

DOCUMENTO DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO
FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES

ECUADOR

**APOYO A LA CONCESIÓN DE HIPOTECAS TRANSNACIONALES
A EMIGRANTES ECUATORIANOS**

(EC-M1030)

MEMORANDO A LOS DONANTES

Este documento fue preparado por el equipo de proyecto integrado por Takatoshi Kamezawa (FOMIN), jefe de equipo; Tetsuro Narita (FOMIN); Rosa Matilde Guerrero (COF/CEC); José Tadeo Martínez Campo (LEG).

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO

I.	ELEGIBILIDAD PARA EL FINANCIAMIENTO DEL FOMIN	1
II.	ANTECEDENTES.....	1
	A. Migración y remesas	1
	B. Sistema financiero de Ecuador	3
	C. Perspectiva general del sector de la vivienda en Ecuador.....	4
III.	DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	5
	A. Objetivo.....	5
	B. Descripción del proyecto	5
	C. Ejecución del proyecto.....	7
	D. Financiamiento del FOMIN	7
	E. Supervisión y evaluación.....	11
IV.	EL PRESTATARIO: MUTUALISTA PICHINCHA, S.A.	11
	A. Generalidades sobre el prestatario	11
	B. Cartera de préstamos y calidad de los activos	12
	C. Rentabilidad y eficiencia	13
	D. Suficiencia de capital y financiamiento.....	13
	E. Gobernanza institucional	14
V.	RIESGOS Y FACTORES MITIGANTES	14
VI.	EXCEPCIONES A LAS POLÍTICAS DEL BANCO.....	16
VII.	IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL Y MEDIDAS PROPUESTAS	16

ECUADOR

MUTUALISTA PICHINCHA, S.A.

Moneda

Dólares estadounidenses (US\$)

SIGLAS Y ABREVIATURAS

FIPE	Fondo de Inversiones para la Pequeña Empresa
ICDF	Fondo de Cooperación y Desarrollo Internacional
LIBOR	Tasa de oferta interbancaria de Londres
pb	puntos básicos
RA	Rendimiento del activo
RC	Rendimiento del capital
SBS	Superintendencia de Bancos y Seguros

EQUIPO DE PROYECTO

Takatoshi Kamezawa, FOMIN
Tetsuro Narita, FOMIN
José Tadeo Martínez Campo, LEG
Rosa Matilde Guerrero, COF/CEC

ANEXOS

Anexo I	Marco lógico del proyecto y de la asistencia técnica
Anexo II	Presupuesto detallado de la asistencia técnica

LISTA DE ANEXOS DISPONIBLES EN LOS ARCHIVOS TÉCNICOS DEL PROYECTO

Anexo II	Informe anual y estados financieros de Mutualista Pichincha
Anexo IV	Informe de calificación de Mutualista Pichincha
Anexo V	Borrador del pliego de condiciones del préstamo del FOMIN
Anexo VI	Matriz de adicionalidad
Anexo VII	Informe inicial de crédito
Anexo VIII	Políticas de adquisiciones y contrataciones de Mutualista Pichincha

APÉNDICES

Proyecto de resolución

SÍNTESIS DEL PROYECTO

APOYO A LA CONCESIÓN DE HIPOTECAS TRANSNACIONALES A EMIGRANTES ECUATORIANOS

El objetivo principal del proyecto es mejorar el acceso que tienen los emigrantes ecuatorianos que viven en Estados Unidos o en Europa a préstamos hipotecarios, mediante la ampliación de este tipo de operaciones de Mutualista Pichincha. Los emigrantes ecuatorianos adquirirán su vivienda en Ecuador y obtendrán préstamos hipotecarios para financiar la compra de la propiedad.

El organismo ejecutor del proyecto es Mutualista Pichincha, una de las instituciones mutualistas más importantes de Ecuador con el principal objetivo de fomentar el ahorro para la compra de vivienda. El FOMIN financiará dos componentes, a saber:

- (i) Préstamo garantizado por un monto máximo de US\$5 millones a siete años con un período de gracia de hasta seis meses, y
- (ii) Asistencia técnica por un monto máximo de \$360.000.

El préstamo del FOMIN ayudará a respaldar la ampliación de un programa existente de préstamos hipotecarios transnacionales que creó Mutualista Pichincha en las zonas de Estados Unidos y Europa en las que existe una numerosa comunidad ecuatoriana. El préstamo del FOMIN financiará aproximadamente 135 préstamos hipotecarios transnacionales por un monto promedio de US\$36.800.

La asistencia técnica del FOMIN ayudará a (i) establecer las operaciones de préstamos hipotecarios transnacionales en cuatro ciudades de Estados Unidos, España e Italia, (ii) adaptar sus sistemas y procedimientos crediticios a las características particulares de los préstamos hipotecarios, y (iii) integrar el programa de préstamos hipotecarios a los sistemas generales de gestión de riesgos de Mutualista Pichincha.

APOYO A LA CONCESIÓN DE HIPOTECAS TRANSNACIONALES A EMIGRANTES ECUATORIANOS

RESUMEN EJECUTIVO

Organismo ejecutor:	Mutualista Pichincha
Número del proyecto:	EC-M1030 - Apoyo a la concesión de hipotecas transnacionales a emigrantes ecuatorianos
Beneficiarios:	Emigrantes ecuatorianos y sus familias radicados en Estados Unidos, España e Italia, así como sus familias y parientes en Ecuador.
Objetivos:	<p>Objetivo de desarrollo: El objetivo principal del proyecto es mejorar el acceso que tienen los emigrantes ecuatorianos que viven en Estados Unidos o en Europa a préstamos hipotecarios transnacionales, mediante la ampliación de este tipo de operaciones de Mutualista Pichincha. Los emigrantes ecuatorianos adquirirán su vivienda en Ecuador y obtendrán préstamos hipotecarios para financiar la compra de la propiedad¹. Otro objetivo es aumentar el aporte al desarrollo de las remesas que envían los trabajadores desde Estados Unidos y Europa al canalizarlas hacia el pago de hipotecas.</p> <p>Objetivo financiero: El préstamo del FOMIN a siete años tendrá (a) una tasa LIBOR a seis meses + 300 pb o (b) una tasa fija equivalente que se determinará en el momento en que se firme el contrato de préstamo.</p>
Costo y financiamiento del proyecto:	<p>El FOMIN financiará los siguientes dos componentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> (i) Hasta US\$5 millones en un préstamo con garantía a siete años, con un período de gracia de seis meses máximo (Facilidad III-B del FOMIN), y (ii) Hasta US\$360.000 (Facilidad III-A del FOMIN). <p>El FOMIN solicitó financiar el proyecto en conjunto con el Fondo de Cooperación y Desarrollo Internacional de Taipei China</p>

(ICDF). Si esta última institución está de acuerdo, tanto el FOMIN como el ICDF le otorgarán a Mutualista Pichincha un préstamo de US\$2,5 millones cada una (para sumar un total de US\$5 millones). Si el ICDF decide no participar en el proyecto, el FOMIN proporcionará un préstamo de un monto máximo de US\$5 millones provenientes de sus propios recursos²

Descripción del proyecto:

Mutualista Pichincha es una de las instituciones mutualistas más importantes de Ecuador con el objetivo principal de fomentar el ahorro para la compra de vivienda³. El proyecto permitirá aumentar el alcance de un programa existente de hipotecas transnacionales desarrollado por Mutualista Pichincha en las zonas de Estados Unidos y Europa en las que existe una numerosa comunidad ecuatoriana. El FOMIN ayudará a Mutualista Pichincha a ampliar su programa de hipotecas transnacionales con un préstamo y una operación de asistencia técnica.

El propósito principal de la operación de asistencia técnica será ayudar a (i) establecer operaciones de hipotecas transnacionales en cuatro ciudades de Estados Unidos, España e Italia, (ii) adaptar los sistemas y procedimientos crediticios a las características particulares de las hipotecas transnacionales, e integrar el programa de hipotecas transnacionales a los sistemas de gestión de riesgos generales de Mutualista Pichincha.

Los ecuatorianos radicados en el extranjero serán los prestatarios de los contratos de préstamos hipotecarios. Sin embargo, sus representantes legales en Ecuador firmarán todos los documentos hipotecarios necesarios, y el préstamo se tramitará de conformidad con la legislación ecuatoriana. El préstamo del FOMIN financiará alrededor de 135 préstamos hipotecarios con un valor promedio de US\$36.800.

Revisión ambiental y social:

El Comité de Medio Ambiente e Impacto Social (CESI) revisó el proyecto en la reunión del 13 de abril de 2007 (CESI 14-07). Como intermediario financiero, Mutualista Pichincha gestionará sus operaciones de conformidad con las pautas ambientales y

¹ El préstamo hipotecario se regirá por la legislación ecuatoriana. Los emigrantes ecuatorianos ejecutarán un poder a fin de autorizar a una persona en Ecuador, por lo general un familiar, a actuar en su nombre para ejecutar la compra de una vivienda y un contrato de préstamo hipotecario.

² En virtud del acuerdo entre el Banco Interamericano de Desarrollo y el Fondo de Cooperación y Desarrollo Internacional de Taipei China, los recursos se invertirán pari passu con el FOMIN, para establecer un Fondo de Desarrollo para Intermediarios Financieros Especializados. El acuerdo se celebró el 27 de marzo de 2006.

³ El objetivo de una institución mutualista es captar fondos de sus miembros y usar dichos fondos para prestarles servicios comunes. Se trata de una cooperativa de crédito conformada por miembros.

sociales establecidas por el BID/FOMIN para operaciones del FOMIN con intermediarios financieros, lo cual incluye las exigencias en materia de salvaguardias ambientales y sociales de la operación. En cumplimiento de estas pautas, Mutualista Pichincha participará en el curso de capacitación de la CII sobre revisión ambiental y social para intermediarios financieros, y elaborará un sistema de gestión ambiental y social para la compañía.

Riesgos:

Riesgo de mercado: Los préstamos hipotecarios transnacionales constituyen un mercado especializado nuevo y emergente en el sector de la vivienda en América Latina. **Factores mitigantes:** Mutualista Pichincha es una de las primeras instituciones de la región que incursiona en este mercado. Empezó a vender casas en Ecuador a comunidades de emigrantes ecuatorianos en Estados Unidos en 1997 y en España en 2004. En el curso de los últimos 10 años, Mutualista Pichincha ha originado 1.504 hipotecas transnacionales, por un valor de US\$37 millones, para ecuatorianos radicados en el extranjero.

Riesgo de calidad de los activos: Cualquier deterioro que se produzca en la calidad de una hipoteca transnacional podría afectar la capacidad de Mutualista Pichincha para amortizar el préstamo. **Factores mitigantes:** De las 1.066 hipotecas transnacionales que atendía Mutualista Pichincha a junio de 2007, sólo el 1,1% constituía préstamos en mora (11 préstamos). El préstamo habitual financiará el 80% del valor de la propiedad, con lo cual se reduce el potencial de pérdida de los préstamos no redituables.

Riesgo normativo: Se ha propuesto un nuevo proyecto de ley para regular el sector financiero de Ecuador. La nueva legislación cambiaría la manera en que se originan los préstamos y los intereses y cargos que se pueden cobrar. Por lo tanto, esta ley podría afectar la operación y el desempeño de instituciones financieras. El propósito principal de esta nueva ley es dar transparencia a la estructura de costos de los servicios financieros. **Factores mitigantes:** Esta nueva ley sigue siendo objeto de debate y no se sabe cuál será su contenido definitivo. Sin embargo, el impacto que tendría en la operación de Mutualista Pichincha no sería importante. Al amparo del nuevo proyecto de ley, se prevé que Mutualista Pichincha podrá seguir cobrando comisiones por servicio a su cartera de préstamos hipotecarios titulizados y que el límite de la tasa de interés se establecerá con un cierto margen en relación con la tasa de interés promedio.

Riesgo jurídico: Las ejecuciones hipotecarias en Ecuador son particularmente prolongadas y las ejecuciones sobre garantías tardan en promedio cuatro años⁴. **Factores mitigantes:** Las hipotecas transnacionales existentes muestran un buen desempeño pues sólo un préstamo está en incumplimiento por pago. Además, los ecuatorianos que viven en el extranjero gozan de un nivel de ingresos relativamente superior y, por lo tanto, se espera que la tasa de pago anticipado sea mayor y que se reduzca el riesgo de ejecución hipotecaria.

Riesgo crediticio: La solvencia crediticia de Mutualista Pichincha es un elemento importante que se debe tener en cuenta.

Factor: Mutualista Pichincha tiene una clasificación crediticia AA en Ecuador. Tiene una sólida operación financiera y ha mostrado un buen desempeño, incluso durante las crisis financieras de 1998-1999. La calidad y la rentabilidad de su cartera de préstamos son mejores que las de otras instituciones mutualistas.

Riesgo cambiario: Los clientes de Mutualista Pichincha en España ganan en euros. En caso de que el euro se deprecie frente al dólar estadounidense, la calidad de la cartera de préstamos hipotecarios de Mutualista Pichincha podría verse afectada.

Factores mitigantes: Todos los contratos de préstamos hipotecarios para los emigrantes ecuatorianos radicados en Europa están denominados en dólares. Además del nivel de reservas exigido por la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS), Mutualista Pichincha establece una reserva genérica equivalente al 1,25% del total de la cartera de préstamos a fin de cubrir riesgos imprevistos, incluido el efecto de la capacidad de pago de los clientes de préstamos hipotecarios radicados en España en caso de una depreciación del euro.

Excepciones a políticas del Banco:

Ninguna.

⁴ Estos datos constan en el informe titulado “Evaluación Preliminar de la Extralegalidad (2006),” del Instituto Libertad y Democracia (ILD), centro de investigación encabezado por Hernando de Soto, para la iniciativa del BID, Oportunidades para la Mayoría. Este informe incluye estudios sobre 12 países de América Latina y el Caribe. El número promedio de días por país para ejecutar una hipoteca son: Argentina (1.080 días), Bolivia (216 días), Colombia (1.109 días), Ecuador (1.442 días), El Salvador (947 días), Guatemala (421 días), Haití y Honduras (503 días), México (569 días), Panamá (194 días), Perú (360 días) y República Dominicana (480 días).

I. ELEGIBILIDAD PARA EL FINANCIAMIENTO DEL FOMIN

- 1.1 La participación del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) en este proyecto es congruente con su misión de aumentar las inversiones privadas y promover las actividades del sector privado como base para el crecimiento económico y desarrollo social. El Comité de Políticas y Operaciones del FOMIN determinó que esta operación reúne los requisitos para recibir financiamiento al amparo del Fondo de Inversiones para la Pequeña Empresa (FIPE), destacando que permitirá fomentar las inversiones privadas y promover las actividades del sector privado como base del desarrollo económico y social en Ecuador.
- 1.2 El proyecto es congruente con el conjunto de proyectos del FOMIN destinado a la creación de mercados de vivienda inclusivos. Uno de los principales objetivos de este conjunto de proyectos es apoyar el desarrollo de instrumentos financieros innovadores para el financiamiento de la vivienda con el fin de atender al sector de menores ingresos del mercado. Este proyecto concuerda plenamente también con otro conjunto de proyectos del FOMIN, las remesas como instrumento de desarrollo, ya que permitirá capitalizar el aporte al desarrollo de las remesas que se envían de Estados Unidos a Ecuador a través de la intermediación financiera.

II. ANTECEDENTES

A. Migración y remesas

- 2.1 **Flujos de migración.** La tasa de migración de Ecuador aumentó notablemente tras la crisis financiera que experimentó el país en 1998. Se calcula que entre 1999 y 2004 emigraron unas 650.000 personas del país. A pesar de que el ritmo de migración disminuyó después de 2004, la tasa permanece en más de 100.000 personas por año. A principios y mediados de los noventa, el destino principal de los emigrantes era Estados Unidos. En años posteriores, hubo un cambio en esta tendencia y un número cada vez mayor de emigrantes se dirigió a España e Italia. En general, se calcula que Estados Unidos, España e Italia absorbieron un 86% de los emigrantes ecuatorianos entre 1996 y 2001 y, aunque no se tienen datos más recientes, estas tendencias son similares en la actualidad. A principios de 2005, la comunidad ecuatoriana en España comprendía más de 400.000 personas, convirtiéndose en la comunidad de inmigrantes más grande del país.
- 2.2 **Flujos de remesas.** Los flujos de remesas hacia Ecuador han aumentado como consecuencia de los volúmenes de migración mencionados. Según información del Banco Central del Ecuador (BCE), las remesas de los trabajadores aumentaron casi diez veces, pasando de US\$200 millones en 1993 a US\$2.400 millones en 2005. El FOMIN calcula que el volumen de remesas enviadas en 2006 alcanzó la cifra de US\$2.900 millones, lo cual representó la segunda mayor fuente de divisas de Ecuador después de las exportaciones de crudo, y constituyó el 6,4% del PIB del país. Cada operación de remesa asciende en promedio a US\$175 y beneficia a alrededor de un millón de ecuatorianos, es decir, el 14% de la población adulta.

- 2.3 El proyecto propuesto tiene como objetivo aumentar el alcance de un programa existente creado por Mutualista Pichincha, que ha ayudado con éxito a los emigrantes ecuatorianos en España y Nueva York a escoger y comprar casas nuevas a través de oficinas de venta en zonas en las que hay numerosos emigrantes ecuatorianos.
- 2.4 **Experiencia previa del FOMIN.** Desde 2005, el FOMIN ha estado trabajando con instituciones financieras en la región con el fin de desarrollar el mercado de la vivienda y de préstamos hipotecarios transnacionales. En marzo de 2005, los donantes del FOMIN aprobaron un proyecto de asistencia técnica con Sociedad Hipotecaria Federal (ME-M1006), con el objetivo principal de crear un mecanismo piloto en México que demuestre la viabilidad de la capitalización de los flujos de remesas para el financiamiento de la vivienda. En septiembre de 2005, los donantes del FOMIN aprobaron un préstamo y una operación de asistencia técnica para Su Casita, México (ME-M1011)⁵ a fin de lanzar un programa nuevo de hipotecas transnacionales en dólares para la comunidad de inmigrantes mexicanos en Estados Unidos.
- 2.5 En 2006, el FOMIN obtuvo la aprobación para dos proyectos de préstamos hipotecarios transnacionales, a saber: (i) un proyecto de asistencia técnica con Caja de Compensación Familiar de Antioquia en Colombia (CO-M1022), y (ii) un proyecto de préstamos hipotecarios transnacionales con Banco Agrícola en El Salvador (ES-M1017)⁶. El proyecto en Colombia tiene como objetivo llevar a cabo un modelo piloto para invertir las remesas en viviendas de interés social. El proyecto con Banco Agrícola, por su parte, comprende un préstamo para otorgar préstamos hipotecarios a los salvadoreños radicados en el extranjero y un componente no reembolsable para ayudar a dicho banco a desarrollar esta nueva línea de productos.
- 2.6 Si bien los préstamos hipotecarios transnacionales conforman un nuevo segmento especializado del mercado, las instituciones asociadas del FOMIN han logrado ampliar con éxito sus operaciones. A abril de 2007, Su Casita tenía alrededor de US\$66 millones en préstamos hipotecarios transnacionales con 1.420 emigrantes mexicanos en Estados Unidos. La tasa de crecimiento del producto de préstamo hipotecario transnacional de Su Casita fue del 370% en 2006. A diciembre de 2006, Banco Agrícola tenía una cartera de préstamos hipotecarios de US\$18 millones con 400 emigrantes salvadoreños radicados en Estados Unidos y sólo uno de sus clientes estaba en incumplimiento de pago. A fin de promover aún más este nuevo mercado de préstamos hipotecarios transnacionales, el FOMIN patrocinó una conferencia internacional titulada “Nuevas Oportunidades de Remesas y Vivienda en América Latina”, que se llevó a cabo el 22 de marzo de 2007 en El Salvador. La

⁵ El primer tramo de US\$2 millones se desembolsó el 11 de junio de 2007.

⁶ El contrato de préstamo se suscribió el 21 de marzo de 2007.

conferencia fue un gran éxito y contó con la participación de más de 230 personas de toda la región.

B. Sistema financiero de Ecuador

- 2.7 A finales de 1998 y en 1999, la economía ecuatoriana se vio afectada por una grave crisis financiera que provocó el cierre de varias instituciones financieras. Como consecuencia de esta crisis se redujo el número de bancos de 40 en diciembre de 1998 a 24 en marzo de 2007. El indicador de profundización financiera en Ecuador, calculado como el coeficiente entre el crédito al sector privado y el PIB, alcanzó el 21,3% en febrero de 2007, cifra superior a la de febrero de 2006 (18,3%) pero relativamente inferior en comparación con la de otros países de América Latina.
- 2.8 Recientemente, el sector financiero ha sido uno de los más dinámicos de la economía ecuatoriana. Desde 2005, el crecimiento de la cartera de préstamos de las instituciones financieras privadas ha venido acompañado de una mejora de los indicadores de morosidad y reservas. Por ejemplo, entre diciembre de 2005 y diciembre de 2006 el número de préstamos en mora disminuyó en un 10%, a US\$315 millones. Esta cantidad aumentó a US\$384 millones durante el primer trimestre de 2007, pero el 76% de este aumento se debió a los bancos del sector público.
- 2.9 A finales de 2006, el sector financiero privado de Ecuador comprendía 84 instituciones financieras con activos cifrados en más de US\$14.200 millones. Los activos de cuatro bancos del sector público ascendían a US\$1.200 millones, es decir el 3% del PIB. Al 31 de diciembre de 2006, los bancos del sector público registraban un mayor número de préstamos no redituables (8%) en comparación con el sector privado (3,7%). El 51,9% del total de los activos del sector financiero estaba en manos de los cinco bancos principales. Mientras los depósitos aumentaron en un 18% en 2006, a US\$10.500 millones, sólo 35% de éstos fueron depósitos a plazo. Los depósitos a plazo fueron principalmente de corto plazo pues el 5,3% de los depósitos tenía un vencimiento de más de 360 días.
- 2.10 El sistema financiero se ha fortalecido no sólo por el buen desempeño macroeconómico registrado en fechas recientes, sino también por la introducción y aplicación de procesos normativos y de supervisión de carácter internacional. La Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS) ha aumentado su capacidad para supervisar riesgos mediante la formación de capacidad de su personal.
- 2.11 Se ha propuesto un nuevo proyecto de ley para regular el sistema financiero de Ecuador, con el objetivo principal de hacer que la estructura de costos de los servicios financieros sea transparente y más sencilla. El componente principal de este proyecto de ley es (i) mejorar la gobernanza de la Junta Bancaria; (ii) eliminar las comisiones sobre préstamos, de tal manera que el costo del préstamo se refleje únicamente en la tasa de interés real y en el pago de impuestos correspondiente; y (iii) permitir comisiones por otro tipo de servicios bancarios sin exceder el monto máximo. Este nuevo proyecto de ley sigue siendo objeto de debate y no se sabe cuál será su contenido definitivo.

- 2.12 **Subsector mutualista.** Una institución mutualista tiene como propósito captar fondos de sus miembros y utilizar dichos recursos para proporcionar servicios comunes a sus miembros. Este subsector está integrado por cinco compañías mutualistas, que representan el 3,0% de la cartera total del sistema financiero ecuatoriano. Las dos compañías más grandes, Mutualista Pichincha y Benalcázar, representan el 84,2% de la cartera total de este subsector, atribuyéndose particularmente una gran parte de esa cartera a Mutualista Pichincha. El subsector mutualista tiene limitaciones de crecimiento pues estas compañías no tienen accionistas y no pueden recurrir al mercado para aumentar su capital pues sólo lo pueden hacer a través de sus utilidades retenidas. Las compañías mutualistas más pequeñas tienen que competir cada vez más con otras instituciones financieras, que también ofrecen préstamos hipotecarios y otros servicios financieros. Todas las compañías mutualistas han generado un ingreso neto positivo y han registrado en promedio un rendimiento del capital del 16,0%.

C. Perspectiva general del sector de la vivienda en Ecuador

- 2.13 La crisis del sistema financiero que ocurrió a finales de la década de los noventa restringió en gran medida la disponibilidad del financiamiento hipotecario. No obstante, en fechas recientes las tendencias en las tasas de interés y la disponibilidad de préstamos hipotecarios han sido positivas, lo cual sumado a los bajos niveles inflacionarios ayudará a respaldar la demanda continua de vivienda. Los dos prestamistas hipotecarios más grandes de Ecuador son Banco Pichincha y Mutualista Pichincha, cuya participación en el mercado es del 24% y el 13%, respectivamente. El mercado está sumamente fragmentado y existen otras 15 instituciones que comparten el 50% restante. En 2006, un total de 72 instituciones financieras ofrecieron préstamos hipotecarios.

**Cuadro 1. Originación de préstamos hipotecarios primarios en Ecuador
(millones de US\$)**

	2003	2004	2005	2006
Banco del Pichincha	44,3	96,2	91,6	158,3
Mutualista Pichincha	42,1	66,1	90,1	86,2
Pacífico	10,5	45,6	41,7	43,5
Internacional	15,1	24,9	27,7	53,0
Rumiñahui	6,2	12,9	28,4	40,9
Guayaquil	8,0	11,0	8,6	17,1
Produbanco	13,7	11,4	27,1	28,6

Fuente: Informe de Labores. Ejercicio Económico 2006, Mutualista Pichincha.

III. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

A. Objetivo

- 3.1 El objetivo general del proyecto es fomentar el desarrollo de un mercado de vivienda robusto que se ajuste a la demanda de los emigrantes ecuatorianos para la compra de vivienda mediante sus remesas. Los objetivos específicos del programa son apoyar a Mutualista Pichincha en aumentar el alcance de su programa de hipotecas transnacionales y fortalecer la capacidad de la institución para originar y administrar la cartera de préstamos hipotecarios.
- 3.2 Los objetivos específicos del programa se alcanzarán a través de las siguientes actividades: (i) un préstamo para Mutualista Pichincha que le permitirá otorgar alrededor de 135 préstamos hipotecarios de un monto promedio de US\$36.800 a emigrantes ecuatorianos radicados en Estados Unidos, España e Italia; (ii) una operación de asistencia técnica no reembolsable que permitirá a Mutualista Pichincha (a) ayudar a ampliar nuevos mercados en Estados Unidos, España e Italia; (b) crear sistemas y procesos crediticios adaptados a las necesidades específicas de hipotecas para emigrantes e integrar el programa de hipotecas transnacionales a los sistemas de gestión de riesgos generales de Mutualista Pichincha. Esta compañía prevé otorgar más de 1.300 hipotecas por un total de US\$41 millones durante los próximos dos años de operaciones, en conjunto con las cuatro oficinas que se abrirán gracias a la operación de asistencia técnica.

B. Descripción del proyecto

- 3.3 Mutualista Pichincha ha estado ofreciendo hipotecas transnacionales a las comunidades de emigrantes ecuatorianos radicados en Estados Unidos desde 1997 y en España desde 2004. Los préstamos hipotecarios en España, por ejemplo, aumentaron rápidamente hasta representar el 18% del valor de todas las casas vendidas por la institución en apenas sus primeros 29 meses de actividad. A junio de 2007, Mutualista Pichincha atendía 1.066 hipotecas transnacionales, es decir, una cartera de US\$29,2 millones, para ecuatorianos radicados en el extranjero.
- 3.4 En Estados Unidos, los clientes típicos de Mutualista Pichincha son hogares con dos sostenes de familia que han estado en ese país durante más de 10 años, tienen un ingreso anual conjunto de entre US\$30.000 y US\$45.000 y planean regresar a Ecuador en un plazo de cinco años. En España, el cliente típico ha vivido en dicho país solamente unos cuantos años, tiene un ingreso anual aproximado de US\$35.000 y, aunque planea permanecer en este país por lo menos otros 10 años, todavía tiene familia inmediata en Ecuador para quienes aspira comprar una casa.
- 3.5 El valor promedio de las casas compradas por emigrantes ecuatorianos radicados en Estados Unidos y en España es de US\$52.400 y de US\$37.900, respectivamente. Esta diferencia pone de relieve las variaciones en el poder adquisitivo en los dos países en cuestión. Poco más del 56% de estas casas fueron construidas por la misma Mutualista Pichincha, el 18% fueron construidas por otras compañías de bienes raíces (todas estas casas suelen ser de construcción nueva y son parte de

grandes urbanizaciones residenciales), y el 26% restante corresponde a casas individuales adquiridas a través de intermediarios (se trata principalmente de casas usadas).

- 3.6 No existen obstáculos jurídicos para la compra de una casa mediante una hipoteca transnacional porque la compra se formaliza en Ecuador con la ayuda de un poder que le otorga el emigrante ecuatoriano radicado en Estados Unidos o en Europa a una persona en Ecuador, un familiar por lo general, que le permite actuar en su nombre. El principal obstáculo que enfrenta la mayoría de los emigrantes es que no pueden ir a Ecuador a escoger la casa que comprarán. Mutualista Pichincha ha podido superar esta dificultad por medio de videos, modelos, folletos y sitios virtuales en los que se muestran las casas.
- 3.7 Mutualista Pichincha tiene varias ventajas competitivas sobre otras hipotecarias en Ecuador en lo que se refiere a hipotecas transnacionales, a saber: (i) además de proporcionar financiamiento hipotecario, Mutualista Pichincha también diseña y construye casas, lo cual les permite a los emigrantes escoger su casa nueva a partir de una amplia gama de opciones de calidad certificada que ofrece la compañía directamente, lo cual es clave para no tener que incurrir en gastos adicionales por viajes a Ecuador o tener que depender de familiares en el país; (ii) Mutualista Pichincha, siendo una de las instituciones hipotecarias más importantes de Ecuador, es una marca reconocida que se ha ganado la confianza de los clientes, quienes consideran que están adquiriendo una casa de calidad; (iii) Mutualista Pichincha tiene cobertura nacional y ello le permite ofrecer casas e hipotecas en todo el país, incluso en las áreas rurales de donde provienen muchos de los emigrantes; (iv) el gran inventario de casas de Mutualista Pichincha aumenta las opciones para los emigrantes en cuanto a vecindarios, tamaño de las casas, calidad de los acabados, etc., y (v) un vendedor en Ecuador y otro en el lugar de residencia de los emigrantes se encarga de administrar cada una de las transacciones de compra-venta. Esta red de ventas doble es crucial porque así los vendedores pueden coordinar el proceso y guiar tanto al emigrante como a su representante en Ecuador durante toda la transacción.
- 3.8 Mutualista Pichincha ha adquirido una experiencia valiosa y ha aprendido ya varias lecciones en este proceso, a saber: (i) es preferible subcontratar la operación de ventas en lugar de establecer subsidiarias 100% propias para comercializar y vender las hipotecas en cada uno de los mercados en el extranjero; (ii) es fundamental contar con una sala de exhibición virtual de manera que los clientes interesados puedan escoger sus casas sin tener que viajar a Ecuador o depender de sus familiares en el país; (iii) las solicitudes de crédito y los criterios de aprobación deben adaptarse a las características financieras de los emigrantes, y (iv) deben utilizarse estrategias de comercialización ad hoc para llegar al mercado que se busca atender.

C. Ejecución del proyecto

- 3.9 Mutualista Pichincha establecerá un convenio de representación con compañías de remesas y corredores hipotecarios en España, Italia y Estados Unidos para vender sus casas y los préstamos hipotecarios. Mutualista Pichincha también participará en un evento de promoción dirigido a la comunidad ecuatoriana radicada en el extranjero con el fin de comercializar sus proyectos de vivienda. Cada corredor hipotecario tendrá a su disposición material de promoción, visitará compañías en las que trabajen numerosos ecuatorianos y participará en eventos comunitarios. Mutualista Pichincha pagará una comisión a esas agencias representantes una vez que se complete la venta de una casa.
- 3.10 Las agencias enviarán las solicitudes de crédito a Mutualista Pichincha en Ecuador. Luego, Mutualista Pichincha revisará la solicitud y la información, determinará si ha de ofrecer un préstamo hipotecario y establecerá la tasa de interés y el plazo del préstamo sobre la base de la calificación crediticia del solicitante. Los pagos del préstamo hipotecario se harán mediante las remesas que se envíen desde el extranjero a la cuenta que se abra en Mutualista Pichincha para tal efecto o mediante una transferencia a dicha cuenta desde otro banco en Ecuador. Mutualista Pichincha no ofrece servicios de remesas a sus clientes.

D. Financiamiento del FOMIN

- 3.11 **Préstamo:** El FOMIN otorgará a Mutualista Pichincha un préstamo por un monto máximo de US\$5 millones a la tasa de interés prevaleciente en el mercado, por un plazo de siete años, para apoyar la ampliación del programa de préstamos hipotecarios transnacionales que concede Mutualista Pichincha a ecuatorianos residentes en Estados Unidos y España.
- 3.12 El FOMIN ha solicitado financiar el proyecto en conjunto con el Fondo de Cooperación y Desarrollo Internacional de Taipei China (ICDF), y si esta última institución está de acuerdo, tanto el FOMIN como el ICDF le ofrecerán a Mutualista Pichincha un préstamo de US\$2,5 millones cada una, para sumar un total de US\$5 millones. El FOMIN proporcionará un préstamo de un monto máximo de US\$5 millones en el caso de que el ICDF decida que no participará en el proyecto.
- 3.13 Los términos y condiciones principales del préstamo del FOMIN son los siguientes:
- (i) Prestatario: Mutualista Pichincha (Mutualista Pichincha).
 - (ii) Monto del préstamo: hasta US\$5 millones.
 - (iii) Plazo: Un máximo de siete años con un período de gracia de hasta seis meses.
 - (iv) Tasa de interés: (a) LIBOR a seis meses + 300 pb o (b) una tasa fija equivalente que se determinará en el momento en que se firme el contrato de préstamo.

- (v) Desembolsos: El préstamo del FOMIN se desembolsará en dos tramos, de por lo menos US\$2 millones cada uno, con un monto máximo de US\$3 millones por desembolso. El préstamo del FOMIN se desembolsará sólo cuando Mutualista Pichincha alcance las siguientes metas operativas:
 - a. Requisitos para el desembolso del primer tramo: (1) Mutualista Pichincha satisface todas las estipulaciones financieras y de desarrollo; (2) la cartera de préstamos hipotecarios originados por Mutualista Pichincha para emigrantes asciende a por lo menos US\$18 millones por el período de 12 meses previo al desembolso.
 - b. Requisitos para el desembolso del segundo tramo: (1) Mutualista Pichincha sigue cumpliendo, o está en vías de cumplir, todas las estipulaciones financieras y de desarrollo; (2) la cartera de préstamos hipotecarios originados por Mutualista Pichincha para emigrantes asciende a por lo menos US\$24 millones por el período de 12 meses; (3) se identifican por lo menos dos mercados nuevos y canales de venta potenciales en España, Italia y Estados Unidos; (4) se formulan las políticas, los manuales y los procedimientos para la originación de préstamos hipotecarios a emigrantes; y (5) Mutualista Pichincha certifica que el primer desembolso se ha invertido en su totalidad en la originación de hipotecas transnacionales.
- (vi) Estipulaciones financieras: Mutualista Pichincha debe cumplir los siguientes coeficientes financieros: (a) un coeficiente de cartera vencida general inferior al 7%; (b) un coeficiente de cartera vencida inferior al 5% en hipotecas transnacionales; (c) un coeficiente de reservas de cobertura de más del 70%; (d) un coeficiente de exposición patrimonial inferior al 15%, y (e) un coeficiente de suficiencia de capital de más del 10%.
- (vii) Uso de los fondos del préstamo: Los fondos del préstamo se destinarán al financiamiento de préstamos hipotecarios otorgados por Mutualista Pichincha a emigrantes ecuatorianos en Estados Unidos y Europa, por un monto que oscila entre US\$20.000 y US\$60.000 a tasas de interés de mercado.
- (viii) Garantía: Mutualista Pichincha otorgará al FOMIN una garantía real de primer grado sobre las hipotecas que se concedan con los fondos del préstamo del FOMIN. Mutualista Pichincha cederá préstamos al FOMIN mediante la ejecución de un contrato de cesión. La garantía debe guardar una proporción 1:1 al saldo del préstamo del FOMIN. El contrato de garantía se registrará por la legislación ecuatoriana. Un

conjunto de préstamos hipotecarios prendados por Mutualista Pichincha deberá ser préstamos redituables clasificados como A⁷. En caso de que la clasificación de los préstamos se rebaje a B, los préstamos hipotecarios del conjunto se reemplazarán por los préstamos redituables. En caso de incumplimiento, el FOMIN probablemente venderá o cederá su conjunto de préstamos hipotecarios a otra institución financiera para fines de cobro.

- 3.14 **Asistencia técnica:** El presupuesto para la asistencia técnica es de un máximo de US\$663.400, de los cuales el FOMIN financiará hasta US\$360.000 y Mutualista Pichincha aportará por lo menos US\$303.400 en financiamiento de contrapartida. El propósito principal de la asistencia técnica será ampliar las operaciones de hipotecas transnacionales a cuatro ciudades más en Estados Unidos, España e Italia, adaptar sus sistemas y procedimientos crediticios a las características particulares de las hipotecas transnacionales, e integrar el programa de hipotecas transnacionales a los sistemas de gestión de riesgos generales de Mutualista Pichincha. El presupuesto detallado de la asistencia técnica figura en el Anexo II. Los términos y condiciones principales de la asistencia técnica son los siguientes:

- (i) Organismo ejecutor: Mutualista Pichincha.
- (ii) Monto: El BID/FOMIN proporcionará hasta US\$360.000 (54,3%), mientras que Mutualista Pichincha aportará por lo menos US\$303.400 (45,7%) en financiamiento de contrapartida.
- (iii) Uso de los fondos:
 - a. **Ampliación de los servicios de préstamos hipotecarios transnacionales:** Este componente se concentrará en ampliar las operaciones de hipotecas transnacionales a cuatro ciudades más en Estados Unidos, España e Italia. Entre las actividades específicas se incluirá un estudio de mercado para identificar las comunidades de emigrantes ecuatorianos más importantes en las que Mutualista Pichincha abrirá nuevas sucursales. Los criterios de selección de las ciudades serán no sólo la dimensión de la población, sino también las características demográficas de los emigrantes que viven ahí y la existencia de terceras partes que tengan experiencia con la población ecuatoriana local y que puedan actuar como representantes de Mutualista Pichincha en el proceso de ventas (proceso de subcontratación). Este componente también ayudará a financiar el diseño de los procedimientos de originación de clientes, así como la compra y la capacitación correspondiente de 1) el programa informático para la automatización de las ventas, a fin de

⁷ Según la legislación ecuatoriana, los préstamos hipotecarios con menos de 90 días en mora son de categoría A o la cartera normal. La categoría B constituye una cartera de riesgo potencial con atrasos de 91 a 270 días.

respaldar a Mutualista Pichincha en la planificación y la evaluación del desempeño de sus vendedores en el extranjero, y 2) el programa informático de gestión de las relaciones con el cliente a fin de automatizar y mejorar la eficiencia de la aprobación de créditos y el manejo de clientes.

- b. **Desarrollo de un sistema de control de riesgos:** La asistencia técnica ayudará a Mutualista Pichincha a adaptar sus sistemas y procedimientos crediticios a las características particulares de las hipotecas transnacionales. Una de las actividades principales consistirá en contratar a consultores para que desarrollen un sistema de clasificación crediticia adaptado a las hipotecas transnacionales. Este componente también se centrará en integrar el programa de hipotecas transnacionales en los sistemas de gestión de riesgos generales de Mutualista Pichincha con el fin de asegurar que el crecimiento de la cartera transnacional no comprometa la estabilidad financiera de la compañía. Entre las actividades específicas se incluyen la actualización de todos los manuales de riesgos generales de Mutualista Pichincha y la elaboración de manuales operativos y de riesgo crediticio específicos para las hipotecas transnacionales.

- 3.15 El organismo ejecutor, Mutualista Pichincha, es una empresa financiera privada que no cuenta con participación accionaria del gobierno. De conformidad con un análisis de riesgo institucional de la administración de los servicios de adquisiciones y contrataciones, los controles de gestión y financieros, y los servicios de apoyo se determinó que Mutualista Pichincha realiza sus procesos de adquisiciones y contrataciones de conformidad con las prácticas comerciales ya establecidas en el sector privado y que son aceptables para el FOMIN en consonancia con las políticas de adquisiciones y contrataciones del BID (Apéndice 4 del documento GN-2349-7 y documento GN-2350-7). En los archivos del proyecto figura una copia completa de las políticas de adquisiciones y contrataciones de Mutualista Pichincha.
- 3.16 El plan de adquisiciones se basa en una metodología de desembolso por resultados, según la cual cada uno de los cuatro desembolsos está condicionado al logro de indicadores de desempeño mensurables y verificables, acordados entre el FOMIN y el organismo ejecutor, que se han de actualizar en función de visitas de supervisión semestrales. El prestatario conservará toda la documentación necesaria por un período máximo de tres años después del último desembolso para realizar una revisión ex post de una muestra de los contratos de adquisiciones y contrataciones cada 18 meses, a fin de asegurar que se cumplan los procedimientos convenidos.
- 3.17 Recursos para las actividades relacionadas con el sistema del FOMIN de evaluación del impacto: Del total del monto aportado por el FOMIN, se asignará un 0,5% para cubrir los gastos relacionados con las actividades del sistema de evaluación del impacto. Dicha suma se desembolsará y pondrá en el haber de la "cuenta para la

evaluación del impacto” del BID, sin necesidad de que el beneficiario presente una solicitud de desembolso.

E. Supervisión y evaluación

- 3.18 El FOMIN dará seguimiento al avance financiero y al impacto social del proyecto mediante (a) la supervisión periódica de la ejecución del proyecto, y (b) el acceso a los informes de auditoría de Mutualista Pichincha. Dicha compañía le proporcionará al FOMIN los siguientes informes: (a) estados financieros anuales auditados y una síntesis de las actividades y los acontecimientos del año anterior, y (b) estados financieros trimestrales no auditados.
- 3.19 Mutualista Pichincha ampliará sus operaciones hipotecarias transnacionales a personas de origen ecuatoriano que vivan en los Estados Unidos y en Europa. El préstamo hipotecario será de un monto promedio de US\$36.800. Se prevé que Mutualista Pichincha otorgará cerca de 2.700 hipotecas transnacionales durante el período de tres años comprendido entre 2008 y 2010. Los resultados financieros y operativos que se esperan de este proyecto se presentan en forma resumida en el Cuadro 2, a continuación.

Cuadro 2: Proyección de la cartera de préstamos hipotecarios transnacionales

Indicadores de desarrollo	Año de referencia (2006)	Proyecciones				
		2007	2008	2009	2010	Años siguientes
Cartera de préstamos hipotecarios originados para emigrantes (US\$)	16.271.878	18.000.000	23.175.000	28.644.300	33.929.173	Aumento del 10%
Número de clientes emigrantes atendidos mediante préstamos hipotecarios	565	600	750	900	1.035	Aumento del 10%

IV. EL PRESTATARIO: MUTUALISTA PICHINCHA, S.A.

A. Generalidades sobre el prestatario

- 4.1 Mutualista Pichincha se creó en 1961 como una entidad privada con el objetivo de fomentar el ahorro para destinarlo a la compra de vivienda. Desde su creación, Mutualista Pichincha ha financiado 24.000 préstamos hipotecarios y ha construido 5.600 casas. Cuenta con 25 oficinas y es la más grande de cinco compañías mutualistas, con alrededor del 60% de los activos del subsector mutualista. Posee el 1,5% del total de activos del sistema financiero ecuatoriano. Está debidamente regulada y se rige por la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero. Además de créditos hipotecarios, Mutualista Pichincha también concede créditos de

consumo y tarjetas de crédito, pero sólo como productos complementarios para sus clientes de préstamos hipotecarios.

- 4.2 La agencia de calificación crediticia ecuatoriana, Ecuability, S.A., le asignó a Mutualista Pichincha una calificación AA, que corresponde a una institución que es muy sólida en términos financieros, tiene una buena trayectoria y no parece tener aspectos débiles importantes. En términos generales, la gerencia de Mutualista Pichincha es profesional y está respaldada por mecanismos de gobernanza adecuados.
- 4.3 Una compañía mutualista tiene como propósito captar fondos de sus miembros y utilizar dichos fondos para proporcionarles servicios comunes. La característica particular de este tipo de compañías es que, a diferencia de las cooperativas de crédito, los interesados no se hacen miembros aportando al capital social de la institución, sino haciendo depósitos en efectivo. Por consiguiente, las compañías mutualistas son propiedad de sus depositantes y no tienen accionistas como se les conoce tradicionalmente. Por lo tanto, la única forma que tienen estas compañías para aumentar su capital es mediante la capitalización de las utilidades retenidas pues no existen accionistas que inyecten capital a la institución.
- 4.4 El mercado que busca atender Mutualista Pichincha son los hogares de bajos y de medianos a bajos ingresos, es decir, aquellos que quieren comprar una casa de menos de US\$40.000. El monto promedio de las hipotecas que ofreció Mutualista Pichincha a sus clientes en 2006 fue de US\$22.563, lo cual es un 40% inferior al monto promedio de hipotecas de US\$37.196 que ofreció Banco Pichincha durante el mismo período.

B. Cartera de préstamos y calidad de los activos

- 4.5 En 2006, el total de activos de Mutualista Pichincha creció un 20,4% y se cifró en US\$279,8 millones al cierre del año. De ese total, los activos productivos representan el 81,7%. Durante ese mismo año, la estructura de activos de Mutualista Pichincha cambió debido a la emisión de títulos respaldados por hipotecas, que se tradujo en un aumento en la proporción porcentual de las inversiones y una disminución en la proporción de la cartera de préstamos, la cual sufrió una contracción del 3% para ubicarse en US\$125,5 millones en 2006 a raíz de dos emisiones de títulos respaldados por hipotecas realizadas en junio (US\$40 millones) y en noviembre (US\$34 millones). Mutualista Pichincha se está preparando para una cuarta emisión en julio de 2007 por un monto de US\$60 millones⁸.
- 4.6 Los préstamos hipotecarios integran la cartera principal de Mutualista Pichincha y a diciembre de 2006 representaban el 68,4% de la cartera total de préstamos. La

⁸ La primera emisión se realizó en 2005 (US\$28 millones). En estas tres titulizaciones, los principales compradores de estos títulos respaldados por hipotecas fueron compañías locales de seguro social e inversionistas institucionales.

proporción de préstamos comerciales aumentó considerablemente del 8,2% en 2005 al 17,7% en 2006. Este aumento se debió al nuevo producto financiero llamado “Crédito al Constructor”, que financia al sector de la construcción para el desarrollo de proyectos de nuevas viviendas.

C. Rentabilidad y eficiencia

- 4.7 En 2006, Mutualista Pichincha generó ingresos financieros por un total de US\$39,1 millones, lo cual constituye un aumento del 21,9% respecto de los US\$32,1 millones generados en 2005. A diciembre de 2006, los ingresos netos totales alcanzaron US\$3,6 millones, lo cual es un 31,3% superior a lo que se registró en el mismo mes del año anterior (US\$2,8 millones). Este sólido desempeño obedece a los esfuerzos de comercialización, al desarrollo de nuevos productos y a una alianza estratégica con Unión Andina⁹. Mutualista Pichincha atendió a más de 100.000 clientes y completó 8,4 millones de transacciones durante 2006. A diciembre de 2006, los indicadores de rentabilidad de Mutualista Pichincha se mostraban sólidos, con un rendimiento del capital del 22,1% y un rendimiento del activo del 1,4%.
- 4.8 Al aumentar el total de los ingresos financieros en más del 20%, Mutualista Pichincha logró controlar sus gastos operativos. Los gastos administrativos sólo aumentaron un 11,9%, al pasar de US\$19,6 millones en 2005 a US\$21,9 millones en 2006. A fin de mejorar aún más su eficiencia operativa, Mutualista Pichincha adquirió sistemas informáticos nuevos para (i) la administración y el control, y (ii) la formulación de una estrategia operativa en 2006.

D. Suficiencia de capital y financiamiento

- 4.9 El capital de Mutualista Pichincha es de US\$19,8 millones, un 22,5% más de lo registrado a finales de 2005, lo cual indica que a diciembre de 2006 el coeficiente de suficiencia de capital era del 10,6%, cifra que está por encima del mínimo requerido por la SBS. La composición del capital refleja que la relación entre capital primario y capital secundario cumple los requisitos de la SBS. Una compañía mutualista sólo puede capitalizarse a través de sus utilidades retenidas, siendo la capitalización una de las principales limitaciones para la expansión de este subsector.
- 4.10 La mayoría de los recursos de Mutualista Pichincha provienen de los depósitos públicos. A diciembre de 2006, los depósitos a la vista se cifraron en US\$122,9 millones, lo cual representa un aumento del 7,4% respecto de 2005. Los depósitos a plazo aumentaron en un 24,3% para llegar a US\$105,8 millones en 2006. Otra fuente importante de financiamiento es la emisión de títulos respaldados

⁹ Empresa ubicada en España, que se especializa en servicios financieros para las comunidades de inmigrantes. Se creó en el año 2000 y ofrece servicios de remesas a través de MoneyGram y préstamos hipotecarios en cooperación con bancos e instituciones financieras en América Latina y el Caribe. Ha establecido alianzas con Mutualista Pichincha (Ecuador) y MiBanco (Perú). Cuenta con seis oficinas en España y dos en Estados Unidos.

por hipotecas, habiendo realizado Mutualista Pichincha tres emisiones por un total de US\$102 millones.

E. Gobernanza institucional

- 4.11 La Junta General de Asociados de Mutualista Pichincha es el órgano encargado de tomar las principales decisiones institucionales, que posee la facultad para nombrar a los directores de la compañía. Como compañía mutualista, Mutualista Pichincha no tiene accionistas y toda persona que tenga una cuenta en la institución se considera socia y tiene un voto en la Asamblea General.
- 4.12 La Junta Directiva está integrada por 10 miembros, según se muestra en el Cuadro 3. El Presidente de la Junta es el Dr. Javier Pallares. Tiene un doctorado en jurisprudencia por la Universidad Central del Ecuador. También es Presidente de una compañía afiliada, PANECONS, S.A. El Gerente General, el Ing. Mario Burbano de Lana, es el representante legal de la institución y es el responsable de la administración y la gestión operativa. El Ing. Burbano recibió su grado de maestría en ingeniería industrial de Texas Tech University. En 1992 era el Director de Mutualista Pichincha y desde diciembre de 2000 ocupa el puesto de Gerente General.

Cuadro 3: Junta Directiva de Mutualista Pichincha

Cargo	Nombre
Directores Principales	Javier Pallares, Presidente
	Marcelo Holguín, Vicepresidente
	Patricio Bueno
	Fernando Bertero
	Javier Dávalos
Directores Suplentes	Nicanor Calisto
	Luis Coloma
	Roberto Gabela
	Marcelo López
	Xavier Pérez

V. RIESGOS Y FACTORES MITIGANTES

- 5.1 **Riesgo de mercado:** Los préstamos hipotecarios transnacionales constituyen un mercado especializado nuevo y emergente en el sector de la vivienda en América Latina. **Factores mitigantes:** Mutualista Pichincha es una de las primeras instituciones de la región que incursiona en este mercado. Empezó a vender casas en Ecuador a comunidades de emigrantes ecuatorianos radicados en Estados Unidos en 1997 y en España en 2004. En el curso de los últimos 10 años, Mutualista Pichincha ha originado 1.504 hipotecas transnacionales, por un valor de US\$37 millones, para ecuatorianos radicados en el extranjero.

- 5.2 **Riesgo de calidad de los activos:** Cualquier deterioro que se produzca en la calidad de una hipoteca transnacional podría afectar la capacidad de Mutualista Pichincha para amortizar el préstamo. **Factores mitigantes:** De las 1.066 hipotecas transnacionales que atendía Mutualista Pichincha a junio de 2007, sólo el 1,1% constituía préstamos en mora (11 préstamos). El préstamo habitual financia el 80% del valor de la propiedad, con lo cual se reduce el potencial de pérdida de los préstamos no redituables.
- 5.3 **Riesgo normativo:** Se ha propuesto un nuevo proyecto de ley para regular el sector financiero de Ecuador. La nueva legislación cambiaría la manera en que se originan los préstamos y los intereses y cargos que se pueden cobrar. Por lo tanto, esta ley podría afectar la operación y el desempeño de instituciones financieras. El propósito principal de esta nueva ley es dar transparencia a la estructura de costos de los servicios financieros. **Factores mitigantes:** Esta nueva ley sigue siendo objeto de debate y no se sabe cuál será su contenido definitivo. Sin embargo, el impacto que tendría en la operación de Mutualista Pichincha no sería importante. Al amparo del nuevo proyecto de ley, se prevé que Mutualista Pichincha podrá seguir cobrando comisiones por servicio a su cartera de préstamos hipotecarios titulizados y que el límite de la tasa de interés se establecerá con un cierto margen en relación con la tasa de interés promedio.
- 5.4 **Riesgo jurídico:** Las ejecuciones hipotecarias en Ecuador son particularmente prolongadas y las ejecuciones sobre garantías tardan en promedio cuatro años. **Factores mitigantes:** Las hipotecas transnacionales existentes muestran un buen desempeño pues sólo un préstamo está en incumplimiento por pago. Además, los ecuatorianos que viven en el extranjero gozan de un nivel de ingresos relativamente superior y, por lo tanto, se espera que la tasa de pago anticipado sea mayor y que se reduzca el riesgo de ejecución hipotecaria.
- 5.5 **Riesgo crediticio:** La solvencia crediticia de Mutualista Pichincha es un elemento importante que se debe tener en cuenta. **Factor:** Mutualista Pichincha tiene una clasificación crediticia AA en Ecuador, clasificación que se concede a instituciones con una sólida operación financiera y buen desempeño. La calidad y la rentabilidad de su cartera de préstamos son mejores que las de otras instituciones mutualistas similares.
- 5.6 **Riesgo cambiario:** Los clientes de Mutualista Pichincha en España ganan en euros. En caso de que el euro se deprecie frente al dólar estadounidense, la calidad de la cartera de préstamos hipotecarios transnacionales de Mutualista Pichincha podría verse afectada. **Factores mitigantes:** Todos los contratos de préstamos hipotecarios para los emigrantes ecuatorianos radicados en Europa están denominados en dólares. Además del nivel de reservas exigido por la SBS, Mutualista Pichincha establece una reserva genérica equivalente al 1,25% del total de la cartera de préstamos a fin de cubrir riesgos imprevistos, incluido el efecto de la capacidad de pago de los clientes de préstamos hipotecarios radicados en España en caso de que ocurra una depreciación del euro.

VI. EXCEPCIONES A LAS POLÍTICAS DEL BANCO

- 6.1 Ninguna.

VII. IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL Y MEDIDAS PROPUESTAS

- 7.1 El Comité de Medio Ambiente e Impacto Social (CESI) revisó el proyecto en la reunión del 13 de abril de 2007 (documento CESI 14-07). Como intermediario financiero, Mutualista Pichincha gestionará sus operaciones de conformidad con las pautas ambientales y sociales del BID/FOMIN para operaciones del FOMIN con intermediarios financieros, lo cual incluye los requisitos relativos a salvaguardias ambientales y sociales de la operación. En cumplimiento de estas pautas, Mutualista Pichincha participará en el curso de capacitación de la CII sobre revisión ambiental y social para intermediarios financieros y elaborará un sistema de gestión ambiental y social para la compañía.

LOGICAL FRAMEWORK
SUPPORTING THE PROVISION OF TRANSNATIONAL MORTGAGE LOANS FOR ECUADORIAN MIGRANTS

NARRATIVE SUMMARY	INDICATORS	MEANS OF VERIFICATION	ASSUMPTIONS
GOAL			
To help increase the flow of remittances from Ecuadorian migrants through formal financial institutions, for home mortgage payments	<p><u>Two years after project completion:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Remittances received by Mutualista Pichincha for housing purchases increase by 50%. At least one international financial institution (IFI) in addition to those in the base year (December 2007) offers mortgage loans as one of its main products for migrants. 	<ul style="list-style-type: none"> Statistical reports from Mutualista Pichincha 	<ul style="list-style-type: none"> The macroeconomic situation and economic policy do not adversely affect demand for housing loans.
PURPOSE			
To help Mutualista Pichincha scale up its volume of housing sales and mortgages for migrants and improve the quality of its services and efficiency	<p><u>At the end of the second year (2009)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Sales of housing for migrants reach US\$56 million. The portfolio of housing loans to migrants¹ totals US\$44 million. At least 1,100 new migrant clients are served through home lending operations. The expanded nonperforming portfolio² of housing loans to migrants does not exceed an annual average of 5%. The risk rating is no lower than AA-. 	<ul style="list-style-type: none"> Reports from Mutualista Pichincha's management information system Semiannual reports from Mutualista Pichincha Semiannual progress reports (Project Performance Monitoring Reports (PPMR)) Project completion report (PCR) Overall risk rating reports from a rating agency authorized by the Superintendency of Banks 	<ul style="list-style-type: none"> Financial policy remains constant or is changed in favor of the housing sector. Demand for housing loans among migrants continues. The immigration policies and macroeconomic climate of the primary countries that receive Ecuadorian migrants do not dampen the flow of remittances. The housing supply meets migrant demand.

¹ This refers to the total loans disbursed by Mutualista Pichincha, and not to the balance of the loan portfolio, inasmuch as the institution is securitizing its mortgage portfolio.

² Expanded nonperforming portfolio = delinquent portfolio + no-interest portfolio

NARRATIVE SUMMARY	INDICATORS	MEANS OF VERIFICATION	ASSUMPTIONS
COMPONENTS			
<p><u>COMPONENT</u> Technical assistance to help increase and strengthen Mutualista Pichincha's institutional capacity in terms of origination of credit and risk management of housing loans to migrants</p>	<p><u>At project completion:</u></p> <p><u>Activity 1.1</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Policies and manuals developed, and processes designed, for origination of loans and sales for Ecuadorian emigrants. • Customer Relationship Management (CRM) software customized for Mutualista Pichincha installed. • Document digitization software customized for Mutualista Pichincha installed. • At least two new outsourcing offices³ in the United States, Italy, or Spain in operation. <p><u>Activity 1.2</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Intrusion Protection System hardware and software (communications protection) contracted and installed. • Comprehensive risk manual and credit risk manual implemented. • Credit risk management software (expected loss model) implemented. • Operational risk manual implemented. • Operational risk management software implemented. • Origination score for migrant profile developed. 	<ul style="list-style-type: none"> • Semiannual progress reports • Annual reports from Mutualista Pichincha • PPMRs • Analysis of quantitative and qualitative performance indicators • Other project reports 	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisory entity defines its relationship with the IFIs in all technical regards. • There is an adequate response to the demand for housing among migrants. • The software and hardware needed to strengthen IFIs are available on the market.

³ This refers to the outsourcing firms hired by Mutualista Pichincha to handle marketing and home sales operations with migrants abroad.

NARRATIVE SUMMARY	INDICATORS	MEANS OF VERIFICATION	ASSUMPTIONS
Dissemination and systematization of outcomes	<p><u>At end of second year:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Project baseline established and monitoring system developed. Outcomes disseminated. 	<ul style="list-style-type: none"> Semiannual progress reports Annual reports from Mutualista Pichincha PPMRs Analysis of quantitative and qualitative performance indicators Other project reports 	<ul style="list-style-type: none"> Mutualista Pichincha allocates sufficient resources for the coordination and hosting of events. Consultants are contracted when they are needed, in accordance with the project execution schedule.
Component: Technical assistance to help strengthen the institutional capacity of Mutualista Pichincha			
ACTIVITIES	INDICATORS	MEANS OF VERIFICATION	ASSUMPTIONS
<p>1.1 Marketing and sales development abroad</p> <p>1.1.1 Contracting of experts to identify new markets and potential outsourcing companies in Spain, Italy, and the United States</p> <p>1.1.2 Contracting of experts to develop policies and manuals and design processes for the origination of loans and sales for Ecuadorian emigrants.</p> <p>1.1.3 Procurement of 47 Sales Force Automation (SFA) licenses and training.</p>	<p><u>At end of second year:</u></p> <p><u>At first six-month period of project execution:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> New markets and potential outsourcing firms identified in Spain (2), Italy (1), and the United States (1). Policies, manuals, and processes developed for the origination of loans and sales to Ecuadorian emigrants. 47 concurrent licenses for SalesLogix SFA⁴ software obtained. CRM software customized for Mutualista Pichincha procured. 	<ul style="list-style-type: none"> Consultant contracts Consultant reports Semiannual project reports PCR Analysis of quantitative and qualitative performance indicators Other project reports 	<ul style="list-style-type: none"> Mutualista Pichincha allocates sufficient resources to strengthen its institutional capacity. Consultants and firms are contracted when they are needed, in accordance with the project execution schedule.

⁴ SFA software licenses will be purchased directly inasmuch as Mutualista Pichincha already uses this system.

NARRATIVE SUMMARY	INDICATORS	MEANS OF VERIFICATION	ASSUMPTIONS
<p>1.1.4 Procurement of CRM software and training</p> <p>1.1.5 Procurement of document conversion software customized for Mutualista Pichincha and training</p> <p>1.1.6 Contracting of outsourcing firms in the United States, Italy, or Spain</p>	<p><u>At second six-month period of project execution:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • At least two new outsourcing contracts signed in the United States, Italy, or Spain. • 47 concurrent SalesLogix SFA licenses installed. • Document conversion software customized for Mutualista Pichincha procured. <p><u>At third six-month period of project execution:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Policies, manuals, and processes designed for origination of loans and sales to Ecuadorian emigrants • CRM software customized for Mutualista Pichincha installed. • Document conversion software customized for Mutualista Pichincha installed. • 48 officials trained in the use of CRM software. • 180 officials trained in the use of SFA software. • 48 officials trained in the use of document conversion software. <p><u>At fourth six-month period of project execution:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • At least two new outsourcing offices⁵ in operation in the United States, Italy, or Spain. 		
<p>1.2 Development of institutional control and supervision systems</p> <p>1.2.1 Contracting of expert to develop comprehensive risk manual and credit risk manual</p>	<p><u>At first six-month period of project execution:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprehensive risk manual and credit risk manual developed. • Intrusion Protection System hardware and software (communications protection) procured and installed. 		

⁵ These are outsourcing firms hired by Mutualista Pichincha to handle marketing and home sales operations with migrants abroad.

NARRATIVE SUMMARY	INDICATORS	MEANS OF VERIFICATION	ASSUMPTIONS
<p>1.2.2 Procurement of Intrusion Protection System hardware and software (communications protection)</p> <p>1.2.3 Procurement customized credit risk management software (model of expected loss for the Mutualista Pichincha portfolio)</p> <p>1.2.4 Contracting of expert to develop the operational risk manual</p> <p>1.2.5 Procurement of operational risk management software</p> <p>1.2.6 Contracting of expert to develop origination score for the migrant profile</p>	<p><u>At second six-month period of project execution:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Comprehensive risk manual and credit risk manual implemented. • Credit risk management software (expected loss model) procured. <p><u>At third six-month period of project execution:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Operational risk manual developed. • Credit risk management software (expected loss model) installed. • Operational risk management software procured. <p><u>At fourth six-month period of project execution:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Operational risk manual implemented. • Operational risk management software implemented. • Origination score for the migrant profile developed. 		
Dissemination and systematization of outcomes			
<ul style="list-style-type: none"> • Contracting of an expert to develop the baseline and design the monitoring system • Organization of dissemination workshops • Closing workshop for the project 	<p><u>At first six-month period of project execution:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Expert contracted to develop the baseline and design the monitoring system. <p><u>At fourth six-month period of project execution:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • At least one international workshop held to disseminate project outcomes, with the participation of at least 10 IFIs in the housing sector. • Closing workshop held. 	<ul style="list-style-type: none"> • Semiannual project reports • Annual reports from Mutualista Pichincha • PPMRs • Analysis of quantitative and qualitative performance indicators • Other project reports 	<ul style="list-style-type: none"> • Mutualista Pichincha allocates sufficient resources for the coordination and hosting of events. • Consultants are contracted when they are needed, in accordance with the project execution schedule.