación A P M/Gastos Financieros

a. A P M	1.896,3	2,462,2	3.018,3
b. Interés Pagado	311,4	499,4	320,6
% b/a	16,4	20,3	21,2*

Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

B.3 Relación A P M/Gastos Administrativos

a. A P M	1.896,3	2.462,2	3.018,3
b. Gastos Adminis.	68,1	93,0	49,2
% b/a	3,6	3,8	3,3

B.4 Costos de los R T M

a. R T M	2.013,8	2.729,8	3.405,7
b. Interés Pagado	311,4	499,4	320,6
% b/a	15,4	18,3	18,8*

B.4.1 Costo Ahorro

a. Ahorros	1.690,1	2.264,0	2.767,6
b. Interés Pagado	257,0	414,7	259,1
% b/a	15,2	18,3	18,7*

B.4.2 Costo Plazo Mayor

a. Depts a Plazo	261,0	322,9	399,9
b. Interés Pagado	46,8	67,9	42,1
% b/a	17,9	21,0	21,0*

B.4.3 Costos Préstamos y Descuentos

a. Ptmos y Descuentos	62,7	142,9	238,2
b. Interés Pagado	7,6	16,8	19,4
% b/a	12,1	11,7	16.3*

Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

I.5 MUTUALISTA AZUAY

A. ASPECTOS GENERALES

Con fecha 22 de julio de 1963, y en la ciudad de Cuenca, se funda la Mutualista Azuay.

En la actualidad, cuenta con dos oficinas, una en la misma ciudad de Cuenca y otra en Azogues con poblaciones urbanas a 1985, de 184.768 y 17.113 respectivamente. Es una región rica e industriosa, que ha llevado a esta mutual a ser la 4a. del país por el volumen de sus activos con el 7,2% del total, al igual que en número de cuentas.

Es importante señalar que, en las relaciones de eficiencia organizativo-operacional, esta institución ocupa el primer lugar.

Tiene 30.279 cuentas abiertas y activas, lo que representa un 15% de la población meta.

Con el fin de mantener la calidad del servicio y operación, dispone de un sistema sencillo pero completo de computación, dotando así de capacidad de crecimiento, y de información al quehacer institucional.

En el período estudiado -83/85, esta mutual tuvo un saneado crecimiento en valores corrientes (150,5%) y constantes (26%).

B. POLITICA OPERACIONAL - ESTRUCTURA DE CARTERA

Del análisis del balance que se adjunta, claramente resalta, como en otras instituciones la preferencia por los activos financieros, con crecimiento del 1299,3% y de la cartera diversificada, 375,2%. Por su parte la cartera hipotecaria cae a uno de los niveles más bajos del sistema 24,8%, con reducción no sólo en el peso porcentual, sino incluso en los valores corrientes.

Si bien los efectos positivos buscados por las políticas de esta naturaleza son ciertos en el corto plazo, no hay duda de los riesgos potenciales a mediano y largo plazo en una política de limitado carácter habitacional, especialmente en mutuales regionales.

No obstante lo anterior, la actividad crediticia diversificada ha sido intensa, en especial en los préstamos quirografarios.

Todo esto se ha realizado con el menor índice de morosidad de todo el sistema, reflejo de una buena administración y control gerencial.

C. DESEMPEÑO FINANCIERO

Dentro de un crecimiento general balanceado, dos notas negativas resaltan en el balance, la primera, el aumento del peso porcentual de los activos no productivos, que pasan del 4,9% en 1983 a 7,4% en 1986 con un aumento del 51%. Lo segundo, la caída en las reservas, y la ausencia de capitalización que son los síntomas más destacados de las debilidades que están medidas a través de las relaciones de balance.

Por su parte, el Análisis Integrado, muestra un comportamiento positivo en los resultados financieros, cosa excepcional en el sistema, pero no son suficientes para compensar en forma permanente los gastos generales. Esto dificulta la generación de excedentes de capitalización.

Goza pues esta institución de una de las posiciones más saneadas del sistema, la cual puede reforzarse con una apropiada estrategia financiera.

En este quehacer, el uso de recursos HG-007, puede cumplir un rol efectivo, y existe interés directo de la institución por participar del programa.

ANALISIS DE SITUACION

COMPARATIVO

MUTUALISTA AZUAY

CUENCA

- ACTIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
1. Disponible y Bancos	111,9	255,0	95,5	68,0	(39.2)
2. Invers. Financieras	57,0	99,4	670,4	797,6	1.299,3
3. Ptmos. Hipotecarios	483,6	508,3	480,5	469,2	(3,0)
4. Ptmos. no Hipotcrs.	-	66,5	206,1	316,0	375,2
5. Terrenos/Proyectos	66,9	70,6	83,8	102,2	52,7
6. Activos Fijos	25,5	29,7	70,4	73,7	189,0
7. Otros Activos	11,3	25,7	49,2	67,5	497,3
8. Total	756,2	1.055,2	1.655,9	1.894,2	150,5
- Crecim. 1983=100	100,0	139,5	218,9	250,5	
- IPC: 1983=100	100,0	131,2	167,9	198,7	
- Crecimiento Real	100,0	106,3	130,4	126,0	

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Disponible y Bancos	14,8	24,2	5,8	3,6	(75,7)
- Invers. Financieras	7,5	9,4	40,5	42,1	461,3
- Ptmos. Hipotecarios	64,0	48,2	29,0	24,8	(61,3)
- Ptmos. no Hipotcrs.	-	6,3	12,4	16,7	165,0
- Terrenos/Proyectos	8,8	6,7	5,1	5,4	(38,6)
- Activos Fijos	3,4	2,8	4,2	3,9	14,7
- Otros Activos	1,5	2,4	3,0	3,5	133,3
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

- PASIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
9. Ahorros	630,1	874.5	1.227,9	1.424,4	126,6
10. Plazo Mayor	57,2	94,2	298,9	338,0	490,9
11. Ptmos. Descuentos	14,9	49,3	62,3	62,3	318,1
12. Otros Pasivos	31,4	20,6	50,9	53,3	69,7
13. Reservas	22,6	26,9	30,4	16,3	(27,9)
14. Sub-Total	756,2	1.065,5	1.670,4	1.894,3	150,5
15. Capitalización	-	(10,3)	(14,5)	(0,1)	-
16. Total	756,2	1.055,2	1.655,9	1.894,2	150,5

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Ahorros	83,3	83,0	77,2	75,2	(9,7)
- Plazo Mayor	7,6	8,9	18,0	17,8	134,2
- Ptmos. y Descuentos	2,0	4,7	3,8	3,3	65,0
- Otros Pasivos	4,1	1,9	3,0	2,8	(31,7)
- Reservas	3,0	2,5	1,8	0,9	(70,0)
- Sub-total	100,0	101,0	100,8	100,0	-
- Capitalización	-	(1,0)	(0,8)	-	-
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-

A. RELACIONES DE BALANCE

A.1 Activos Totales Medios - ATM/Activos Producticos Medios -APM

Fecha	1984	1985	1986 (J)
a) A T M	905,7	1.355,6	1,775,0
b) A P M	859,6	1.268,1	1.644,8
b/a	0,95	0,94	0,93

A.2 Composición A P M

- Inversiones	330,3	637,4	908,9
- Ptmos Hipotecarios	496,0	494,4	474,9
- Ptmos no Hipotecarios	33,3	136,3	261,0

	%	%	%
- Inversiones	38,4	50,0	55,0
- Ptmos Hipotecarios	57,7	39,0	29,0
- Ptmos no Hipotecarios	3,9	11,0	16,0

A.3 Relación A P.M/Recursos de Terceros Medios - R T M

a. R T M	860,1	1.303,5	1,707,0
b. A P M	859,6	1.268,1	1.644,8
b/a	1,0	0,97	0,96

A.4 Composición de los R T M

- Ahorros	752,3	1.051,2	1.326,2
- Plazo Mayor	75,7	196,5	318,5
- Ptmos y Dtos.	32,1	55,8	62,3

(Porcentaje)	%	%	%
Ahorros	87,5	80,6	77,7
Plazo Mayor	8,8	15,1	18,6
Ptmos y Dtos	3,7	4,3	3,7

RESULTADOS

ANALISIS INTEGRADO

(000.000)

FECHA	DIC-84	DIC-85	JUN-86
- Productos Totales	158,7	250,2	189,6
- Interés Ganado	133,2	228,5	168,6
- Interés Pagado	(126,8)	(225,7)	(162,9)
- Resultado Financiero	6,4	2,8	5,7
- Gastos Generales	(24,7)	(34,1)	(23,3)
- Comis. y otros Productos	25,5	21,7	21,0
- Otros Gastos	(2,6)	(3,3)	-
- Resultado	3,6	(12,9)	3,4

FECHA	%	%	%
- Productos Totales	100,0	100,0	100,0
- Interés Ganado	83.9	91,3	89,0
- Interés Pagado	(79,9)	(90,2)	(86,0)
- Resultado Financiero	4,0	1,1	3,0
- Gastos Generales	(15,6)	(13,6)	(12,3)
- Comis. y otros Productos	16,0	8,7	11,0
- Otros Gastos	(1,6)	(1,3)	-
- Resultado	2,8	(5.1)	1,7

B. INDICADORES RENDIMIENTOS/COSTOS

B.1 Rendimiento A P M

a. A P M	859,6	1.268,1	1.644,8
b. Interés Ganado	133,2	228,5	168,6
% b/a	15,5	18,0	20,5*

B.1.1 Rendimiento - Inversiones

a. Inversiones	330,3	637,4	908,9
b. Interés Ganado	47,6	118,4	97,0
% b/a	14,4	18,6	21,3*

B.1.2 Rendimiento Préstamos Hipotecarios

a. Prtmos Hipotecarios	496,0	494,4	474,9
b. Interés Ganado	78,9	80,6	37,8
% b/a	15,8	16,3	15,9*

B.1.3 Rendimiento Préstamos No Hipotecarios

a. Ptmos no Hipotecarios	33,3	136,3	261,0
b. Interés Ganado	7,2	29,5	33,8
% b/a	21,6	21,6	25,9*

B.2 Relación A P M/Gastos Financieros

a. A P M	859,6	1.268,1	1.644,8
b. Interés Pagado	126,8	225,7	162,9
% b/a	14,7	17,8	19,8*

Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

B.3 Relación A P M/Gastos Administrativos

a. A P M	859,6	1.268,1	1.644,8
b. Gastos Adminis.	24,7	34,1	23,3
% b/a	2,9	2,7	2,8*

B.4 Costos de los R T M

a. R T M	860,1	1.303,5	1.707,0
b. Interés Pagado	126,8	225,7	162,9
% b/a	14,7	17,3	19,1*

B.4.1 Costo Ahorro

a. Ahorros	752.3.	1.051,2	1.326,2
b. Interés Pagado	111,3	186,6	122,4
% b/a	14,8	17,7	18,5*

B.4.2 Costo Plazo Mayor

a. Depts a Plazo	75,7	196,5	318,5
b. Interés Pagado	12,8	33,5	35,9
% b/a	16,9	17,0	22,5

B.4.3 Costos Préstamos y Descuentos

a. Ptmos y Descuentos	14,9	55,8	62,3
b. Interés Pagado	2,7	5,6	3,3
% b/a	18,0	10,0	10,6

Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

I.6 MUTUALISTA AMBATO

A. DATOS GENERALES

Con fecha 8 de mayo de 1963, inició sus actividades esta institución en la ciudad de Ambato, con población estimada a diciembre de 1985 de 118.257 personas. Si bien su tamaño es reducido existe una importante dinámica económica en la región, que hace de esta mutual la sexta por tamaño, operando con sólo una oficina. Las cuentas abiertas y activas ascienden a 10.518, lo que equivale al 8,9% de la población. El nivel de cuentas y activos en relación con oficinas y empleado es el más alto del sistema, pero sin embargo el crecimiento de la institución en el período considerado (83-85) es negativo, en lo que influyen el manejo extremadamente conservador en lo crediticio y un excesivo peso de la cuenta de terrenos.

B. POLTICIA OPERACIONAL - ESTRUCTURA DE CARTERA

Del Análisis de Situación-Comparativo-inmediatamente resaltan dos hechos, la ausencia de préstamos no hipotecarios, dado que la institución no ha entrado en diversificación salvo en pequeñas operaciones, y el extraordinario peso porcentual de la cuenta "terrenos/proyectos", la cuenta más importante absorbiendo más del 46% del total de los activos.

Es necesario destacar que las inversiones financieras crecen en forma notable pasando a ser el 14,5% de los activos a junio de 1986. Esta búsqueda lógica de rentabilidad viene impuesta por las condiciones del mercado. Lo que resulta desproporcionado es la suma inmovilizada en terrenos, pues si bien la actividad hipotecaria se mantiene financiando casas construidas en lotes propios de la mutual con sano retorno, el crecimiento vegetativo de esta partida afecta la dinámica operacional.

Si bien existe posible uso de recursos del programa HG-007, dentro del stock de terrenos actual no existe ninguno apto por su costo para operar con la población meta. Sin embargo, la institución está interesada en operar inicialmente los créditos de mejoramiento aunque requieran un reforzamiento operativo a tal efecto.

C. DESEMPEÑO FINANCIERO

Las manifestaciones más interesantes del análisis de resultados, tienen su interpretación en el esquema operacional, pues aún siendo una institución con excedentes, la capitalización disminuye rápidamente, efecto de una intermediación financiera negativa, y un alto peso de los ingresos no directamente financieros, con una caída progresiva del resultado neto.

En una empresa cuyas relaciones de balance son positivas, y cuyo resultado sin embargo se deteriora, la explicación de tal fenómeno puede ser debida al rejuego interno de plusvalías que son reales en un sentido contable pero que no reportan dinámica productiva al giro del negocio.

El riesgo más grave que puede afectar a esta institución es la minimización operacional, lo que exige un plan estratégico de mediano y largo plazo, donde se incluya como insumo importante el programa 007.

ANALISIS DE SITUACION

COMPARATIVO

MUTUALISTA AMBATO

AMBATO

- ACTIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
1. Disponible y Bancos	45,3	130,1	85,6	88,3	94,9
2. Invers. Financieras	33,4	34,9	93,8	178,3	433,8
3. Ptmos. Hipotecarios	239,5	286,8	296,7	324,5	35,5
4. Ptmos. no Hipotcrs.	-	-	-	-	-
5. Terrenos/Proyectos	314,6	293,2	466,1	579,3	84,1
6. Activos Fijos	6,2	10,4	55,4	54,3	775,8
7. Otros Activos	25,2	44,2	2,8	12,2	(51,6)
8. Total	664,2	799,6	1.000,4	1236,9	86,2
- Crecim. 1983=100	100,0	120,4	150,6	186,2	
- IPC: 1983=100	100,0	131,2	167,9	198,7	
- Crecimiento Real	100,0	91,7	89,7	93,7	

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Disponible y Bancos	6,8	16,3	8,6	7,1	4,4
- Invers. Financieras	5,0	4,4	9,4	14,5	190,0
- Ptmos. Hipotecarios	36,1	35,8	29,6	26,2	(27,4)
- Ptmos. no Hipotcrs.	-	-	-	-	-
- Terrenos/Proyectos	47,4	36,7	46,6	46,8	(1,3)
- Activos Fijos	0,9	1,3	5,5	4,4	388,9
- Otros Activos	3,8	5,5	0,3	1,0	(73,7)
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-

- PASIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
9. Ahorros	387,9	506,6	644,3	734,3	89,3
10. Plazo Mayor	106,3	124,9	165,3	183,6	72,7
11. Ptmos. Descuentos	10,2	33,1	42,2	42,2	313,7
12. Otros Pasivos	120,0	83,2	94,9	223,5	86,3
13. Reservas	25,9	41,6	50,2	53,2	105,4
14. Sub-Total	650,3	789,4	996,9	1236,8	90,2
15. Capitalización	13,9	10,2	3,5	0,1	(99,3)
16. Total	664,2	799,6	1000,4	1236,9	86,2

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Ahorros	58,4	63,4	64,4	59,4	1,7
- Plazo Mayor	16,0	15,6	16,5	14,8	7,5
- Ptmos. y Descuentos	1,5	4,1	4,2	3,4	126,7
- Otros Pasivos	18,1	10,4	9,5	18,1	-
- Reservas	3,9	5,2	5,0	4,3	10,2
- Sub-total	97,9	98,7	99,6	100,0	2,1
- Capitalización	2,1	1,3	0,4	-	-
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-

A. RELACIONES DE BALANCE

A.1 Activos Totales Medios - ATM/Activos Producticos Medios -APM

Fecha	1984	1985	1986 (J)
a) A T M	731,0	900,0	1118,6
b) A P M	688,9	843,6	1056,3
b/a	0,94	0,94	0,94

A.2 Composición A P M

- Inversiones	425,8	551,8	745,7
- Ptmos Hipotecarios	263,1	219,8	310,6
- Ptmos no Hipotecarios	-	-	-

	%	%	%
- Inversiones	62,0	65,0	70,6
- Ptmos Hipotecarios	38,0	35,0	29,4
- Ptmos no Hipotecarios	-	-	-

A.3 Relación A P M/Recursos de Terceros Medios - R T M

a. R T M	584,5	758,2	906,0
b. A P M	688,9	843,6	1.056,3
b/a	1,18	1,11	1,16

A.4 Composición de los R T M

- Ahorros	447,3	575,4	689,3
- Plazo Mayor	115,6	145,2	174,5
- Ptmos y Dtos.	21,6	37,6	42,2

(Porcentaje)	%	%	%
Ahorros	76,5	75,9	76,1
Plazo Mayor	19,8	19,2	19,3
Ptmos y Dtos	3,7	4,9	4,6

RESULTADOS

ANALISIS INTEGRADO

(000.000)

FECHA	DIC-84	DIC-85	JUN-86
- Productos Totales	119,6	163,9	85,3
- Interés Ganado	85,7	119,4	79,8
- Interés Pagado	(91,4)	(137.8)	(74,2)
- Resultado Financiero	(5,7)	(18,4)	5,6
- Gastos Generales	(13,0)	(18,6)	(9,3)
- Comis. y otros Productos	33,9	44,2	5,5
- Otros Gastos	-	-	-
- Resultado	15,2	7,2	1,8

FECHA	%	%	%
- Productos Totales	100,0	100,0	100,0
- Interés Ganado	71,6	73,0	93,5
- Interés Pagado	(76,4)	(84,3)	(87,0)
- Resultado Financiero	(4,8)	(11,2)	6,5
- Gastos Generales	(10,9)	(11,4)	(10,9)
- Comis. y otros Productos	28,4	27,0	6,4
- Otros Gastos	-	-	-
- Resultado	12,7	4,4	2,0

B. INDICADORES RENDIMIENTOS/COSTOS

B.1 Rendimiento A P M

a. A P M	688,9	843,6	1056,3
b. Interés Ganado	85,7	119,4	79,8
% b/a	12,4	14,1	15,1*

B.1.1 Rendimiento - Inversiones

a. Inversiones	425,8	551,8	745,7
b. Interés Ganado	44,3	70,6	56,5
% b/a	10,4	12,8	15,0*

B.1.2 Rendimiento Préstamos Hipotecarios.

a. Prtmos Hipotecarios	263,1	291,8	310,6
b. Interés Ganado	41,4	48,8	23,3
% b/a	15,7	16,7	18,0*

B.1.3 Rendimiento Préstamos No Hipotecarios

a. Ptmos no Hipotecarios	-	-	-
b. Interés Ganado	-	-	-
% b/a	-	-	-

B.2 Relación A P M/Gastos Financieros

a. A P M	688,9	843,6	1.056,3
b. Interés Pagado	91,4	137,8	74,2
% b/a	13,3	16,3	14,1

Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

B.3 Relación A P M/Gastos Administrativos

a. A P M	688,9	843,6	1.056,3
b. Gastos Adminis.	13,0	18,6	9,3
% b/a	1,9	2,2	1,7*

B.4 Costos de los R T M

a. R T M	584,5	758,2	906,0
b. Interés Pagado	91,4	137,8	74,2
% b/a	15,6	18,2	19,7*

B.4.1 Costo Ahorro

a. Ahorros	447,3	575,4	689,3
b. Interés Pagado	70,0	104,4	55,5
% b/a	15,7	18,1	19,3*

B.4.2 Costo Plazo Mayor

a. Depts a Plazo	115,6	145,2	174,5
b. Interés Pagado	19,4	29,7	16,8
% b/a	16,8	20,4	23,1*

B.4.3 Costos Préstamos y Descuentos

a. Ptmos y Descuentos	21,6	37,6	42,2
b. Interés Pagado	2,0	3,7	1,9
% b/a	9,2	9,8	10,8*

Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

I.7 MUTUALISTA IMBABURA

A. ASUNTOS GENERALES

En la ciudad de Ibarra, se fundó en noviembre 19 de 1963, la Mutualista Ibarra, la octava del sistema, en una región relativamente cercana a la ciudad capital e influida por ella.

Opera dos oficinas, una en Ibarra y otra en Otavalo con una población urbana de 63.231 y 20.654 personas respectivamente. Por el tamaño es la 7a. mutual del sistema con el 3% del total de los activos, y en 8a. posición en cuanto al número de cuentas abiertas, lo que la califica entre las pequeñas del sistema, con los problemas de economías de escala derivados de este hecho.

El crecimiento en el período fue excelente (167,7%) en valores corrientes y (34,7%) en valores constantes.

B. POLITICA OPERACIONAL - ESTRUCTURA DE CARTERA

Aunque tiene una importante penetración en la comunidad, el nivel de tecnificación y capacidad instalada no le permite atender debidamente a los clientes, limitando a dos movimientos diarios por cuenta, el uso de la libreta por los ahorrantes, y si bien ello no parece crítico, es una limitación que ha tenido que auto-imponerse la institución vista sus restricciones operativas.

Estas restricciones se manifiestan en la morosidad, que crece entre 1984-85, en un 55,2%, pasando de ser la octava a ser la tercera del sistema, como peso porcentual sobre la cartera. En este aumento de la morosidad tiene gran efecto el comportamiento de la cartera nueva diversificada.

En cuanto a la estructura general la cartera productiva siguió la tendencia del resto del sistema de presionar en inversiones y cartera de corto plazo.

C. DESEMPEÑO FINANCIERO

En general, el balance muestra un desempeño equilibrado, pero preocupa la persistencia de la capitalización negativa.

Las relaciones tanto de balance como de resultados, varían muy poco, aunque con tendencia a la baja.

En gran medida el desempeño más o menos equilibrado se debe a lo reducido de los gastos generales, porcentualmente los más bajos del sistema. Ahora bien ello afecta por otro lado el manejo organizacional, lo que no puede sostenerse en el largo plazo.

Por las características de la región, esta mutual podría ser usuaria neta del 007. Sin embargo requiere un análisis de viabilidad y una estrategia de crecimiento a la brevedad posible.

ANALISIS DE SITUACION

COMPARATIVO

MUTUALISTA IMBABURA

IBARRA

- ACTIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
1. Disponible y Bancos	20,0	30,4	41,2	41,2	106,0
2. Invers. Financieras	92,0	178,8	298,7	420,5	357,0
3. Ptmos. Hipotecarios	157,4	124,3	169,3	171,5	8,9
4. Ptmos. no Hipotcrs.	-	66,4	77,0	83,9	26,3
5. Terrenos/Proyectos	38,7	42,8	66,0	99,5	157,1
6. Activos Fijos	2,8	4,0	14,1	14,2	407,1
7. Otros Activos	12,3	18,1	20,2	34,6	181,3
8. Total	323,2	454,8	686,5	865,4	167,7
- Crecim. 1983=100	100,0	143,8	212,4	267,7	
- IPC: 1983=100	100,0	131,2	167,9	198,7	
- Crecimiento Real	100,0	109,6	126,5	134,7	

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Disponible y Bancos	6,2	6,5	6,0	4,7	(24,2)
- Invers. Financieras	28,5	38,5	43,5	48,6	70,5
- Ptmos. Hipotecarios	48,7	26,7	24,7	19,7	(59,3)
- Ptmos. no Hipotcrs.	-	14,3	11,2	9,7	(32,2)
- Terrenos/Proyectos	12,0	9,2	9,6	11,6	(3,3)
- Activos Fijos	0,8	0,9	2,0	1,6	100,0
- Otros Activos	3,8	3,9	3,0	4,0	5,3
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-

- PASIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
9. Ahorros	262,0	363,9	544,0	677,5	158,6
10. Plazo Mayor	36,3	57,6	94,5	113,6	212,9
11. Ptmos. Descuentos	11,3	30,7	38,4	38,4	239,8
12. Otros Pasivos	7,7	9,6	14,6	18,6	141,5
13. Reservas	5,8	5,9	6,0	6,0	3,4
14. Sub-Total	323,1	467,7	697,5	854,1	164,3
15. Capitalización	0,1	(2,9)	(11,0)	11,3	-
16. Total	323,2	464,8	686,5	865,4	167,7

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Ahorros	81,1	78,3	79,2	78,3	(3,4)
- Plazo Mayor	11,2	12,4	13,8	13,1	17,0
- Ptmos. y Descuentos	3,5	6,6	5,6	4,4	25,7
- Otros Pasivos	2,4	2,1	2,1	2,1	(12,5)
- Reservas	1,8	1,2	0,9	0,7	(61,1)
- Sub-total	100,0	100,6	101,6	98,6	(1,4)
- Capitalización	-	(0,6)	(1,6)	1,4	-
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-

A. RELACIONES DE BALANCE

A.1 Activos Totales Medios - ATM/Activos Producticos Medios -APM

Fecha	1984	1985	1986 (J)
a) A T M	394,0	575,7	776,0
b) A P M	375,3	547,5	734,4
b/a	0,95	0,95	0,94

A.2 Composición A P M

- Inversiones	201,3	329,0	483,5
- Ptmos Hipotecarios	140,8	146,8	170,4
- Ptmos no Hipotecarios	33,2	71,7	80,5

	%	%	%
- Inversiones	53,6	60,1	65,8
- Ptmos Hipotecarios	37,5	26,8	23,2
- Ptmos no Hipotecarios	8,9	13,1	11,1

A.3 Relación A P M/Recursos de Terceros Medios - R T M

a. R T M	381,0	564,5	753,0
b. A P M	375,3	547,5	734,4
b/a	0,98	0,97	0,97

A.4 Composición de los R T M

- Ahorros	313,0	454,0	610,7
- Plazo Mayor	47,0	76,0	104,0
- Ptmos y Dtos.	21,0	34,5	38,4

(Porcentaje)	%	%	%
Ahorros	82,1	80,4	81,1
Plazo Mayor	12,3	13,5	13,8
Ptmos y Dtos	5,6	6,1	5,1

RESULTADOS

ANALISIS INTEGRADO

(000.000)

FECHA	DIC-84	DIC-85	JUN-86
- Productos Totales	63,6	103,0	89,7
- Interés Ganado	58,7	96,0	79,7
- Interés Pagado	(58,9)	(102,0)	(69,7)
- Resultado Financiero	(0,2)	(6,0)	10,0
- Gastos Generales	(6,0)	(10,2)	(7,3)
- Comis. y otros Productos	4,9	7,0	10,0
- Otros Gastos	-	-	-
- Resultado	(1,3)	(9,2)	12,7

FECHA	%	%	%
- Productos Totales	100,0	100,0	100,0
- Interés Ganado	92,3	93,2	88,8
- Interés Pagado	(92,6)	(99,0)	(77,7)
- Resultado Financiero	(0,3)	(5,8)	11,1
- Gastos Generales	(9,4)	(9,9)	(8,1)
- Comis. y otros Productos	7,7	6,8	11,1
- Otros Gastos	-	-	-
- Resultado	(2,0)	(8,9)	14,1

B. INDICADORES RENDIMIENTOS/COSTOS

B.1 Rendimiento A P M

a. A P M	375,3	547,5	734,4
b. Interés Ganado	58,7	96,0	79,7
% b/a	15,6	17,5	21,7*

B.1.1 Rendimiento - Inversiones

a. Inversiones	201,3	329,0	483,5
b. Interés Ganado	31,0	56,4	56,5
% b/a	15,4	17,1	23,4*

B.1.2 Rendimiento Préstamos Hipotecarios

a. Prtmos Hipotecarios	140,8	146,8	170,4
b. Interés Ganado	23,2	27,6	15,1
% b/a	16,5	18,8	17,7*

B.1.3 Rendimiento Préstamos No Hipotecarios

a. Ptmos no Hipotecarios	33,2	71,7	80,5
b. Interés Ganado	4,5	12,0	8,1
% b/a	13,6	16,7	20,1*

B.2 Relación A P M/Gastos Financieros

a. A P M	375,3	547,5	734,4
b. Interés Pagado	58,9	102,0	69,7
% b/a	15,7	18,6	19,0*

Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

B.3 Relación A P M/Gastos Administrativos

a. A P M	375,3	547,5	734,4
b. Gastos Adminis.	6,0	10,2	7,3
% b/a	1,6	1,8	1,2*

B.4 Costos de los R T M

a. R T M	381,0	564,5	753,1
b. Interés Pagado	58,9	102,0	69,7
% b/a	15,4	18,1	18,5*

B.4.1 Costo Ahorro

a. Ahorros	313,0	454,0	610,7
b. Interés Pagado	49,5	84,1	56,2
% b/a	15,8	18,5	18,4*

B.4.2 Costo Plazo Mayor

a. Depts a Plazo	47,0	76,0	104,0
b. Interés Pagado	7,6	14,2	11,2
% b/a	16,2	18,7	21,5*

B.4.3 Costos Préstamos y Descuentos

a. Ptmos y Descuentos	21,0	34,5	38,4
b. Interés Pagado	1,8	3,7	2,3
% b/a	8,6	10,7	12,0*

Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

I.8 MUTUALISTA CHIMBORAZO

A. ASPECTOS GENERALES

A partir de agosto de 1964, inicia sus operaciones en la ciudad de Riobamba esta mutualista, la octava en tamaño, y con el 2,9% de los activos totales del sistema. Opera dos oficinas, la una en Riobamba, (88.243 de población urbana), y la sucursal en Guamo (6.996 de población urbana). Pese a lo reducido del tamaño de la mutual, y de la población en que se encuentra la sucursal, mantienen la misma por razones de "imagen", lo cual es sólo un argumento supletorio de una inadecuada decisión estratégica. Por ello, en su relación de productividad operativa, ocupa el 8o. lugar, el 10o. en la relación cuentas por oficina,

B. POLITICA OPERACIONAL - ESTRUCTURA DE CARTERA

Con un crecimiento real levemente positivo (8,7%) entre 1983 y 1985, esta mutual ha basado su transformación operacional en las cuentas de diversificación crediticia y en terrenos para su reventa con plusvalía. Las inversiones financieras han tenido importancia, pero no al nivel de los rubros anteriores, habiendo caído el peso de la cartera hipotecaria casi en un 50%.

Dentro de esta gestión, la nota más destacable de esta mutual es que ocupa el segundo nivel más bajo en morosidad de cartera, reflejo de una buena selección de crédito y de su posterior control.

C. DESEMPEÑO FINANCIERO

Como acontece con otras mutuales, sufre ésta un fuerte incremento en los activos no productivos y aunque mantiene un interesante nivel de reservas, éstas tienden a disminuir en tanto la capitalización muestra un comportamiento errático. Todo ello refleja un proceso interno de deterioro, que viene plasmado en la tendencia negativa de las relaciones básicas del balance que, estando aún en niveles de normalidad, se aproximan a un serio deterioro.

Los resultados muestran a la mutualista con una severa pérdida en los resultados financieros, la base de la institución, que sólo se compensa vía grandes ingresos por conceptos de comisiones, plusvalías u otros, lo que no es sano ni quizás sostenible en el largo plazo.

Tiene esta mutual gran disposición a participar en el programa, y ha mostrado habilidad para manejar cartera. Por tanto con el apoyo del programa y una adecuada estrategia para el manejo y planificación futura, puede esta mutual mejorar a pesar de su limitado tamaño.

ANALISIS DE SITUACION

COMPARATIVO

MUTUALISTA CHIMBORAZO

RIOBAMBA

- ACTIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
1. Disponible y Bancos	28,4	44,9	42,5	59,2	108,4
2. Invers. Financieras	42,3	73,6	120,0	140,0	231,0
3. Ptmos. Hipotecarios	205,9	213,0	225,8	226,0	9,7
4. Ptmos. no Hipotcrs.	-	4,9	17,5	48,0	879,6
5. Terrenos/Proyectos	66,9	156,7	231,2	243,5	264,0
6. Activos Fijos	3,3	7,7	11,0	14,8	348,5
7. Otros Activos	11,4	10,1	32,0	42,6	273,7
8. Total	358,2	510,9	680,0	774,1	116,1
- Crecim. 1983=100	100,0	142,6	189,8	216,1	
- IPC: 1983=100	100,0	131,2	167,9	198,7	
- Crecimiento Real	100,0	108,7	113,0	108,7	

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Disponible y Bancos	7,9	8,8	6,2	7,6	(3,8)
- Invers. Financieras	11,8	14,4	17,6	18,2	54,2
- Ptmos. Hipotecarios	57,5	41,7	33,2	29,2	(49,2)
- Ptmos. no Hipotcrs.	-	0,9	2,6	6,2	588,9
- Terrenos/Proyectos	18,7	30,7	34,1	31,4	67,9
- Activos Fijos	0,9	1,5	1,6	1,9	111,1
- Otros Activos	3,2	2,0	4,7	5,5	71,9
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

- PASIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
9. Ahorros	235,6	300,3	431,3	480,5	103,9
10. Plazo Mayor	81,4	138,0	147,0	204,3	151,0
11. Ptmos. Descuentos	13,8	36,4	44,5	44,5	222,5
12. Otros Pasivos	8,2	22,7	40,3	29,9	264,6
13. Reservas	17,5	18,9	13,4	16,4	(6,3)
14. Sub-Total	356,5	516,3	676,5	775,6	117,6
15. Capitalización	1,7	(5,4)	3,5	(1,5)	-
16. Total	358,2	510,9	680,0	774,1	116,1

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Ahorros	65,8	58,8	63,4	62,1	(5,6)
- Plazo Mayor	22,7	27,0	21,6	26,4	16,3
- Ptmos. y Descuentos	3,8	7,1	6,5	5,7	50,0
- Otros Pasivos	2,3	4,4	5,9	3,9	69,6
- Reservas	4,9	3,7	2,0	2,1	(57,0)
- Sub-total	99,5	101,0	99,4	100,2	0,7
- Capitalización	0,5	(1,0)	0,6	(0,2)	-
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

A. RELACIONES DE BALANCE

A.1 Activos Totales Medios - ATM/Activos Producticos Medios -APM

Fecha	1984	1985	1986 (J)
a) A T M	434,5	595,5	727,0
b) A P M	418,3	565,0	676,8
b/a	0,96	0,95	0,93

A.2 Composición A P M

- Inversiones	206,4	334,4	418,1
- Ptmos Hipotecarios	209,4	219,4	225,9
- Ptmos no Hipotecarios	2,5	11,2	32,7

	%	%	%
- Inversiones	49.3	59,2	61,8
- Ptmos Hipotecarios	50,0	38,8	33,4
- Ptmos no Hipotecarios	0,7	2,0	4,8

A.3 Relación A P M/Recursos de Terceros Medios - R T M

a. R T M	402,8	548,8	676,0
b. A P M	418,3	565,0	676,8
b/a	1,03	1,03	1,0

A.4 Composición de los R T M

- Ahorros	268,0	365,8	455,9
- Plazo Mayor	109,7	142,5	175,6
- Ptmos y Dtos.	25,1	40,5	44,5

(Porcentaje)	%	%	%
- Ahorros	66,5	66,6	67,4
- Plazo Mayor	27,2	26,0	26,0
- Ptmos y Dtos	6,2	7,4	6,6

RESULTADOS

ANALISIS INTEGRADO

(000.000)

FECHA	DIC-84	DIC-85	JUN-86
- Productos Totales	67,3	111,1	68,9
- Interés Ganado	58,6	94,1	53,1
- Interés Pagado	(60,4)	(95,8)	(60,4)
- Resultado Financiero	(1,8)	(1,7)	(7,3)
- Gastos Generales	(9,6)	(13,1)	(8,7)
- Comis. y otros Productos	8,7	17,0	5,8
- Otros Gastos	(0,6)	(0,9)	-
- Resultado	(3,3)	1,3	(10,2)

FECHA	%	%	%
- Productos Totales	100,0	100,0	100,0
- Interés Ganado	87,0	84,7	77,0
- Interés Pagado	(89,7)	(86,2)	(87,7)
- Resultado Financiero	(2,7)	(1,5)	(10,7)
- Gastos Generales	(14,3)	(11,8)	(12,6)
- Comis. y otros Productos	13,0	15,3	8,4
- Otros Gastos	(0,9)	(0,8)	-
- Resultado	(4,9)	1,2	(14,9)

B. INDICADORES RENDIMIENTOS/COSTOS

B.1 Rendimiento A P M

a. A P M	418,3	565,0	676,8
b. Interés Ganado	58,6	94,1	53,1
% b/a	14,0	16,7	15,7*

B.1.1 Rendimiento - Inversiones

a. Inversiones	206,4	3¿4,4	418,2
b. Interés Ganado	28,0	59,1	31,3
% b/a	13,6	17,7	15,1*

B.1.2 Rendimiento Préstamos Hipotecarios

a. Prtmos Hipotecarios	209,4	219,4	225,9
b. Interés Ganado	30,0	32,9	18,7
% b/a	14,3	15,0	16,6*

B.1.3 Rendimiento Préstamos No Hipotecarios

a. Ptmos no Hipotecarios	2,5	11,2	32,7
b. Interés Ganado	0,6	2,1	3,1
% b/a	24,0	18,8	19,0*

B.2 Relación A P M/Gastos Financieros

a. A P M	418,3	565,0	676,8
b. Interés Pagado	60,4	95,8	60,4
% b/a	14,4	17,0	17,8*

* Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

B.3 Relación A P M/Gastos Administrativos

a. A P M	418,3	565,0	676,8
b. Gastos Adminis.	9,6	13,1	8,7
% b/a	2,3	2,3	2,6*

B.4 Costos de los R T M

a. R T M	402,8	548,8	676,0
b. Interés Pagado	60,4	95,8	60,4
% b/a	15,0	17,5	17,9*

B.4.1 Costo Ahorro

a. Ahorros	268,0	365,8	455,9
b. Interés Pagado	39,6	62,8	39,7
% b/a	14,8	17,2	17,4*

B.4.2 Costo Plazo Mayor

a. Depts a Plazo	109,7	142,5	175,6
b. Interés Pagado	18,6	29,2	17,8
% b/a	16,9	20,5	20,3*

B.4.3 Costos Préstamos y Descuentos

a. Ptmos y Descuentos	25,1	40,5	44,5
b. Interés Pagado	2,2	3,8	2,9
% b/a	8,7	9,4	13,0*

Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

I.9. MUTUALISTA VARGAS TORRES

A. ASPECTOS GENERALES

Con fecha 3 de junio de 1963 se crea en la ciudad de Esmeraldas la primera mutualista de la Costa. La población urbana atendida por la institución es de 110.040 habitantes, contando con dos oficinas, y 24 empleados, con un mercado teórico por oficina de 55.020 personas por oficina.

El número de cuentas abierta y activas es de 25.512, equivalentes a un 23,2% del total de población.

Durante el período 83-85, ha registrado un crecimiento positivo en los activos, tanto en términos nominales como reales.

Sus activos corresponden al 2,4% del total del sistema, siendo por el tamaño la número nueve de las once mutuales: lo reducido del nivel de recursos y del mercado potencial condiciona la calidad de los resultados alcanzables.

B. POLITICA OPERACIONAL - ESTRUCTURA DE CARTERA

Dentro de los limitados parámetros resultantes de su tamaño, esta mutual ha trasladado su mayor dinámica a los préstamos de corto plazo y a las inversiones, siendo una de las instituciones más activas en cuanto a diversificación crediticia se refiere, reduciendo así el peso de la cartera hipotecaria. Mientras en 1983, el total de inversiones financieras y préstamos diversificados absorbía únicamente el 5,2% de los activos eran el 26,3% del total de activos a junio de 1986. Este cambio de estructura supone también un nuevo esquema de manejo y toma de decisiones para los cuales no estaba preparada la mutual, si tenemos en cuenta sus condiciones de morosidad. Para diciembre de 1985, registraba el nivel de morosidad porcentualmente más alto del sistema (7,35%), distribuido en: cartera hipotecaria, 5,8%; cartera prendaria, 9,26%; cartera quirografaria, 34,6%.

Debido a estos antecedentes la Superintendencia de Bancos ha tenido que intervenir las operaciones de esta mutual, estando en la actualidad sujeta a administración supervisada.

Al margen del potencial que esta institución pueda tener para el uso de los recursos del HG-007, es preciso sanear y racionalizar toda la operación de la mutual, y evaluar su real viabilidad futura en función del tamaño.

C. DESEMPEÑO FINANCIERO

Tomando en cuenta los antecedentes descritos no sorprende que la estructura de balance y resultados sea pobre y de tendencia negativa.

El activo, además del cambio en la posición de cartera ya analizado, refleja un fuerte aumento de los activos no productivos, los que de ser el 11,1% en 1983, suben al 19%

en 1986 (junio), encareciendo la estructura de producción y reflejando una pobre capacidad de operar en condiciones de sanidad financiera.

Por su parte, el pasivo ha crecido básicamente por el aumento de los depósitos a plazo, el recurso más caro, y por un sostenido apoyo de recursos institucionales (B.E.V., Banco Central). Carece la institución de todo tipo de reservas, y la capitalización es permanentemente negativa.

Sus relaciones de balance, registran resultados pobres y de tendencia negativa, lo que no hace preveer cambios en la actual posición.

Consecuentemente con lo anterior, el ánalisis integrado de los resultados refleja una operación de pérdida, si bien existen dos tendencias aparentemente positivas.

La primera se relaciona con los resultados financieros, cuyo margen negativo disminuye en el período, sin embargo, conocido el nivel de mora, la realidad de esta tendencia es discutible. La segunda tendencia positiva, surge en los gastos generales que disminuyen en su peso sobre los ingresos.

Como factor de control, es una buena política, sin embargo, no está ahí la solución ni la corrección de las distorsiones existentes que requieren de un tratamiento integral dentro del contexto de la mutual.

ANALISIS DE SITUACION

COMPARATIVO

MUTUALISTA VARGAS TORRES

ESMERALDAS

- ACTIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
1. Disponible y Bancos	26,7	23,0	53,5	39,6	48,3
2. Invers. Financieras	13,8	25,8	93,2	61,3	344,2
3. Ptmos. Hipotecarios	173,6	191,3	227,2	229,8	32;4
4. Ptmos. no Hipotcrs.	-	28,9	55,7	92,6	220,0
5. Terrenos/Proyectos	20,3	26,7	31,3	50,3	147,8
6. Activos Fijos	7,7	9,7	23,2	24,1	213,0
7. Otros Activos	21,5	39,7	63,9	86,4	301,9
8. Total	263,6	345,1	548,0	584,1	121,6
- Crecim. 1983=100	100,0	130,9	207,9	221,6	
- IPC: 1983=100	100,0	131,2	167,9	198,7	
- Crecimiento Real	100,0	99,0	123,8	111,5	

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Disponible y Bancos	10,1	6,7	9,8	6,8	(32,7)
- Invers. Financieras	5,2	7,5	17,0	10,5	101,9
- Ptmos. Hipotecarios	65,9	55,4	41,4	39,3	(40,4)
- Ptmos. no Hipotcrs.	-	8,4	10,2	15,8	88,1
- Terrenos/Proyectos	7,7	7,7	5,7	8,6	11,7
- Activos Fijos	2,9	2,8	4,2	4,2	44,8
- Otros Activos	8,2	11,5	11,7	14,8	80,5
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-

- PASIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
9. Ahorros	181,9	237,2	347,2	346,1	90,2
10. Plazo Mayor	32,7	38,5	137,8	157,0	380,0
11. Ptmos. Descuentos	45,3	67,3	72,4	72,4	59,8
12. Otros Pasivos	13,4	20,8	18,4	26,6	98,5
13. Reservas	-	-	-	-	-
14. Sub-Total	273,3	363,8	575,8	602,1	120,3
15. Capitalización	(9,7)	(18,7)	(27,8)	(18,0)	85,6
16. Total	263,6	345,1	548,0	584,1	121,6

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Ahorros	69,0	68,7	63,3	59,3	(14,1)
- Plazo Mayor	12,4	11,1	25,1	26,9	116,9
- Ptmos. y Descuentos	17,2	19,5	13,2	12,4	(27,9)
- Otros Pasivos	5,1	6,0	3,4	4,5	(11,7)
- Reservas	-	-	-	-	-
- Sub-total	103,7	105,3	105,0	103,1	-
- Capitalización	(3,7)	(5,3)	(5,0)	(3,1)	(16,7)
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-

A. RELACIONES DE BALANCE

A.1 Activos Totales Medios - ATM/Activos Producticos Medios -APM

Fecha	1984	1985	1986 (J)
a) A T M	304,4	446,6	566,0
b) A P M	265,0	378,3	467,2
b/a	0,87	0,85	0,82

A.2 Composición A P M

- Inversiones	68,1	126,3	164,6
- Ptmos Hipotecarios	182,4	209,2	228,5
- Ptmos no Hipotecarios	14,5	42,3	74,1

	%	%	%
- Inversiones	25,7	33,5	35,2
- Ptmos Hipotecarios	68,8	55,3	48,9
- Ptmos no Hipotecarios	5,5	11,2	15,9

A.3 Relación A P M/Recursos de Terceros Medios - R T M

a. R T M	301,4	450,2	566,4
b. A P M	265,0	378,3	467,2
b/a	0,88	0,84	0,82

A.4 Composición de los R T M

- Ahorros	209,5	292,2	346,6
- Plazo Mayor	35,6	88,2	147,4
- Ptmos y Dtos.	56,3	69,8	72,4

(Porcentaje)	%	%	%
- Ahorros	69,5	65,0	61,2
- Plazo Mayor	11,8	19,6	26,0
- Ptmos y Dtos	18,7	15,4	12,8

RESULTADOS

ANALISIS INTEGRADO

(000.000)

FECHA	DIC-84	DIC-85	JUN-86
- Productos Totales	41,1	74,4	45,4
- Interés Ganado	34,8	59,9	41,5
- Interés Pagado	(44,0)	(79,3)	(50,3)
- Resultado Financiero	(9,2)	(19,4)	(8,8)
- Gastos Generales	(13,7)	(20,3)	(11,9)
- Comis. y otros Productos	6,3	14,5	3,9
- Otros Gastos	(1,6)	(1,3)	-
- Resultado	(18,2)	(26,5)	(16,8)

FECHA	%	%	%
- Productos Totales	100,0	100,0	100,0
- Interés Ganado	84,7	80,5	91,4
- Interés Pagado	(107)	(106,5)	(110,8)
- Resultado Financiero	(22,3)	(26,0)	(19,4)
- Gastos Generales	(33,3)	(27,3)	(26,2)
- Comis. y otros Productos	15,3	19,5	8,6
- Otros Gastos	(3,9)	(1,7)	-
- Resultado	(44.2)	(35,5)	(37,0)

B. INDICADORES RENDIMIENTOS/COSTOS

B.1 Rendimiento A P M

a. A P M	265,0	378,3	467,2
b. Interés Ganado	-	59,9	41,5
% b/a		15,6	17,7*

B.1.1 Rendimiento - Inversiones

a. Inversiones	68,1	126,8	164,6
b. Interés Ganado		15,4	12,6
% b/a		12,1	15,3*

B.1.2 Rendimiento Préstamos Hipotecarios

a. Prtmos Hipotecarios	182,4	209,2	228,5
b. Interés Ganado		35,5	21,1
% b/a		16,9	18,5*

B.1.3 Rendimiento Préstamos No Hipotecarios

a. Ptmos no Hipotecarios	14,5	42,3	74,1
b. Interés Ganado		9,0	7,8
% b/a		21,3	21,1*

B.2 Relación A P M/Gastos Financieros

a. A P M	265,0	378,3	467,2
b. Interés Pagado	44,0	79,3	50,3
% b/a	16,6	20,9	21,5*

Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

B.3 Relación A P M/Gastos Administrativos

a. A P M	265,0	378,3	467,0
b. Gastos Adminis.	13,7	20,3	11,9
% b/a	5,2	5,3	5,1*

B.4 Costos de los R T M

a. R T M	301.4	450,2	566,4
b. Interés Pagado	44,0	79,3	50,3
% b/a	14,6	17,6	17,8*

B.4.1 Costo Ahorro

a. Ahorros	209,5	292,2	346,6
b. Interés Pagado		50,4	30,7
% b/a		17,2	17,7*

B.4.2 Costo Plazo Mayor

a. Depts a Plazo	35,6	88,2	147,4
b. Interés Pagado		21,9	15,6
% b/a		24,8	21,2

B.4.3 Costos Préstamos y Descuentos

a. Ptmos y Descuentos	56,3	69,8	72,4
b. Interés Pagado		7,0	4,0
% b/a		10,0	11,0

Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

I.10 MUTUALISTA MANABI

A. ASPECTOS GENERALES

Esta institución fue una de las últimas en iniciar operaciones, octubre de 1970, y apenas alcanza a tener el 1% de los activos del sistema, pudiendo calificarse de micro mutual, con baja posición en las distintas relaciones de tamaño-productividad. Con una población urbana atendida de 127.479 personas, posee 7.133 cuentas activas, es decir un 5,6% de la población potencial, lo que hace escasa la efectividad de su penetración en el mercado.

B. POLITICA OPERACIONAL - ESTRUCTURA DE CARTERA

El crecimiento que ha registrado esta asociación, se ha orientado hacia la liquidez (414,3% de crecimiento), hacia los terrenos/proyectos (360% de crecimiento), y a los préstamos no hipotecarios (291,2% de aumento), en el período 83-85. No siendo la liquidez el activo productivo más rentable, parece un poco contradictoria la evolución registrada.

En la cuenta de los terrenos el aumento refleja el desarrollo de algunas soluciones habitacionales que mejorarán el crecimiento de la cartera, debiendo cuidarse sin embargo, el servicio de la misma, ya que a 1985, la morosidad de esta institución estaba entre las más altas del sistema. Con un total de 12 funcionarios, y sin mayores expectativas de crecimiento, es un tanto problemática la acción futura ante un mercado abierto y competitivo.

C. DESEMPEÑO FINANCIERO

En los balances, además de lo referido, destaca el notable aumento de los activos no productivos, para absorber el 11,7% del total de activos con aumento del 69% en el trienio, y la ausencia de reservas unido a una capitalización negativa. Como consecuencia, las relaciones de balance se deterioran, ante unos resultados financieros negativos. El principal problema es la incapacidad de la estructura de resultados de soportar la carga operacional, a pesar de lo minúsculo de la estructura.

Frente al programa 007, la región donde la mutual opera ofrece oportunidades, pero el uso de la mutualista como herramienta y canal de acción requiere revisiones y ajustes importantes.

ANALISIS DE SITUACION

COMPARATIVO

MUTUALISTA MANABI

PORTOVIEJO

- ACTIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
1. Disponible y Bancos	2,8	6,7	16,5	14,4	414,3
2. Invers. Financieras	22,0	28,6	32,0	45,6	107,3
3. Ptmos. Hipotecarios	57,1	62,1	84,5	94,7	65,8
4. Ptmos. no Hipotcrs.	-	6,8	12,1	26,6	291,2
5. Terrenos/Proyectos	17,0	31,1	49,5	78,2	360,0
6. Activos Fijos	1,4	2,5	3,6	3,7	164,3
7. Otros Activos	6,1	6,6	25,9	31,1	409,8
8. Total	106,4	144,4	224,1	294,3	176,6
- Crecim. 1983=100	100,0	135,7	210,6	276,6	
- IPC: 1983=100	100,0	131,2	167,9	198,7	
- Crecimiento Real	100,0	103,4	125,4	139,2	

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Disponible y Bancos	2,6	4,6	7,4	4,9	88,4
- Invers. Financieras	20,7	19,8	14,3	15,5	(25,1)
- Ptmos. Hipotecarios	53,7	43,0	37,7	32,2	(40,0)
- Ptmos. no Hipotcrs.	-	4,7	5,4	9,0	91,5
- Terrenos/Proyectos	16,0	21,6	22,1	26,6	62.6
- Activos Fijos	1,3	1,7	1,6	1,2	7,7
- Otros Activos	5,7	4,6	11,5	10,6	86,0
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

- PASIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
9. Ahorros	58,3	74,9	127,6	172,2	195,4
10. Plazo Mayor	11,7	16,1	36,1	54,7	367,5
11. Ptmos. Descuentos	31,1	45,2	51,1	51,1	64,3
12. Otros Pasivos	5,5	8,9	11,7	18,2	231,0
13. Reservas	-	-	-	-	-
14. Sub-Total	106,6	145,1	226,5	296,2	177,8
15. Capitalización	(0,2)	(0,7)	(2,4)	(1,9)	(850,0)
16. Total	106,4	144,7	224,1	294,3	176,6

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Ahorros	54,8	51,9	56,9	58,5	6,7
- Plazo Mayor	11,0	11,1	16,1	18,6	69,1
- Ptmos. y Descuentos	29,2	31,3	22,8	17,4	(40,4)
- Otros Pasivos	5,2	6,2	5,2	6,1	17,3
- Reservas	-	-	-	-	-
- Sub-total	100,2	100,5	101,0	100,6	(0,4)
- Capitalización	(0,2)	(0,5)	(1,0)	(0,6)	(200,0)
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-

A. RELACIONES DE BALANCE

A.1 Activos Totales Medios - ATM/Activos Producticos Medios -APM

Fecha	1984	1985	1986 (J)
a) A T M	125,4	184,3	259,2
b) A P M	117,0	165,0	227,0
b/a	0,93	0,89	0,87

A.2 Composición A P M

- Inversiones	54,0	82,2	118,0
- Ptmos Hipotecarios	59,6	73,3	89,6
- Ptmos no Hipotecarios	3,4	9,5	19,4

	%	%	%
- Inversiones	46,0	50,0	52,0
- Ptmos Hipotecarios	51,0	44,0	39,0
- Ptmos no Hipotecarios	3,0	6,0	9,0

A.3 Relación A P M/Recursos de Terceros Medios - R T M

a. R T M	118,6	175,5	246,4
b. A P M	117,0	165,0	227,0
b/a	0,98	0,94	0,92

A.4 Composición de los R T M

- Ahorros	66,6	101,2	149,9
- Plazo Mayor	13,9	26,1	45,4
- Ptmos y Dtos.	38,1	48,2	51,1

(Porcentaje)	%	%	%
- Ahorros	56,2	57,7	60,8
- Plazo Mayor	11,7	14,9	18,5
- Ptmos y Dtos	32,1	27,4	20,7

RESULTADOS

ANALISIS INTEGRADO

(000.000)

FECHA	DIC-84	DIC-85	JUN-86
- Productos Totales	20,3	32,4	25,1
- Interés Ganado	16,9	28,1	23,8
- Interés Pagado	(15,9)	(27,2)	(18,1)
- Resultado Financiero	1,0	0,9	5,8
- Gastos Generales	(4,5)	(6,9)	(5,0)
- Comis. y otros Productos	3,4	4,3	1,3
- Otros Gastos	(0,2)	(0,3)	-
- Resultado	(0,3)	(2,0)	2,1

FECHA	%	%	%
- Productos Totales	100,0	100,0	100,0
- Interés Ganado	83,0	87,0	95,0
- Interés Pagado	(78,0)	(84,0)	(72,0)
- Resultado Financiero	5,0	3,0	23,0
- Gastos Generales	(22,0)	(21,3)	(20,0)
- Comis. y otros Productos	17,0	13,3	5,2
- Otros Gastos	(1,0)	(1,0)	-
- Resultado	(1,0)	(6,0)	8,2

B. INDICADORES RENDIMIENTOS/COSTOS

B.1 Rendimiento A P M

a. A P M	117,0	165,0	227,0
b. Interés Ganado	16,9	28,1	23,8
% b/a	14,0	17,0	21,0*

B.1.1 Rendimiento - Inversiones

a. Inversiones	54,0	82,2	118,0
b. Interés Ganado	7,4	13,6	13,9
% b/a	13,7	16,5	23,5*

B.1.2 Rendimiento Préstamos Hipotecarios

a. Prtmos Hipotecarios	59,6	73,3	89,6
b. Interés Ganado	8,3	12,0	7,7
% b/a	13,9	16,4	17,2*

B.1.3 Rendimiento Préstamos No Hipotecarios

a. Ptmos no Hipotecarios	3,4	9,5	19,4
b. Interés Ganado	1,2	2,5	2,2
% b/a	35,0	26,3	22,7

B.2 Relación A P M/Gastos Financieros

a. A P M	117,0	165,0	227,0
b. Interés Pagado	15,9	27,2	18,0
% b/a	13,6	16,5	15,6

Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

B.3 Relación A P M/Gastos Administrativos

a. A P M	117,0	165,0	227,0
b. Gastos Adminis.	4,5	6,9	5,0
% b/a	3,8	4,2	4,4*

B.4 Costos de los R T M

a. R T M	118,6	175,5	246,4
b. Interés Pagado	15,9	27,2	18,0
% b/a	13,4	15,6	14,6*

B.4.1 Costo Ahorro

a. Ahorros	66,6	101,2	149,9
b. Interés Pagado	10,1	17,7	11,1
% b/a	15,1	17,5	14,8*

B.4.2 Costo Plazo Mayor

a. Depts a Plazo	13,9	26,1	45,4
b. Interés Pagado	2,2	4,7	4,7
% b/a	15,8	18,0	20,7*

B.4.3 Costos Préstamos y Descuentos

a. Ptmos y Descuentos	38,1	48,2	51,1
b. Interés Pagado	3,6	4,8	2,2
% b/a	9,4	9,9	8,6*

Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

I.11 MUTUALISTA EL ORO

A. ASPECTOS GENERALES

Se trata de la última mutual en constituirse (septiembre 1972), y actúa en la región de la costa. Es la menor por su tamaño, controlando únicamente el 0,8% de los activos, la última en relaciones de dimensión y la 10 en relaciones tamaño personal/oficinas. Cuenta con 9 funcionarios y una oficina, para una población urbana de 130.487 personas.

Las cuentas activas son 6.576, es decir, un modesto 5% de la población potencial.

El crecimiento registrado en el trienio 83-85 es positivo en valores corrientes (128,1%) y constantes (14,3%), sin embargo, subsiste la pregunta de la viabilidad de una institución de tamaño tan reducido, con pocas posibilidades de un alto mejoramiento.

B. POLITICA OPERACIONAL - ESTRUCTURA DE CARTERA

Al igual que en la Mutualista Manabí, el crecimiento de los recursos productivos se acumula en disponible, quizás por falta de instrumentos financieros de inversión en plaza, lo que revela una vez más los problemas que acompañan a la dispersión institucional y a las mismas instituciones en ella involucradas.

Como en las demás mutualistas, los préstamos hipotecarios caen, y los restantes activos productivos crecen en forma más o menos pareja con un importante aumento de la cartera no hipotecaria.

Sin embargo, es necesario reseñar que esta mutual, tiene la tercera morosidad más alta del sistema con tendencia a crecer, lo que dificulta una sana operación.

C. DESEMPEÑO FINANCIERO

Pese a los aspectos negativos tratados, del balance se desprende una importante reducción de los activos no productivos que le mejora las relaciones de balance. Del lado de los pasivos muestra una gran dependencia de los recursos institucionales, que son el 27,5% del total de pasivos, los más altos del sistema, lo que cuestiona la posibilidad de crecimiento independiente.

Aunque con tendencia a disminuir, la mutual ha tenido resultados positivos vía ingresos extraordinarios, reflejando un peso fuerte los Gastos Generales.

Los resultados del primer semestre de 1986 son seriamente negativos, debiendo considerarse una revisión a fondo de la posición y posibilidades de crecimiento en especial si se tiene en cuenta la positiva disposición que existe para el uso de los recursos HG.

ANALISIS DE SITUACION

COMPARATIVO

MUTUALISTA EL ORO

MACHALA

- ACTIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
1. Disponible y Bancos	3,0	4,6	11,1	19,4	546,7
2. Invers. Financieras	22,2	33,6	54,0	56,0	152,2
3. Ptmos. Hipotecarios	34,8	39,2	43,2	50,2	44,2
4. Ptmos. no Hipotcrs.	-	7,8	11,2	17,0	117,9
5. Terrenos/Proyectos	12,8	22,8	38,2	35,0	173,0
6. Activos Fijos	1,9	1,7	10,1	10,5	452,0
7. Otros Activos	12,8	16,0	10,4	11,5	(10,2)
8. Total	87,5	126,7	178,2	199,6	128,1
- Crecim. 1983=100	100,0	144,8	203,6	228,1	
- IPC: 1983=100	100,0	131,2	167,9	198,7	
- Crecimiento Real	100,0	110,4	121,3	114,3	

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Disponible y Bancos	3,4	3,6	6,2	9,7	185,3
- Invers. Financieras	25,4	26,5	30,3	28,0	10,2
- Ptmos. Hipotecarios	39,8	30,9	24,2	25,2	(36,7)
- Ptmos. no Hipotcrs.	-	6,1	6,3	8,5	39,3
- Terrenos/Proyectos	14,6	18,0	21,5	17,5	19,8
- Activos Fijos	2,2	1,3	5,7	5,2	136,4
- Otros Activos	14,6	121,6	5,8	5,8	(60,0)
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-

- PASIVOS -

(S/. millones)

FECHA	31-XII-83	31-XII-84	31-XII-85	30-VI-86	% 83/86
9. Ahorros	39,0	65,4	102,7	124,9	220,0
10. Plazo Mayor	3,9	5,2	7,1	13,6	248,7
11. Ptmos. Descuentos	39,1	50,0	55,3	55,0	40,7
12. Otros Pasivos	5,8	2,2	5,4	9,7	67,2
13. Reservas	0,8	0,8	7,3	4,6	475,0
14. Sub-Total	88,8	123,6	177,8	207,8	134,0
15. Capitalización	(1,3)	3,1	0,4	(8,2)	(530,7)
16. Total	87,5	126,7	178,2	199,6	128,1

(PORCENTAJE)	%	%	%	%	% 83/86
- Ahorros	44,6	51,6	57,6	62,6	40,3
- Plazo Mayor	4,5	4,1	4,0	6,8	51,1
- Ptmos. y Descuentos	44,7	39,5	31,0	27,5	(38,5)
- Otros Pasivos	6,6	1,7	3,0	4,8	(27,3)
- Reservas	0,9	0,6	4,1	2,3	155,6
- Sub-total	101,3	97,5	99,7	104,0	2,7
- Capitalización	(1,3)	2,5	0,3	(4,0)	207,7
- Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-

A. RELACIONES DE BALANCE

A.1 Activos Totales Medios - ATM/Activos Producticos Medios -APM

Fecha	1984	1985	1986 (J)
a) A T M	107,1	152,4	188,9
b) A P M	90,4	132,9	167,6
b/a	0,84	0,87	0,88

A.2 Composición A P M

- Inversiones	49,5	82,2	106,8
- Ptmos Hipotecarios	37,0	41,2	46,7
- Ptmos no Hipotecarios	3,9	9,5	14,1

	%	%	%
- Inversiones	54,8	61,9	63,7
- Ptmos Hipotecarios	40,9	31,0	27,9
- Ptmos no Hipotecarios	4,3	7,1	8,4

A.3 Relación A P M/Recursos de Terceros Medios - R T M

a. R T M	101,3	142,8	179,4
b. A P M	90,4	132,9	167,6
b/a	0,89	0,93	0,93

A.4 Composición de los R T M

- Ahorros	52,2	84,0	113,8
- Plazo Mayor	4,6	6,2	10,4
- Ptmos y Dtos.	44,5	52,6	55,2

(Porcentaje)	%	%	%
- Ahorros	51,7	58,8	63,4
- Plazo Mayor	4,4	4,4	5,8
- Ptmos y Dtos	43,9	36,8	30,8

RESULTADOS

ANALISIS INTEGRADO

(000.000)

FECHA	DIC-84	DIC-85	JUN-86
- Productos Totales	19,3	28,1	11,0
- Interés Ganado	16,5	23,1	9,0
- Interés Pagado	(12,8)	(21,0)	(15,0)
- Resultado Financiero	3,7	2,1	(6,0)
- Gastos Generales	(3,9)	(5,5)	(4,0)
- Comis. y otros Productos	2,8	5,0	2,0
- Otros Gastos	(0,3)	(0,4)	-
- Resultado	2,3	1,2	(8,0)

FECHA	%	%	%
- Productos Totales	100,0	100,0	100,0
- Interés Ganado	85,5	82,2	82,0
- Interés Pagado	(66,3)	(74,7)	(136,0)
- Resultado Financiero	19,2	7,5	(54,0)
- Gastos Generales	(20,2)	(19,6)	(36,0)
- Comis. y otros Productos	14,5	17,8	18,0
- Otros Gastos	(1,5)	(1,4)	-
- Resultado	**11.9**	**5.2**	**72.7**

B. INDICADORES RENDIMIENTOS/COSTOS

B.1 Rendimiento A P M

a. A P M	90,4	132,9	167,6
b. Interés Ganado	16,5	23,1	9,0
% b/a	18,3	17,4	10,7*

B.1.1 Rendimiento - Inversiones

a. Inversiones	49,5	82,2	106,8
b. Interés Ganado	11,0	15,5	4,9
% b/a	22,2	18,8	9,2*

B.1.2 Rendimiento Préstamos Hipotecarios

a. Prtmos Hipotecarios	37,0	41,2	46,7
b. Interés Ganado	5,0	6,3	3,2
% b/a	13,5	15,3	13,7*

B.1.3 Rendimiento Préstamos No Hipotecarios

a. Ptmos no Hipotecarios	3,9	9,5	14,1
b. Interés Ganado	0,5	1,3	0,9
% b/a	12,8	13,7	12,8*

B.2 Relación A P M/Gastos Financieros

a. A P M	90,4	132,9	167,6
b. Interés Pagado	12,8	21,0	15,0
% b/a	14,1	15,8	17,9

* Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

B.3 Relación A P M/Gastos Administrativos

a. A P M	90,4	132,9	167,6
b. Gastos Adminis.	3,9	5,5	4,0
% b/a	4,3	5,0	4,8*

B.4 Costos de los R T M

a. R T M	101,3	142,8	179,4
b. Interés Pagado	12,8	21,0	15,0
% b/a	12,6	14,7	16,7*

B.4.1 Costo Ahorro

a. Ahorros	52,0	84,0	113,8
b. Interés Pagado	8,2	14,9	10,8
% b/a	15,8	17,7	19,0*

B.4.2 Costo Plazo Mayor

a. Depts a Plazo	4,6	6,2	10,4
b. Interés Pagado	0,6	1,1	1,1
% b/a	13,0	17,7	21,1*

B.4.3 Costos Préstamos y Descuentos

a. Ptmos y Descuentos	44,5	52,6	55,2
b. Interés Pagado	4,0	5,0	3,1
% b/a	9,0	9,5	11,2*

Por tratarse de Valores de un semestre, se proyectan al año.

ANEXO II.1

PORCENTAJE DE LIBRETAS DE AHORRO ACTIVAS E INACTIVAS

MUTUALISTA	LIBRETAS ABIERTAS		LIBRETAS CON MOVIMIENTO		LIBRETAS SIN MOVIMIENTO		LIBRETAS CANCELADAS	
Pichincha	152.500	(100%)	60.800	(40%)	52.000	(34%)	39.700	(26%)
Guayaquil	56.243	(100%)	25.243	(45%)	15.000	(27%)	16.000	(28%)
Prev. y Seguridad	103.516	(100%)	48.855	(47%)	37.610	(36%)	17.051	(17%)
Benalcazar	147.943	(100%)	71.777	(49%)	42.800	(29%)	33.111	(22%)
Ambato	17.688	(100%)	9.000	(51%)	3.000	(17%)	5.688	(32%)
Vargas Torres	34.878	(100%)	25.249	(72%)	5.000	(14%)	4.629	(14%)
Azuay	47.543	(100%)	28.911	(61%)	13.450	(28%)	5.182	(11%)
Imbabura	20.819	(100%)	12.939	(62%)	3.869	(19%)	4.011	(19%)
Chimborazo	22.732	(100%)	10.511	(46%)	9.092	(40%)	3.129	(14%)
Manabi	11.340	(100%)	7.000	(62%)	3.000	(26%)	1.340	(12%)
El Oro	7.918	(100%)	6.527	(82%)	611	(8%)	780	(10%)

ANEXO II.2

CONDICIONES DE INTERES FINANCIERO

MUTUALISTA	PLAZO	TASA DE INTERES	PLAZO	TASA DE INTERES
Pichincha	---	---	de 60 a 360 dias	22%
Guayaquil	hasta 180 dias	21%	más de 181 dias	22%
Prev. y Seguridad	90 a 180 dias	21%	más de 181 dias	22%
Benalcazar	---	---	de 30 a 365 dias	22%
Ambato	---	---	a 360 dias	22%
Vargas Torres	---	---	30 a 360 dias	22%
Azuay	30 a 60 dias	21%	más de 60 dias	22%
Imbabura	---	---	a 360 dias	22%
Chimborazo	hasta 180 dias	21%	más de 181 dias	22%
Manabi	hasta 190 dias	21%	más de 191 dias	22%
El Oro	---	---	a 360 dias	22%

ANEXO II.3

SALDO PROMEDIO POR CUENTA DE AHORRO VIGENTE, POR CUENTA DE AHORRO ACTIVA Y POR DEPOSITOS DE PLAZO MAYOR

MUTUALISTA	MONTO DE AHORRO	NO. DE LIBRETAS VIGENTES	NO. DE LIBRETAS ACTIVAS	CUENTA DE AHORRO PROMEDIO VIGENTE	CUENTO DE AHORRO PROMEDIO ACTIVA	MONTO DEL PLAZO	NO. DE DEPOSITO A PLAZO	CUENTA DE PLAZO MAYOR PROMEDIO
Pichincha	5,842,724,194	152,500	60,800	38,313	55,120	1,656,126,702	4,100	403.933
Guayaquil	1,435,529,737	40,243	25,243	35,671	56,868	195,754,005	846	231,387
Prev. y Seguridad	2,918,461,363	86,465	48,855	33,753	59,737	433,247,000	1,780	243,397
Benalcazar	1,435,529,737	147,934	125,744	389,954	39,038	2,007,804,052	6,801	295,221
Ambato	753,500,000	12,000	9,000	63,625	84,833	194,000,000	3,000	64,833
Vargas Torres	345,670,000	30,249	25,249	11,427	13,690	157,014,000	263	597,011
Azuay	1,395,650,000					344,476,000	1,368	251,809
Imbabura	670,635,600	16,808	12,939	39,900	51,830	113,574,000	481	236,120
Chimborazo	473,942,000	19,603	10,511	24,177	45,090	204,336,000	690	296,139
Manabi	176,000,000	10,000	7,000	17,600	25,142	51,319,000	133	235,857
El Oro	124,139,284	7,918	6,527	15,678	19,019	15,595,545	49	276,725

ANEXO II.4

SISTEMA MUTUALISTA ECUATORIANO

% PARTICIPATION DEL MUTUALISMO EN EL AHORRO NACIONAL

AÑO	SISTEMA FINANCIERO NACIONAL	AHORRO EN BCOS. PRIVADOS		AHORRO EN BCO. FOMENTO		AHORRO EN B.E.V.		AHORRO EN MUTUALISTAS	
	TOTAL	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%
1.980	14,372,214	6,439,000	45	637,283	5	1,622,747	11	5,673,184	39
1.981	16,765,210	7,049,000	44	681,689	4	2,092,581	13	6,581,940	39
1.982	21,668,801	9,687,000	45	835,868	4	2,863,355	13	8,282,578	38
1.983	27,074,795	13,215,261	49	1,047,766	4	3,045,628	11	9,766,140	36
1.984	43,522,741	24,493,410	56	1,587,514	4	3,679,091	8	13,762,726	32
1.985	69,094,493	40,442,000	59	2,353,675	4	5,333,876	8	20,964,942	30

ANEXO II.5

TASA DE INTERES ACTIVA

MUTUALISTA	TASA DE INTERES	COMISION POR UNA VEZ	COMISION CON CUOTA	SEGURO
Pichincha	23	-	-	0.66
Guayaquil	23	-	2	0.66
Prev. y Seguridad	23	-	2	0.66
Benalcazar	23	-	-	0.66
Ambato	23	-	2	0.66
Vargas Torres	23	2	-	0.66
Azuay	23	-	2.25	0.66
Imbabura	23	1	-	0.66
Chimborazo	23	-	-	0.66
Manabi	23	1	1.92	0.66
El Oro	23	-	2	0.66

ANEXO II.6

MONTOS Y PLAZOS MAXIMOS
(En miles de Sucres)

	HIPOTECARIO		QUIROGRAFARIO		PRENDARIO	
MUTUALISTA	MONTO	PLAZO	MONTO	PLAZO	MONTO	PLAZO
Pichincha	-	-	-	-	-	-
Guayaquil	3.000	15 años	2.000	6 meses	2.050	5 años
Prev. y Seguridad	3.000	15 años	2.000	3 meses	2.800	3 años
Benalcazar	-	-	-	-	-	-
Ambato	3.000	10 años	-	-	no opera	
Vargas Torres	1.500	10 años	900	6 meses	900	3 años
Azuay	3.000	15 años	2.000	6 meses	no opera	
Imbabura	1.200	10 años	1.000	6 meses	500	3 años
Chimborazo	3.000	15 años	2.000	6 meses	2.500	3 años
Manabi	3.000	15 años	800	6 meses	1.200	4 años
El Oro	2.000	15 años	200	6 meses	500	3 años

ANEXO III

CRITERIOS DE RACIONALIZACION TECNICO-CONSTRUCTIVA

TERRENOS

La compra de terrenos debe orientarse en Quito a obtener lotes con infraestructura básica (luz, agua, alcantarillado) de un costo aproximado de 2.600 sucres el m2, que pueden llegar a 12.000 sucres, incluyendo la urbanización completa.

Respecto a la vivienda, deben hacerse las siguientes consideraciones:

Cimientos: De hormigón ciclópeo

Sobrecimientos: De hormigón armado. Con relación a este item, y de no existir movimientos sísmicos ni asentamientos diferenciales, se puede utilizar el hormigón ciclópeo que representaría un ahorro en la obra gruesa.

Muros: De bloque de cemento o ladrillo. Resulta más económico construir de ladrillo, ya que se puede evitar el revoque exterior, dejando paños de muros de ladrillo visto.

Encadenamiento: De hormigón armado, éste es otro item que se puede sustituir por dinteles de ladrillo armado que también colaboraría en la reducción de costos.

Cubierta: De losa de hormigón armado. Este material se aplica para que los propietarios puedan ampliar hacia arriba. Sin embargo, si se diseña una vivienda modular de una planta, puede lograrse crecimiento horizontal con un considerable ahorro en el item cubierta.

Estructura de hormigón armado: Dependiendo de la capacidad, portante del ladrillo, este item puede ser eliminado usándose como elemento estructural el muro de ladrillo.

Carpintería: Puertas de madera con ventanas de hierro.

Pisos: De cemento enlucido, listos para recibir parquet, en este item se puede mejorar el aspecto a muy bajo costo, usando color y dejando el piso listo para recibir el parquet pero con color, lo que dará un mejor aspecto a la vivienda.

Reloqueo interior: enlucido de cemento.

Baño: En este ambiente se instalaría un lavamanos, un inodoro y se construiría una cubeta de ducha tipo tina.

Cocina: Este otro ambiente de la unidad húmeda, susceptible de ahorro a través de un mesón de hormigón armado y lavaplatos de una cubeta.

En base a los parámetros anteriormente expuestos, se pueden programar distintos esquemas de optimización para llegar a un costo de construcción por m2 que permita un efectivo acceso de familia al programa, a través del sector privado especializado.

ANEXO IV.1

ANALISIS DE MOROSIDAD

(Total de Cuotas en Mora como porcentaje del Total de Cartera)

MUTUALISTA	1984	1985	% 84-85
Pichincha	2.71%	3.12%	15.0%
Guayaquil	3.52%	3.51%	-
Prev. y Seguridad	3.19%	3.56%	11.6%
Benalcazar	4.46%	4.56%	2.2%
Ambato	1.51%	2.08%	37.7%
Vargas Torres	4.60%	7.35%	59.8%
Azuay	0.54%	1.20%	122.2%
Imbabura	2.52%	3.91%	55.2%
Chimborazo	1.77%	1.50%	(15.2%)
Manabi	2.85%	3.54%	24.2%
El Oro	2.99%	3.73%	27.7%

ANEXO IV.2

DISTRIBUCION DE LA MOROSIDAD POR CARTERA

DICIEMBRE 1985

MUTUALISTA	HIPOTECARIO	PRENDARIO	QUIROGRAFARIO
Pichincha	2.04%	6.09%	7.34%
Guayaquil	3.31%	1.70%	5.69%
Prev. y Seguridad	3.38%	-	4.77%
Benalcazar	4.88%	0.57%	4.77%
Ambato	2.08%	-	-
Vargas Torres	5.87%	9.26%	34.67%
Azuay	0.85%	-	2.07%
Imbabura	2.31%	1.41%	9.20%
Chimborazo	1.50%	-	1.46%
Manabi	2.88%	9.55%	-
El Oro	4.50%	-	-