

**UNIVERSIDAD ANDINA SIMON BOLIVAR
SEDE ECUADOR**

AREA DE GESTION

**PROGRAMA DE MAESTRIA
EN DIRECCION DE EMPRESAS**

**La oferta de crédito hipotecario para la adquisición
de vivienda en el Distrito Metropolitano de Quito**

SANDY MACARENA LANDETA GARCIA

2006

Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al centro de información o a la biblioteca de la universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la universidad.

Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de esta tesis dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.

Sin perjuicio de ejercer mi derecho de autor, autorizo a la Universidad Andina Simón Bolívar la publicación de esta tesis, o parte de ella, por una sola vez dentro de los treinta meses después de su aprobación.

.....

Sandy Macarena Landeta García
Junio de 2006

**UNIVERSIDAD ANDINA SIMON BOLIVAR
SEDE ECUADOR**

AREA DE GESTION

**PROGRAMA DE MAESTRIA
EN DIRECCION DE EMPRESAS**

**“La oferta de crédito hipotecario para la adquisición
de vivienda en el Distrito Metropolitano de Quito”**

SANDY MACARENA LANDETA GARCIA

2006

**TUTOR: ECON. WILSON ARAQUE
QUITO, ECUADOR**

RESUMEN

El desarrollo de la presente investigación pretende estudiar la oferta del crédito para la adquisición de vivienda que otorgan las instituciones financieras en el Distrito Metropolitano de Quito y establecer un perfil del sujeto de crédito que estaría en capacidad de acceder a dichos créditos.

Por ser el crédito hipotecario es una parte importante de la intermediación financiera la investigación pretende ser una fuente consulta informativa para todos aquellos que demandan un crédito hipotecario para la adquisición de vivienda, para ello éste estudio se desarrolla a través de cuatro capítulos.

En el primer capítulo se pretende unificar conceptos que serán usados en el transcurso del desarrollo de la tesis, lo que permitirá al lector facilitar su lectura.

El segundo capítulo es un análisis de los actores que intervienen en el proceso de otorgamiento de un crédito hipotecario en el Distrito Metropolitano de Quito. y la interacción de los mismos.

El tercer capítulo es cambio, se describe como se da el proceso crediticio dentro de una institución financiera tomando como referencia la base legal vigente dictada por Superintendencia de Compañías y ejemplo que para fines académicos es el organigrama del banco XYZ. También se analizará en este capítulo los parámetros que utilizan las instituciones financieras para otorgar un crédito hipotecario al cliente y se realizan criterios de que parámetros podrían modificarse tomando las experiencias de otros países para cambiar el perfil de sujeto de crédito actual.

En el cuarto capítulo se investiga nuevas alternativas y se realiza un análisis financiero de las condiciones actuales de crédito en el Distrito Metropolitano de Quito, a más de un ejemplo financiero-tributario para el leasing inmobiliario.

Sobre la base del desarrollo de los cuatro capítulos se exponen finalmente las conclusiones y recomendaciones.

DEDICATORIA

***A mis recordados padres, quienes siempre me apoyaron
incondicionalmente***

A mi esposo Luis por su paciencia y amor

A mi hijo Luis Adrián por ser mi motivación diaria

TABLA DE CONTENIDO

OFERTA DE CREDITO HIPOTECARIO PARA LA ADQUISICION DE VIVIENDA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

CAPITULO UNO

CONCEPTOS Y TERMINOLOGIA ACERCA DEL CREDITO HIPOTECARIO

1.1. HISTORIA DEL CREDITO HIPOTECARIO

1.1.1. Concepto

1.1.2. Historia

1.2. CONCEPTOS LEGALES Y FINANCIEROS

1.2.1. Hogar

1.2.2. Vivienda

1.2.3. Área total construida por unidad

1.2.4. Mercado de vivienda

1.2.5. Demanda potencial

1.2.6. Demanda potencial calificada

1.2.7. Demanda efectiva

1.3 INSTITUCIONES FINANCIERAS QUE OFRECEN CREDITO HIPOTECARIO

1.3.1 ESTATALES

1.3.1.1 Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

1.3.1.2 Banco Ecuatoriano de la Vivienda

1.3.1.2.1 Perspectivas del BEV

1.3.1.3 COVIPROV

1.3.2. PRIVADAS

1.3.2.1. Bancos

1.3.2.2. Mutualistas

1.3.2.3. Cooperativas

CAPITULO DOS

ANALISIS DE LOS ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL OTORGAMIENTO DE CREDITO HIPOTECARIO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

2.1 BREVE ANALISIS ECONOMICO DEL MERCADO FINANCIERO Y DE LA CONSTRUCCION ANTES Y DESPUES DE LA DOLARIZACION

2.1.1. Antes de la dolarización

2.1.2. Después de la dolarización

2.1.3. Entorno macroeconómico del Ecuador

2.2. ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL SECTOR INMOBILIARIO

2.2.1. Bancos e instituciones financieras

2.2.2. Constructores

2.2.2.1 Análisis del mercado inmobiliario

2.2.2.1.1 Oferta en unidades de bienes inmobiliarios

2.2.2.1.2 Oferta de proyectos inmobiliarios

2.2.2.1.3 Oferta inmobiliaria disponible

2.2.2.1.4 Precio promedio de venta

- 2.2.2.1.5 Precio promedio de metro cuadrado disponible en el DMQ
- 2.2.2.1.6 Oferta de vivienda según la ubicación geográfica y precio
- 2.2.2.1.7 Oferta inmobiliaria disponible por zonas
- 2.2.3. Clientes
- 2.2.4. Estado

2.3 ANALISIS DE LA INTERACCION ENTRE LOS ACTORES

- 2.3.1. El sector de la construcción y su relación con el estado
- 2.3.2 El sector financiero y su relación con el sector de la construcción
- 2.3.3 El sector financiero y su relación con los clientes
- 2.3.4 El estado y su relación con el sector financiero
- 2.3.5 El sector financiero y su relación con los clientes
- 2.3.6 El estado y su relación con los clientes
- 2.3.7 Los clientes y su relación con el sector de la construcción

CAPITULO TRES

PROCESO CREDITICIO DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

3.1. REQUISITOS DICTADOS POR LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS A LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

- 3.1.1. Expedientes de los clientes
- 3.1.2. Carpeta de crédito
- 3.1.3. Carpeta legal y de garantía
- 3.1.4. Manejo de los expedientes

3.2. PROCESO Y TOMA DE DECISIONES CREDITICIAS

- 3.2.1. Oficial de crédito o jefe comercial
- 3.2.2. El Perito
- 3.2.3. Ayudante de crédito
- 3.2.4. Verificador domiciliario
- 3.2.5. Custodio de Valores

3.3. PARAMETROS QUE UTILIZAN LAS INSTITUCIONES BANCARIAS PARA LA CALIFICACION DE ACCESO AL CREDITO

- 3.3.1. Plazo
- 3.3.2. Interés
- 3.3.3. Financiamiento

3.4. CRITERIOS PARA UNA NUEVA PROPUESTA DE PERFIL DE SUJETO DE CREDITO

CAPITULO CUATRO

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

4.1. ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

- 4.1.1. Leasing inmobiliario
 - 4.1.1.1 Requisitos del leasing inmobiliario
- 4.1.2. Cédulas hipotecarias
 - 4.1.2.1 Requisitos para cédulas hipotecarias
- 4.1.3. Fideicomiso mercantil
 - 4.1.3.1. La liquidación de un fideicomiso mercantil
 - 4.1.3.2. Punto de inicio de un contrato de fideicomiso mercantil

- 4.1.3.3 Requisitos para el caso de fideicomiso mercantil
- 4.1.3.4 Titularización de cartera

4.2. ANALISIS FINANCIERO DE LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

- 4.2.1. Ejemplos prácticos y su análisis financiero
 - 4.2.1.1 Análisis caso No.1 y caso No.2
 - 4.2.1.2 Análisis caso No.3 y caso No.4
 - 4.2.1.3 Análisis caso No.5 y caso No.6
 - 4.2.1.4 Caso práctico del leasing inmobiliario
 - 4.2.1.5 Consideración final: escenario con expropiaciones masivas

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

INTRODUCCION

La investigación pretende estudiar la oferta del crédito para la adquisición de vivienda que otorgan las instituciones financieras en el Distrito Metropolitano de Quito y establecer un perfil del sujeto de crédito que estaría en capacidad de acceder a dichos créditos.

Por ser el crédito hipotecario una parte importante de la intermediación financiera la investigación pretende ser una fuente consulta informativa para todos aquellos que demandan un crédito hipotecario para la adquisición de vivienda.

Cabe mencionar que los datos que utilizaremos para el estudio del mercado inmobiliario son proporcionados por Gridcon Consultores, por ser este grupo quien ha venido en los últimos años especializándose en investigar el mercado inmobiliario en la Distrito Metropolitano de Quito.

La investigación se enfoca en el estudio de crédito hipotecario para los estratos socioeconómicos medios, medios altos y altos , ya que, los estudios que se encuentran más actualizados en materia financiera e inmobiliaria son para atender a este nicho de mercado y el sector financiero privado canaliza recursos para éstos sectores de la población.

CAPITULO UNO

OFERTA DE CRÉDITO HIPOTECARIO

1.1. Historia del crédito hipotecario

1.1.1. Concepto de Crédito Hipotecario: Es un mecanismo mediante el cual se canalizan los recursos financieros de largo plazo hacia la adquisición de vivienda.

Las instituciones financieras incorporan procesos de valoración del riesgo en el otorgamiento del crédito hipotecario, lo que les permiten reconocer individualmente las características más relevantes para el estudio de una operación de crédito hipotecario, tales como: edad, género, estado civil, ingresos entre otros.

El inmueble a comprar se convierte en garantía, por lo que al momento de efectuar el préstamo se debe tomar en cuenta: el destino de uso, tipo de inmueble, la edad de la edificación, etc.

Hipoteca:

Según el Código Civil, “la hipoteca es un derecho de prenda, constituido sobre inmuebles que no dejan por eso de permanecer en poder del deudor, La hipoteca deberá otorgarse por escritura pública, o constituirse por mandato de Ley en los casos por ella establecida”¹

¹ Código Civil, Art. 233

La hipoteca deberá además ser inscrita en el Registro correspondiente, sin este requisito no tendrá valor alguno, ni se contará su fecha sino desde la inscripción.

1.1.2 Historia

En la actualidad el financiamiento para la compra de un bien inmueble proviene por un lado del sistema financiero nacional y por otro de los promotores y constructores de vivienda.

Los bancos son las instituciones que más crédito hipotecario otorgan a las personas siendo “el Banco del Pichincha que conjuntamente con la Compañía ECUHABITAT(creada en 1995), facilitan el acceso al crédito hipotecario para satisfacer necesidades de vivienda del sector de ingresos medios y altos de la sociedad ecuatoriana”²

Los bancos históricamente han ofrecido el mayor volumen de créditos hipotecarios, hasta “el primer trimestre del año 2001, los bancos comerciales ofrecían en promedio alrededor del 92,51%, pero a partir del segundo trimestre del año 2001, esta situación cambia, aunque no de manera radical, disminuyendo a un 88% de la cartera total de crédito hipotecario”³, debido al incremento de las colocaciones de las mutualistas y cooperativas.

² CREDITO HIPOTECARIO PARA VIVIENDA EN EL ECUADOR, Apuntes de Economía No.34, Pag. No.6 BCE

³ IDEM, Pag. No.7

Actualmente las condiciones financieras para los créditos hipotecarios de largo plazo no permiten que sectores de la población de menores ingresos puedan acceder al crédito hipotecario, ya que, a la tasa de interés nominal, se suman costos adicionales por concepto de comisiones, impuestos y otros recargos.

Hasta el año 2005 el interés que cobran los bancos para diciembre de ese año fue del 10,80%, las sociedades financieras privadas el 13.03% y las asociaciones mutualistas, el 12,20%⁴, el costo del crédito ha disminuido desde el año 2001. En el año 2001 la tasa de interés era del 18% anual⁵, y en una economía dolarizada, era una tasa de interés muy alta, por lo que adquirir un crédito resultaba demasiado caro.

En el Ecuador los créditos hipotecarios para vivienda establecen una relación préstamo/valor del inmueble que no puede superar el 70%, se exige garantía hipotecaria y los créditos para vivienda contemplan "seguros de desgravamen y de daños físicos del inmueble hipotecado. Asimismo, se permiten prepagos sin penalidad alguna"⁶.

En cuanto al crédito hipotecario destinado a vivienda de interés social, el MIDUVI (Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda) como ente estatal crea las condiciones para incorporar agentes privados para atender la demanda habitacional y mediante subsidios se ofrecen atención preferentemente a los sectores con menores ingresos. "Lo que se busca es promover un esquema de

⁴ Información estadística mensual No.1848, feb/2006, BCE

⁵ Crédito Hipotecario para vivienda, Apuntes de Economía No.34, Pag. No.6, BCE

⁶ Crédito Hipotecario para vivienda, Apuntes de Economía No.34, Pag. No.8, BCE

financiamiento que combine el ahorro familiar, el aporte del Estado mediante subsidio directo y el crédito hipotecario. El crédito hipotecario está vinculado con un Régimen de subsidios habitacionales directos, denominado Sistema de Incentivos para Vivienda (SIV)⁷ .

El Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV), constituye el brazo financiero del MIDUVI. "Desde 1998, el BEV fue reestructurado y convertido en un banco de segundo piso"⁸ y mediante operaciones de redescuento atiende a diferentes segmentos de la población para la adquisición de vivienda.

1.2. Conceptos legales y financieros

1.2.1 Hogar: Unidad conformada por una o más personas que viven bajo un mismo techo, con un jefe de familia y en relación de consaguinidad o parentesco. Básicamente en promedio cada hogar esta conformado por cinco personas, papá, mamá y tres hijos.

1.2.2 Vivienda: Es el lugar que está estructuralmente preparado para ser habitado por una o varias personas. Debe estar separado de otras unidades de vivienda y tener acceso directo a la calle, a un pasaje o a una escalera.

1.2.3 Área total construida por unidad: Se refiere a la cantidad de metros cuadrados construidos por unidad, en la que no se incluye los parqueaderos, terrazas y zonas comunales.

⁷ Crédito hipotecario para Vivienda, apuntes de Economía No.34, Pag. No.10

⁸ Crédito Hipotecario para Vivienda, apuntes de Economía No.34, Pag. No.11

1.2.4 Mercado de vivienda: Está compuesto por el stock de edificaciones terminadas y de aquellas que se encuentran en proceso de construcción.

1.2.5 Demanda Potencial: Son todos los hogares de la ciudad de Quito que tienen interés en adquirir vivienda (casa o departamento) en un período de tiempo de tres años.

1.2.6 Demanda potencial calificada: Grupo de hogares que cumplen con las siguientes tres condiciones:

- Interés en adquirir vivienda en el plazo de tres años.
- Calificación para acceder a la oferta de vivienda en términos de independencia laboral o profesional, hábiles para contratar y dentro de los parámetros de edad para ser sujetos de crédito.
- Capacidad económica, es decir que disponen del valor de la cuota inicial y de las cuotas mensuales, de la vivienda que quieren comprar

1.2.7 Demanda efectiva: Hogares que han expresado su deseo de comprar vivienda y tienen la capacidad económica para adquirirla, de acuerdo a los parámetros del sistema financiero de Quito. En la conformación de la demanda efectiva se han tomado en cuenta las siguientes variables: precio de la vivienda, los ingresos de los hogares, la capacidad de pago, las condiciones financieras de los créditos y las características cualitativas de la vivienda.

1.3. Instituciones financieras que ofrecen crédito hipotecario

1.3.1 Estatales:

1.3.1.1 Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.- Es una entidad, cuya organización y funcionamiento se fundamenta en los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia, subsidiariedad y suficiencia. Se encarga de aplicar el Sistema General Obligatorio que forma parte del sistema nacional de Seguridad Social.

El IESS tiene la misión de proteger a la población urbana y rural, con relación de dependencia laboral o sin ella, contra las contingencias de enfermedad, maternidad, riesgos de trabajo, discapacidad, cesantía, invalidez, vejez y muerte, en los términos que establece el Art. 17 de la Ley de Seguridad social vigente.

Con el afán de reducir el déficit habitacional en la población ecuatoriana y en especial en la clase afiliada al Seguro General Obligatorio, el IESS junto a varias instituciones del sistema financiero nacional están otorgando créditos hipotecarios y según el IESS las personas que pueden acceder al crédito hipotecario son:

- Los empleados y obreros, trabajadores del servicio doméstico, trabajadores de la construcción, trabajadores agrícolas, operarios y aprendices de artesanía.
- Los empleados bancarios, municipales y de entidades públicas descentralizadas, notarios, registradores de la propiedad y registradores mercantiles.
- Los funcionarios del servicio exterior residentes en el extranjero.
- El magisterio fiscal
- Los trabajadores gráficos sin seguro adicional
- Los trabajadores gráficos con seguro adicional y los trabajadores en actividades insalubres.
- Los trabajadores temporales de la industria azucarera
- Los maestros de taller y artesanos autónomos, chóferes profesionales miembros de alguna organización gremial, sin relación de dependencia.
- El trabajador contratado por hora
- El dueño de una empresa unipersonal
- El afiliado voluntario
- Los demás asegurados obligados al régimen del seguro general obligatorio en virtud de leyes y decretos especiales.

Para poder acceder al crédito hipotecario el afiliado deberá:

a.- Llenar el certificado de precalificación: el cual se obtiene a través de la página web y lo otorga a los afiliados que cumplan con 60 imposiciones

mínimas(cinco años), que el afiliado tenga las últimas 6 imposiciones mensuales consecutivas, que el afiliado no tenga préstamos quirografarios en mora, que el afiliado no tenga préstamo hipotecario vigente en el IESS y no posea vivienda propia., que el patrono se encuentre al día en sus obligaciones en los pagos de fondos de reserva, aportes y descuentos con el IESS

b.- Calificación del crédito hipotecario: Las instituciones financieras serán las encargadas de realizar la calificación definitiva del crédito en base a la información solicitada al afiliado.

El monto mínimo de crédito hipotecario es USD \$ 6.000,00 y el monto máximo es 30.000,00. El bien inmueble es financiado hasta un 70% de su valor, mientras el 30% del inmueble debe ser financiado con recursos propios del afiliado al Seguro General Obligatorio.

En caso de que el afiliado, esté interesado en adquirir un bien superior a US \$ 42.000, se lo podrá hacer tomando en cuenta el máximo de financiamiento de USD \$ 30.000,00, para lo cual el valor de la hipoteca será cedido a favor del IESS por parte de la institución financiera como garantía del préstamo otorgado.

El plazo de los créditos hipotecarios es de 5, 10,15 y 20 años y no existen plazos intermedios. La tasa de interés del crédito es reajutable cada 180 días. La tasa de interés incluye los 3 puntos porcentuales correspondientes a

provisión para créditos incobrables y adicionalmente cubrirá el pago de la originación y administración de la cartera hipotecaria. Ejemplo:

Cuadro No.1

EJEMPLO DEL CRÉDITO HIPOTECARIO OTORGADO POR EL IESS

VALOR DE LA VIVIENDA	PLAZO (en años)	30% AHORRO AFILIADO	70% CREDITO IESS	TASA (Reajutable)	CUOTA ESTIMADA
20.000,00	5	6.000,00	14.000,00	11,71%	309,37
	20	6.000,00	14.000,00	13,21%	166,12
30.000,00	5	9.000,00	21.000,00	11,71%	464,06
	20	9.000,00	21.000,00	13,21%	249,18
40.000,00	5	12.000,00	28.000,00	11,71%	618,75
	20	12.000,00	28.000,00	13,21%	332,24

FUENTE: IESS www.ies.gov.ec

Hasta el momento son nueve las entidades financieras que participan en la etapa inicial del otorgamiento de créditos hipotecarios a los afiliados al IESS entre los que podemos mencionar: Mutualista Pichincha, Mutualista Benalcázar, Mutualista del Azuay, Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPECO.

1.3.1.2 Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV).- Es una institución estatal que se ha consolidado como banca de segundo piso que se basa en las siguientes orientaciones.

a.- Gestión crediticia orientada a solucionar el problema habitacional de la población que se refleja en el incremento de las operaciones de redescuento y el desarrollo de nuevos productos financieros (Ej.. fideicomiso mercantil).

b.- Fortalecimiento financiero que se concreta en la capitalización permanente de la entidad, el saneamiento contable, la normalización de la gestión de tesorería, la desconcentración presupuestaria, el control de costos y la planificación financiera en función de la eficiencia.

c.-Readecuación organizacional ejercida a través de la reducción del tamaño institucional, el rediseño de procesos operativos, la elaboración de manuales, la actualización de la normativa interna, la adopción de un nuevo esquema de valoración de puestos, la capacitación y el mejoramiento de la cultura organizacional.

d.- Adopción de tecnología compatible con la banca moderna, mejoramiento de los sistemas de comunicación, adquisición de equipos, capacitación de personal, desarrollo y adquisición de software.

1.3.1.2.1 Las perspectivas del BEV:

a.- Organizar al mercado hipotecario, promover su desarrollo y consolidarlo.

b.-Generar empleo.

- c.-Canalizar recursos que permitan aumentar la oferta de soluciones habitacionales y reducir el déficit existente.
- d.- Estimular la demanda agregada y aumentar la producción por la vía del incremento de la inversión privada en el sector de la construcción.
- e.-Contribuir al desarrollo del mercado de capitales y la desintermediación financiera.
- f.- Promover la oferta de crédito en condiciones favorables de plazos y tasas de interés.

Las operaciones de redescuento que realiza el BEV significa realizar transacciones tendientes a movilizar recursos entre “intermediarios de redescuento” y bancos de segundo piso. A través de estas operaciones, los bancos de segundo piso otorgan créditos a los intermediarios de redescuento entregando recursos líquidos, a cambio del endoso de los títulos valores o de la cesión de contratos que respalden los créditos a descontar.

El BEV como parte del gobierno nacional ha desarrollado una política orientada hacia la generación de oportunidades de financiación y adquisición de vivienda para las personas de escasos recursos en base a operaciones de redescuento.

1.3.1.3 COVIPROV: La compañía de Vivienda Provincial COVIPROV S.A., es una empresa del Gobierno de Pichincha y es una de las pocas entidades del sector público que todavía apuesta por la construcción de vivienda social. La

provincia de Pichincha tiene una población de dos millones y quinientos mil habitantes, la mayoría concentrada en Quito metropolitano, siendo cada vez más difícil proveer de vivienda propia y cada vez es más aguda la migración interna hacia la capital

1.3.2. Privadas:

1.3.2.1 Bancos: Es una institución que realiza labores de intermediación financiera recibiendo dinero de unos agentes económicos (depósitos), para darlo en préstamo a otros agentes económicos (créditos). La ley define las operaciones que puede realizar un banco y prohíbe el uso de esta denominación a otras instituciones o empresas. Los principales tipos de bancos son: bancos comerciales, bancos de fomento y bancos hipotecarios.

Es un establecimiento público cuyos servicios tienen que ver con el asunto de préstamos, créditos, cambios, etc.

1.3.2.2. Mutualista: Son instituciones que son parte del sistema financiero cuya finalidad es desarrollar proyectos de construcción y a su vez ofrecen créditos hipotecarios para la adquisición de vivienda, locales profesionales, lotes, locales comerciales con todos los servicios complementarios como son: vías, áreas comunales, áreas verdes, estacionamientos, etc.

En el Ecuador en los últimos años ha habido un crecimiento importante de las mutualistas así lo demuestran los indicadores financieros: “El de la Suficiencia

Patrimonial, pues pasó del 50.98%, registrado en marzo del 2004 a 79,48% en marzo del 2005, así también el indicador de calidad de activos (relación entre activos productivos sobre pasivos con costos), que al 30 de marzo del 2005 registró el 96,9% frente al 88,1% del tercer mes del año anterior⁹ variación que refleja el grado de eficiencia de las mutualistas en la gestión de proyectos

1.3.2.3 Cooperativa: Es una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático.

Realiza proyectos sociales ya que, establece políticas de vivienda más justas, con mayor participación ciudadana, permitiendo la dinamización y constitución de nuevos barrios.

Los estatutos básicos para el establecimiento de una cooperativa son:

- Denominación de la sociedad
- Objeto social
- Domicilio
- Ámbito territorial de actuación
- Capital social mínimo
- Duración de la sociedad

⁹ El financiero No. 602, Pareja Carlos, Presidente de AIFE, 15/08/05

- Aportación obligatoria mínima, forma y plazos de desembolso y criterios para la aportación de nuevos socios.
- Forma de acreditar las aportaciones a cada socio
- Intereses por las aportaciones obligatorias de los socios.
- Clases de socios, requisitos de admisión
- Deberes y derechos de los socios
- Derecho de reembolso de las aportaciones
- Normas de disciplina social
- Composición del consejo rector e interventores, número y duración

CAPITULO DOS

ANÁLISIS DE LAS CARACTERÍSTICAS Y DE LOS ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO HIPOTECARIO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

2.1 Breve análisis económico del mercado financiero y de la construcción antes y después de la dolarización.

2.1.1 Antes de la dolarización:

El sector de la construcción antes de la dolarización según el **Segundo estudio de mercado de Edificaciones Urbanas en la ciudad de Quito realizado en 1995**, experimentaba un receso que venía desde la recesión de los años de los ochenta y se agudizó con el conflicto bélico de 1994¹⁰. Cabe mencionar que el sector de la construcción es una de las ramas de la economía nacional importante, ya que, refleja el bienestar de un país, y concretamente en el Distrito Metropolitano es notorio el déficit habitacional.

Además el sector de la construcción absorbe gran cantidad de mano de obra especialmente no calificada, por lo que ayuda a disminuir el desempleo en la ciudad y que personas no profesionales se integren en el PEA.

¹⁰ Cámara de la Construcción, Segundo Estudio de Mercado de Edificaciones Urbanas en la Ciudad de Quito, UIV, Pag. 5

El sector de la construcción ha tenido desde 1994 una tendencia creciente con excepción del año 1999 en que la crisis afectó a toda la economía del país, así se puede apreciar en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 2

CONTRIBUCIÓN DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCION AL PIB (Miles de dólares)

Antes de la dolarización

Año	PIB	Construcción
1994	18.572.835	584.363
1995	20.195.548	689.805
1996	21.267.868	902.694
1997	23.635.560	1.028.978
1998	23.255.136	1.271.272
1999	16.674.495	893.529
2000	15.933.666	1.126.869

Fuente: Información Estadística mensual
No.1848, 28/02/2006
Elab.: Propia

De la década de los noventa los años 1997 y 1998, son los años en los que el sector de la construcción tuvo un crecimiento importante debido a la asignación de recursos por parte del estado para la dotación de infraestructura nacional y vivienda

Sin embargo, aunque el sector de la construcción tenga una tendencia creciente, la situación de la vivienda a nivel nacional en los años noventa presenta una situación alarmante y en la ciudad de Quito específicamente fue igual que en el resto del país, “la superficie del área metropolitana de Quito que se desarrolló fuera del marco legal fue de aproximadamente 84.289 Has. sobre una superficie total de 421.448 Has(20%). El 45% de la población vive

en condiciones de pobreza, el 60% de los asentamientos marginales son ilegales y la cobertura de alcantarillado mantiene un déficit del 16.76%”¹¹.

En cuanto al sistema financiero también entró en crisis debido a las causas antes mencionadas situación que se reflejó en el aumento de las tasas de Interés tanto activas como pasivas, ya que, una de las políticas económicas para contener la crisis y evitar más devaluación de la moneda fue vender dólares a los inversionistas utilizando la reserva monetaria, lo que ocasionó una disminución de la liquidez y además, por el conflicto bélico hubo salida de capitales.

Debido a la crisis económica del país en la década de los noventa las familias quiteñas retrasaron su decisión de comprar vivienda y en algunos casos desistieron de comprarla, “después del conflicto bélico 5 de cada 10 familias desistieron de comprar vivienda”¹².

2.1.2. Después de la dolarización:

El Presidente Jamil Mahuad anunció su decisión de dolarizar la economía ecuatoriana el 9 de enero del 2000, anclando la divisa en 25.000 sucres. La dolarización de la economía se llevó a cabo en base a los siguientes criterios según el gobierno: mantener el precio del dólar fijo y estable, ubicar a nivel internacional las tasas de interés y reducir la inflación a niveles inferiores al

¹¹ Cámara de Construcción de Quito, Segundo Estudio de Mercado de Edificaciones Urbanas en la Ciudad de Quito, Pág. No.11

¹² IDEM

10%. Cabe mencionar que los días anteriores a la dolarización el dólar oscilaba a niveles alarmantes. En el siguiente cuadro No.3 se refleja como la cotización del dólar entre el 3 y 7 de enero aumentó de manera vertiginosa creando incertidumbre en todos los sectores de la economía:

Cuadro No. 3

COTIZACION DEL DÓLAR			
Suces-venta			
Ene-03-2000	Ene-04-2000	Ene-05-2000	Ene-06-2000
21.600	24.700	24.200	25.400

Fuente: www.bce.fin.ec

Elab. Propia

La dolarización de la economía fue bien recibida por las Cámaras, ya que, significaba un anclaje para la moneda nacional. “La reserva monetaria menos el oro físico dividido para la masa (sobre emitida) en suces daba un valor del 18.000 suces por cada dólar, es decir, que al imponer un margen adicional el Gobierno esperaba estabilizar la moneda que en los últimos días se había vuelto casi insostenible”¹³.

Sin embargo, algunos funcionarios del gobierno entre ellos el Directorio del Banco Central estaban en desacuerdo en la dolarizar la economía, pero

¹³ DIARIO EL HOY, 12/01/2000

quienes vieron con beneplácito dicha decisión como mencionamos fueron las Cámaras, los banqueros y algunos sectores políticos. “El Director Ejecutivo, de la Sociedad Agropecuaria Ecuatoriana Pablo Rizzo aseguró que al 65% del sector productivo se le venció una deuda de 32.000 millones de dólares y también el acceso a créditos”¹⁴. Por tanto, el dolarizar la economía implicaba ganar en dólares, endeudarse en dólares y pagar en dólares, ya que, los agentes económicos se endeudaban en dólares y ganaban en sucres producto de su actividad productiva.

Pero la dolarización de la economía se llevó a cabo en un clima de incertidumbre y una total falta de confianza del sector financiero nacional tanto dentro como fuera del país. Así también las protestas populares fueron incrementándose frente a un total descrédito del sistema político y jurídico del país.

En la actualidad resulta difícil para cualquier agente económico planificar a mediano y largo plazo por la falta de seguridad jurídica, estabilidad económica y política, ya que, ha aumentado la propensión a consumir antes que la propensión al ahorro.

Las familias y las empresas ahorran en el mediano y largo plazo confiando en que su dinero crecerá en términos reales y el incentivo más inmediato es una tasa de interés atractiva y una confianza en el sistema financiero, por lo que los bancos deberían manejar con prudencia sus activos para garantizar la

¹⁴ Diario el HOY, 12/01/2000

devolución de su dinero a los depositantes para que éstos a su vez se arriesguen a depositar en el largo plazo su dinero.

La dolarización ha logrado estabilidad macroeconómica, ha permitido al sistema financiero reducir niveles de incertidumbre que existieron en años pasados , sin embargo, el efecto de la dolarización en la economía impone importantes restricciones a la gestión de la política económica y en particular al funcionamiento de la intermediación financiera que tiene al crédito como uno de sus principales componentes.

Las condiciones financieras son más duras, “solo el 20% del crédito colocado, es crédito a largo plazo, existe una escasa especialización en crédito hipotecario y una ausencia total de interés por financiar programas de vivienda popular”¹⁵.

Con la dolarización el sector de la construcción cobró más impulso, el estado continuo con la asignación de recursos para la ejecución de obras de infraestructura y vivienda, lo cual incidió directamente en la dinámica del sector y en la demanda de mano de obra. “El problema que tiene este sector es que no cuenta con crédito de largo plazo, lo que ha inducido a que los constructores asuman el rol de promotores inmobiliarios otorgando crédito directo a sus clientes”¹⁶ .

¹⁵ Crédito hipotecario para Vivienda en el Ecuador, Apuntes de Economía No.34, Pág. No.2

¹⁶ Crédito Hipotecario para Vivienda en el Ecuador, Apuntes de Economía no.34, Pág. No.9

La tendencia creciente que ha tenido el sector de la construcción se lo puede apreciar en el siguiente cuadro No.4, donde se puede apreciar que desde el año 2002 el sector de la construcción y su participación en el PIB ha sido importante, y como hemos mencionado anteriormente es un sector dinámico que puede impulsar a su vez a otros sectores como es el caso de las actividades inmobiliarias que también tienen una participación importante dentro del PIB.

Cuadro No.4

CONTRIBUCIÓN DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCION AL PIB

(Miles de dólares)

Después de la dolarización

	Año	PIB	Construcción
	2000	15.933.666	1.126.869
*	2001(p)	21.024.085	1.501.835
	2002(p)	24.310.944	1.914.248
	2003(p)	27.200.959	2.066.037
	2004(p)	30.281.504	2.252.217
**	2005(prev)	33.062.171	2.306.041

*: Provisional

**: Previsión

Fuente: Información Estadística No.1848, BCE

Elab.: Propia

2.1.3 Entorno Macroeconómico del Ecuador:

La oferta de crédito hipotecario, las unidades que los constructores pueden y la capacidad de pago de lo clientes dependen del entorno macroeconómico del país, de su estabilidad política y de su seguridad jurídica.

La situación económica del país continuará beneficiándose de la estabilidad de precios provenientes del sistema cambiario adoptado en 2000, es decir de la dolarización. En consecuencia la productividad será el objetivo principal para alcanzar mayores niveles de bienestar. Al decir de algunos analistas de la Superintendencia de Bancos un nuevo esquema productivo debe depender cada vez más de hechos esperados y no de factores especulativos, por lo que, la eficiencia pasa a constituir el objetivo determinante de la producción de bienes y servicios.

Así como sucede en la economía real en el sector financiero la búsqueda de la eficiencia es primordial para enfrentar la competencia y para continuar creciendo.

Los factores exógenos al sector, no se espera que cambien sino muy poco de lo esperado. “La banca ya está sintiendo la baja en la tasa de interés doméstica mientras que las tasas en el exterior suben por la acción del Federal Reserve”¹⁷. La modificación de las tasas de interés internacionales y las nacionales muestran una clara tendencia distinta. El mercado interno de capitales aún incipiente, no constituye un mercado competitivo para el sector y peor aún un medio o canal de financiamiento adicional.

La política económica macro continuará manteniendo superávit fiscales y la balanza de pagos utilizando sus ajustes automáticos. Las remesas de los

¹⁷ LA ECONOMIA ECUATORIANA EN EL 2005, Dr. Rodrigo Espinosa, Director Nacional de Estudios de la Superintendencia. De Bancos

emigrantes continuaran ingresando en volúmenes que los convierten en la segunda fuente de recursos externos. La producción exportable debe ser cada vez más productiva y el flujo de financiamiento externo más asequible por la reducción del riesgo país.

Sin embargo, la deficiente seguridad jurídica continúa siendo un factor clave que frena el desarrollo del sector. En este campo hay camino que recorrer.

Respecto al desarrollo de la economía en el “2005 el PIB tuvo una tasa de crecimiento del 3.33 por ciento, las exportaciones aumentaron en un 27.29 por ciento con respecto al año 2004”¹⁸ y la proyección del nivel de consumo total muestra un alza del 2.5 %.

La balanza de pagos, hoy con ajuste automático, muestra la presencia fundamental de las remesas de emigrantes que constituyen la segunda fuente de ingresos en divisas al país. Se esperaron para el año 2005 remesas parecidas al año 2004 que fueron de “1.604 millones de dólares”¹⁹. Cabe mencionar que gran parte de estos recursos sirven para desarrollar negocios micro empresariales a través de gastos iniciales de consumo o de inversión.

La inflación fue en el 2005 fue del 4,36²⁰ por ciento anual y si comparamos con la tasa de inflación en Estados Unidos que fue del 3,39%²¹, observamos que existe similitud con los precios internacionales. Es posible que la desocupación

¹⁸ INFORMACION ESTADISTICA MENSUAL, No.1848, BCE

¹⁹ IDEM

²⁰ INEC, información otorgada por el departamento de estudios del INEC

²¹ Información Estadística mensual, No.1848, BCE

de alrededor de 11%²² al finalizar 2005 baje por el aumento de negocios micro empresariales.

2.2. Actores que intervienen en el otorgamiento de crédito hipotecario

2.2.1. Bancos e instituciones financieras:

Los bancos que forman parte del sistema financiero son un pilar importante en la dinamización del sector de la construcción, ya que, actúan como proveedores de los recursos tanto para los constructores para que puedan ejecutar los proyectos de infraestructura como para los clientes que a su vez compran los bienes inmuebles que ofrecen los constructores.

Sin embargo a raíz de la crisis bancaria de 1999 que devino en la dolarización de la economía debido a la quiebra generalizada de los mismos ocasionada por banqueros que se concedían préstamos vinculados y obtenían préstamos subordinados, los bancos han perdido credibilidad en su papel de intermediarios.

El sistema financiero ecuatoriano, está constituido por 25 bancos privados (Ver Anexo No.1), 40 cooperativas (Ver anexo No.2), 7 mutualistas (Ver anexo No.3) y 15 sociedades financieras (Ver Anexo No. 4).

²² INEC, información otorgada por el departamento de

Cabe mencionar, que existe un predominio de la banca privada en cuanto al volumen de crédito otorgado para la vivienda, a diciembre del año 2005, según la Superintendencia de Bancos éste ascendía a US\$ 610.134.000, seguido de las mutualistas con US\$ 150.443.000 (Ver Anexo No.5) y finalmente las sociedades financieras y las cooperativas el volumen de crédito otorgado para vivienda es de US\$ 107.299.000. Se evidencia también un incremento de la tasa de crecimiento del 28,40% del crédito hipotecario otorgado por todo el sistema financiero ecuatoriano en el diciembre 2005 con respecto a diciembre del 2004, lo que significa que hay mayor movilidad de recursos (captaciones y colocaciones) para la adquisición de bienes inmuebles, debido a una relativa estabilidad de la economía después de la dolarización.

En esta investigación se ha hecho un estimado del volumen de crédito hipotecario para el cantón Quito, ya que, la Superintendencia de Bancos no procesa información por tipo de crédito y a la vez por cantón. Como se puede apreciar en el anexo No.1 existe una concentración del crédito hipotecario para el cantón Quito a diciembre del 2004 existe un saldo estimado de US\$ 150.894.000 y para diciembre del 2005 correspondió al valor de US\$ 198.015.000, lo que significó un incremento del 31,23%, pero sin duda bancos como el Pacífico, Produbanco y sobretodo el Pichincha son las instituciones financieras que más crédito hipotecario ofrecen a sus clientes en las condiciones actuales.

Como se puede ver en el anexo No.1 también existe una concentración del crédito hipotecario a nivel del cantón Quito, ya que un 32% del volumen del

crédito hipotecario que ofrecen a nivel nacional los bancos privados se ofrecen en el cantón Quito.

El sistema financiero nacional también concede créditos comerciales, de consumo y para la microempresa. La asignación eficiente de recursos captados del público debe apoyar las actividades productivas, es decir, financiar proyectos seguros y rentables pero dentro de un clima económico favorable que promueva la demanda del crédito por parte de los diversos agentes.

2.2.2. Constructores:

Los constructores están agrupados en torno a la Cámara de Constructores de Quito, cuyos esfuerzos en los últimos años ha sido el desarrollo del sector de la construcción, para la ejecución eficiente, rápida y moderna de las redes de infraestructura económica y social no solo de Quito sino también del país. (Ver Anexo No.6).

Lo que pretende la Cámara de la Construcción es convertir a este sector en motor del desarrollo del país, ya que tiene un efecto multiplicador en la economía. El sector de la construcción está conformado por las empresas constructoras, los constructores, consultores, trabajadores directos, empresas inmobiliarias y empresas públicas que las mencionaremos en la parte de Estado de este capítulo (las empresas públicas actúan como planificador, ejecutor, controlador y regulador del sector de la construcción).

Cabe anotar que los constructores representan el sector privado, y el estado es quien contrata los servicios de éste para la ejecución de proyectos de infraestructura, los cuales pasan por determinadas fases, las cuales citaremos a continuación:

- 1.- Estudios de prefactibilidad y factibilidad (consultoría)
- 2.- Diseño o ingeniería del proyecto (consultoría)
- 3.- Proceso Contractual (adjudicación)
- 4.- Ejecución de Proyecto (construcción)
- 5.- Control (fiscalización)
- 6.- Entrega, operación y mantenimiento (evaluación)

Según la *Cámara de Constructores de Quito en el desarrollo de plan estratégico del sector de la construcción del año 2000* puntualiza que :la politización, el clientelismo, la mala asignación de los recursos, las decisiones discrecionales y centralizadas, los estudios mal elaborados, las normas y especificaciones permisivas, el incremento de los costos, el incumplimiento de plazos y calidad, la mano de obra no calificada, el uso de materiales fuera de la norma, la falta de gestión, la carencia de evaluación y control de los contratos y sobretodo la corrupción hace que los proyectos no sean correctamente ejecutados con los plazos y costos previstos.

A continuación presentamos un breve análisis de la situación del mercado de vivienda en el Distrito Metropolitano de Quito.

2.2.2.1 Análisis del mercado inmobiliario:

2.2.2.1.1 Oferta en unidades de bienes inmobiliarios.

A raíz de la dolarización en los últimos cinco años en determinadas zonas de la ciudad de Quito se están produciendo cambios en la oferta inmobiliaria de la ciudad, producidos a su vez por los cambios en el comportamiento de los compradores potenciales. Hoy en día existe una alta competencia en el sector de bienes raíces, lo que ha llevado a la conquista de las preferencias de los demandantes de vivienda.

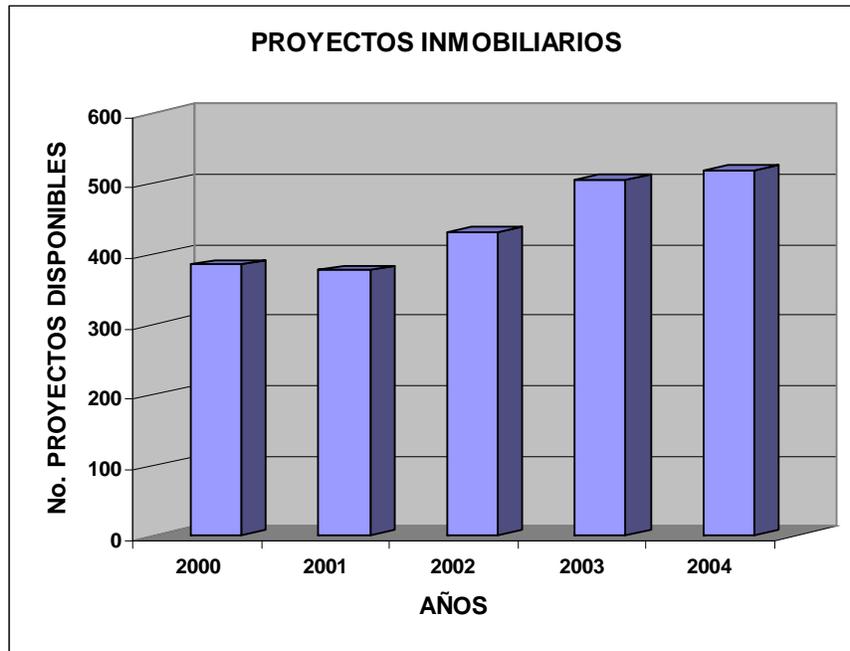
Los estudios y análisis de la oferta que se han realizado últimamente permiten identificar cuales son los cambios que se han producido en la orientación de la oferta, lo cual es beneficioso para el sector de la construcción, ya que, le permite aprovechar las oportunidades del mercado o prever problemas de sobreoferta para determinados estratos sociales de la población.

El sector de la construcción experimentó un importante crecimiento “a partir de 1995 y ha logrado consolidar un crecimiento importante después del cambio de siglo”²³. Esto se refleja en algunos indicadores como son: Número de proyectos inmobiliarios, número de unidades disponibles para la venta, precio promedio de venta y precio promedio de metro cuadrado.

2.2.2.1.2 Número de proyectos inmobiliarios: Ver Gráfico No.2

²³ EL PORTAL INMOBILIARIO-ECUADOR, Impacto del crecimiento de las zonas en la ciudad de Quito, Pags. No.9

GRAFICO No.2

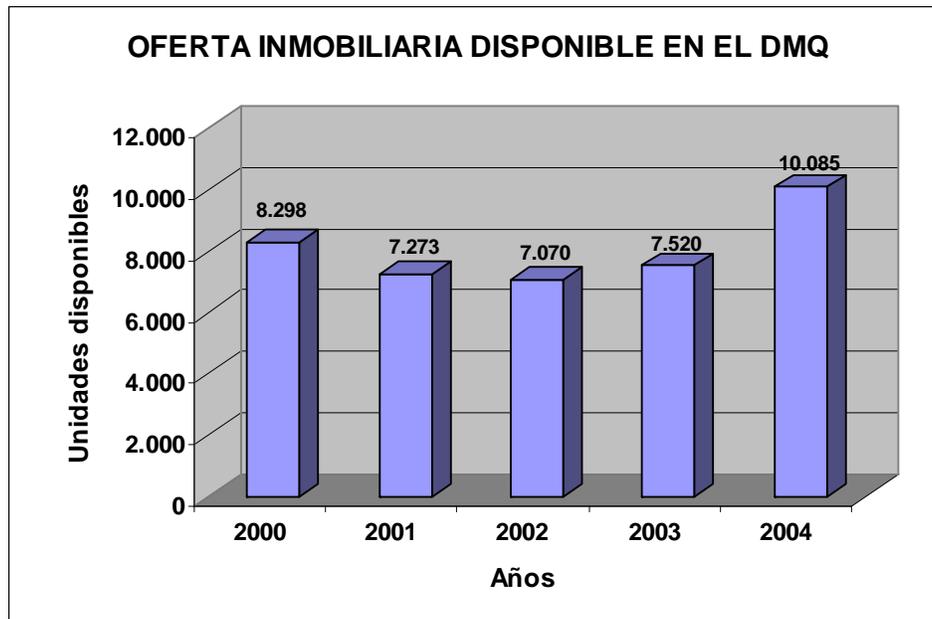


Elab.: Gridcon Consultores

Como se puede apreciar en el Gráfico No. 2 en el año 2000 hubo una oferta de 385 proyectos inmobiliarios, lo cual ha tenido un crecimiento relativamente sostenido, ya que en el año 2004 hubo una oferta de 520 proyectos inmobiliarios, es decir, en cinco años la oferta se ha incrementado en 35%, esto se explica por el ingreso de nuevos constructores. Hay un mayor número de constructores y mayor competencia pero ofrecen menor número de unidades por proyecto.

2.2.2.1.3 Oferta inmobiliaria disponible: (Ver gráfico No.3)

GRAFICO No.3



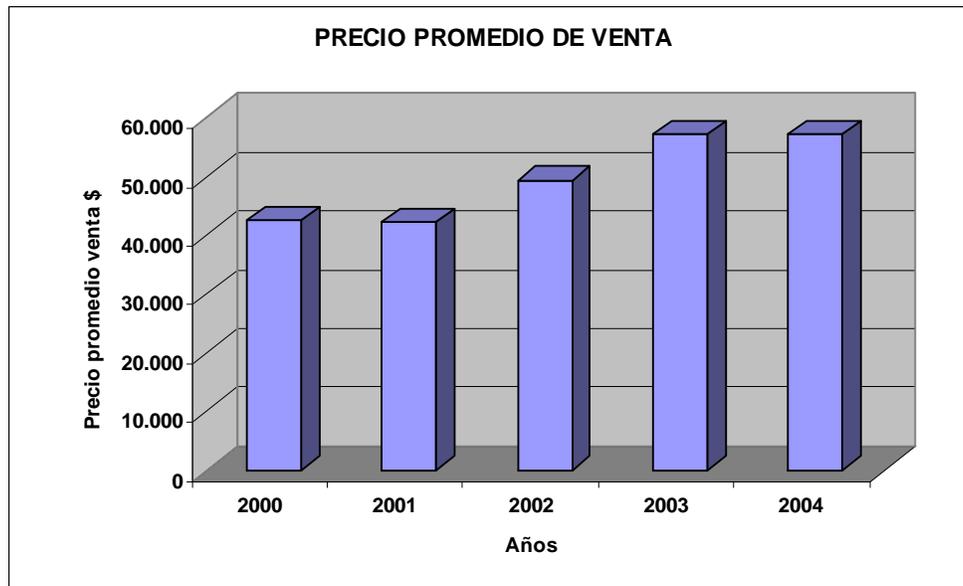
Elab.: Gridcon Consultores

Como se puede apreciar en el gráfico No.3 en el año 2000 hubo una oferta de bienes inmuebles de 8.298 unidades y para los años subsiguientes 2001, 2002 y 2003, la tasa de crecimiento fue negativa del orden del 9.37%, para repuntar nuevamente en el año 2004 con una tasa de crecimiento del 34% con respecto al año 2003 y del 21.5% con respecto al año 2000.

Cabe mencionar que la demanda potencial calificada de los hogares que están dispuestos a comprar a crédito son 19.000 familias y la oferta en el año 2004 fue de 10.085 unidades, esto significa que la oferta cubre el 53% del mercado.

2.2.2.1.4. Precio promedio de venta: Ver gráfico No.4

GRAFICO No.4



Elab.: Gridcon Consultores

Al haber mayor número de oferentes en el mercado, mayor es la competencia para captar compradores, el “precio promedio total de la oferta disponible para la ciudad de Quito se ha estancado en los años 2003 y 2004 en alrededor de los US \$57.000,00”²⁴.

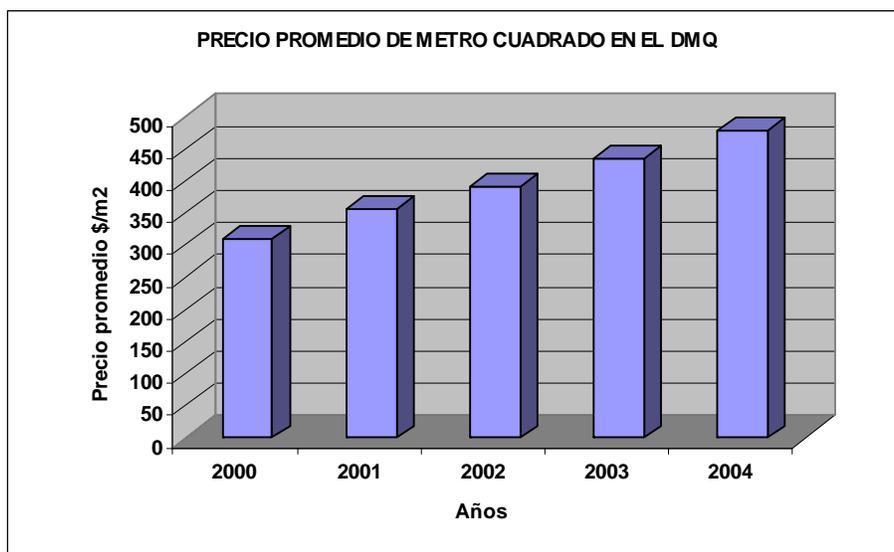
Como podemos apreciar en el gráfico No. 4 el precio promedio de un bien inmueble en el año 2000 fue de US\$ 42.545,00 situación que se mantuvo hasta el año 2001, sin embargo, para el año 2002 la tasa de crecimiento con respecto al año 2001 fue de 16.93%, encareciendo el precio final del bien inmueble, situación que no ha cambiando en los años 2003 y 2004.

²⁴ GRIDCON CONSULTORES, Econ., Gamboa Ernesto, septiembre 2005

Si tomamos en cuenta que el monto máximo que ofrece el IESS como crédito hipotecario que son US\$30.000,00, el comprador debe tener como mínimo US\$17, 000,00 para adquirir un bien cuyo precio promedio US\$57.000,00.

2.2.2.1.5 Precio promedio de metro cuadrado en el Distrito Metropolitano de Quito.- Ver gráfico No.5

GRAFICO No.5



Elab.: Gridcon Consultores

El incremento del precio promedio de la vivienda implica también un incremento en el metro cuadrado de construcción en el año 2000 el metro de construcción valía en promedio US\$ 309,00, en el año 2004 el precio de construcción es de US\$ 479,00, es decir existe una tasa de crecimiento del 55% del 2004 en relación al año 2000. Desde el año 2000 hasta el año 2004 la tendencia ha sido un aumento paulatino del metro cuadrado de construcción, por lo que una de las tendencias es bajar el tamaño de la vivienda para contrarrestar el efecto de aumento de los precios promedio del metro cuadrado. Al bajar el tamaño

de la vivienda, baja también el material utilizado para la construcción, ya que se necesita menos materiales, suministros y tiempo.

2.2.2.1.6 Oferta de vivienda según la ubicación geográfica y precio:

Para realizar el análisis de la oferta inmobiliaria según la ubicación geográfica, proyectos, unidades disponibles y precio promedio metro cuadrado, se debe tener presente la delimitación geográfica que la Cámara de Constructores de Quito realiza para sus estudios de mercado. Cuya delimitación del Distrito Metropolitano es como se puede apreciar en el cuadro No.5

Al analizar las zonas en el contexto de la ciudad se observa que la “zona norte de Quito se consolida como la de mayor preferencia para los constructores y allí se concentra el 53% de los proyectos inmobiliarios de la ciudad, como

CUADRO No.5

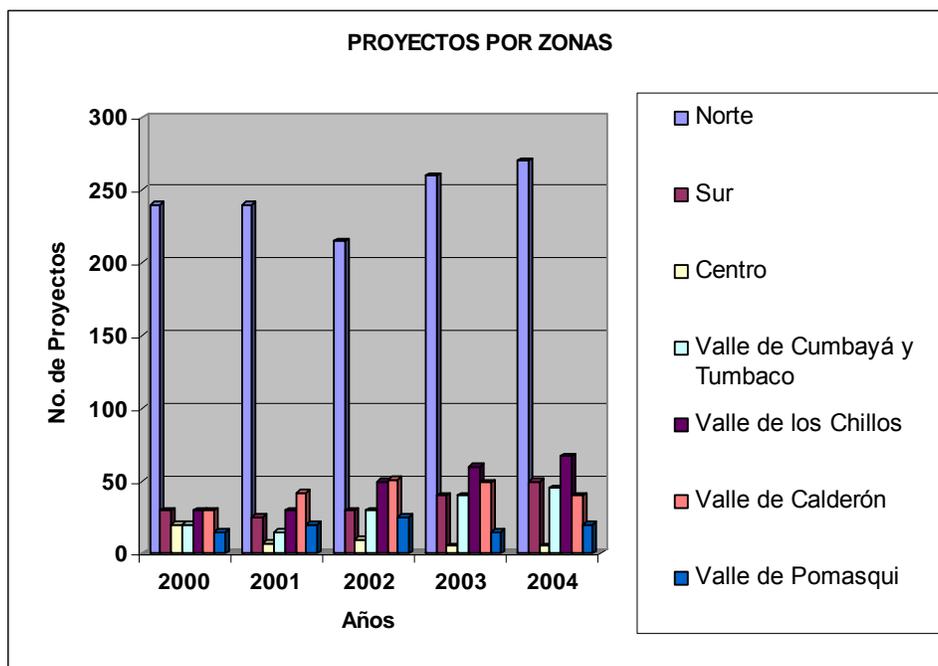
SECTOR DE LA CIUDAD	ZONAS ESTABLECIDAS
Norte	Cotocollao
	Kennedy
	Bosque
	Batán
Centro	Centro
Sur	Solanda
	Camal
	Guamaní
Valles	Tumbaco
	Los Chillos
	Mitad del Mundo

**Elab. Departamento Técnico
Cámara de Constructores de Quito**

también ha aumentado la disponibilidad de vivienda en los valles de Cumbayá-Tumbaco y los Chillos²⁵.

Como se puede observar en el gráfico No.6. la tendencia de los constructores de construir en el Norte del Distrito Metropolitano de Quito no ha cambiado desde el año 2000, mientras que el 47% de los proyectos inmobiliarios se reparten entre las demás zonas sur, centro, valle de Cumbayá-Tumbaco, Valle de los Chillos, Valle de Calderón y Valle de Pomasqui.

GRAFICO No.6



Elab. Gridcon Consultores

En el año 2000, el 47% de los proyectos inmobiliarios que se realizaron en las zonas del DMQ (exceptuando la zona Norte), se iniciaban en el Sur y en los

²⁵ EL PORTAL INMOBILIARIO-ECUADOR, Impacto del crecimiento de las zonas en la ciudad de Quito, Pag. No.10

valles de los Chillos, y en el valle de Calderón. Para el año 2001 los proyectos aumentaron aún más en las zonas de Calderón y los Chillos, declinando la zona sur y sobretodo la zona del centro y del valle de Cumbayá.

Sin embargo para el año 2002, hay un cambio en el aumento de los proyectos inmobiliarios para el valle de Cumbayá, debido a la infraestructura que se levantó en este valle como: bancos, centros comerciales, dotación de servicios agua, luz, teléfono y alcantarillado y centros de enseñanza.

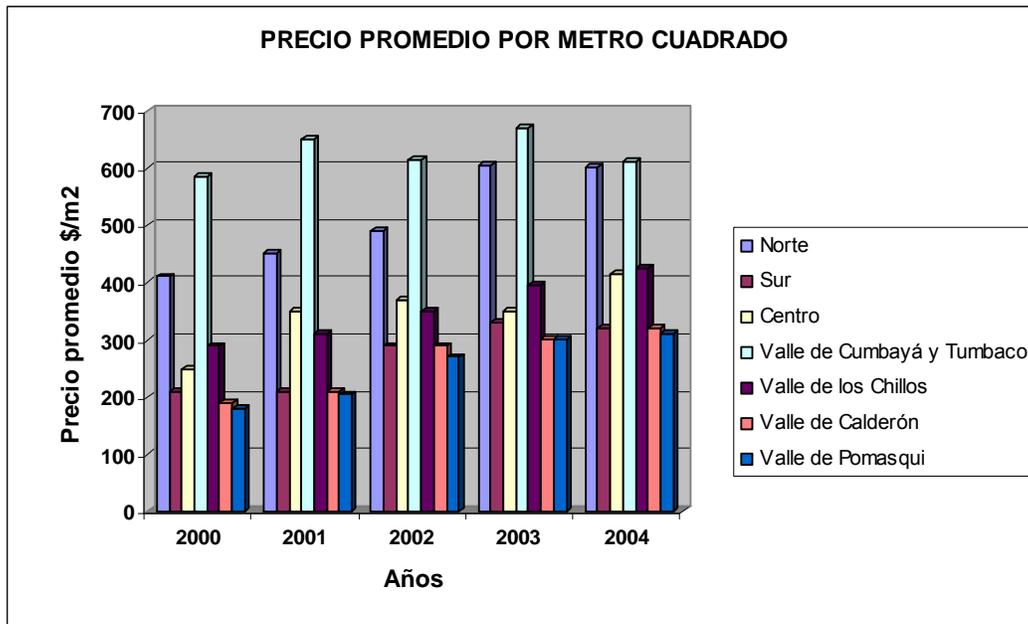
Pero el elemento vital porque los constructores han comenzado a invertir en este sector es porque ofrecieron la opción de casa con terreno y libre de contaminación y tráfico. La gente más pudiente del norte emigró hacia Cumbayá en busca de casa con terreno, ya que, en Quito, tomó auge la construcción vertical (edificios de departamentos).

El 53% de proyectos de construcción que se originan en el Norte de Quito es básicamente edificios de departamentos, que implica para los constructores vender más unidades a menor precio y mayor utilización del terreno.

En cuanto al precio promedio por metro cuadrado de construcción se puede apreciar en el gráfico No.7 que el precio por metro cuadrado desde el año 2000 ha sido alto en el valle de Cumbayá, seguido del Norte de Quito, sin embargo el precio promedio del metro cuadrado de una construcción en el Norte de Quito ha crecido paulatinamente, hasta que el año 2004 el precio promedio de metro

cuadrado tanto en el norte de Quito como en el valle de Cumbayá – Tumbaco, están casi iguales alrededor de US\$ 600,00.

GRAFICO No.7



Elab. : Gridcom Consultores

En el año 2000 era relativamente conveniente adquirir propiedades en el valle de los Chillos, en el centro y en el sur de Quito, debido a que el precio por metro cuadrado estaba en un rango de US\$ 200,00 a US\$ 300,00, situación que comienza a cambiar desde el año 2002, ya que, el metro cuadrado en el valle de los Chillos y en el centro pasan a otra escala de precios de US\$ 300,00 a US\$ 400,00, en cambio, las zonas del sur, valle de Calderón y valle de Pomasqui, el precio promedio por metro cuadrado de construcción se sitúa alrededor de US\$ 300,00 y se ha mantenido desde el 2002.

Cabe anotar que los proyectos inmobiliarios en el norte de Quito son básicamente edificios de departamentos, cuyo metro cuadrado de construcción es alto en comparación con el de otras zonas del DMQ, que ofrecen casas a menor precio el metro cuadrado de construcción, esto se explica porque, desde el primer Plan Regulador del Municipio de Quito que surgió en 1942, se pretendía “ revalorizar zonas de esperanza mercantil, dirigiendo el crecimiento de la ciudad hacia el norte, articulando un modelo jerárquico, especulativo y segregativo del desarrollo urbano ”²⁶.

Este modelo de desarrollo urbano fue ayudado por el sector inmobiliario que ha intervenido e interviene hasta la actualidad con sus urbanizaciones caracterizadas por grandes inversiones por buscar la mejor ubicación dentro de la ciudad, fabricando barrios residenciales, privilegiados que cuentan con todos los servicios y con gran accesibilidad, donde el precio del suelo es el más alto de la ciudad.

Dicho de otra manera, el sector inmobiliario ha transformado el paisaje urbano con la implantación de edificios modernos (dirigido para el sector financiero), centros comerciales y edificios de uso múltiple. Los barrios más representativos de este modelo de desarrollo urbano son: El Batán, Quito Tennis, El Condado, el Bosque, Campo Alegre, Iñaquito, etc.

Para los años 2003 y 2004 ha continuado incrementándose los proyectos inmobiliarios en el Sur de Quito y los valles de Cumbayá y los Chillos,

²⁶ MERCADO DEL SUELO EN QUITO, Municipio del Distrito metropolitano de Quito, Pág., No.9

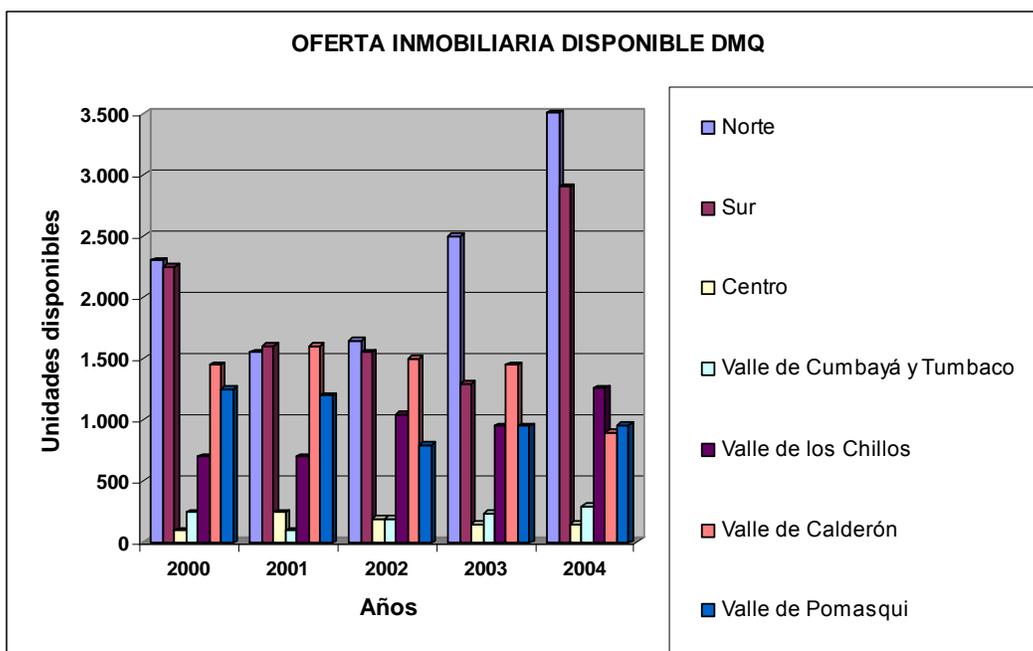
perdiendo dinamismo el valle de Calderón, Pomasqui y sobretodo el centro. En el centro se explica que casi ya no existan proyectos inmobiliarios para vivienda por el agotamiento del suelo urbano, ya que, el Municipio conjuntamente con la empresa privada interviene en proyectos de rescate del centro histórico para atraer al turismo tanto interno como externo.

2.2.2.1.7 Oferta inmobiliaria disponible por zonas:

En cuanto a la oferta inmobiliaria disponible, podemos observar en el gráfico No.8 que en el año 2000, que en el norte como en el Sur de Quito, la oferta estaba alrededor de 2.250 unidades, seguidas del valle de Calderón y Pomasqui que tenían una oferta entre 1.000 y 1.500 unidades disponibles.

Para el año 2001 y 2002, se observa que se contrajo la oferta inmobiliaria, debido a los cambios que se dieron en el sector de la construcción y en el mercado de vivienda, sin embargo, esta tendencia comienza a cambiar para el año 2003, donde se evidencia que el norte de Quito la unidades ofrecidas son caso de 2500 unidades, seguidas valle de Calderón, el sur, Pomasqui y los Chillos, quedando el centro y el valle de Cumbayá con una oferta inmobiliaria de alrededor de 250 unidades cada zona.

GRAFICO No.8



Elab. : Consultores Gridcon

Si bien los proyectos inmobiliarios en el año 2003 aumentaron en el valle de Cumbayá, esto no significa que a mayor número de proyectos, mayor número de unidades disponibles, ya que, muchos de los proyectos que se desarrollan son de pequeños constructores. Pero para el año 2004, esta situación cambió drásticamente, ya que, en el norte existió una oferta de casi 3.500 unidades, seguida del sur que tuvo una oferta de alrededor de 3.000 unidades, y el valle de los Chillos de alrededor de 1.250 unidades, mientras que las demás zonas, Cumbayá, centro, Calderón y Pomasqui ofrecen menos de 1.000 unidades cada zona.

Se debe tener en cuenta que en la zona de Norte de Quito, “se operan procesos de consolidación final donde el consumo de suelo es el más alto de la

ciudad, ya que, el 92% de su área se encuentra construida y en donde se aprecia, también una fuerte renovación urbana²⁷.

La renovación urbana viene asociada a una alta especialización del suelo, las edificaciones construidas y la movilidad residencial, familias que vienen de otras zonas de la ciudad que se asientan en el Norte y las familias del norte cambian su lugar de residencia a los valles cercanos de la ciudad.

De la zona norte las áreas vacantes ubicadas al occidente son socialmente más heterogéneas que las ubicadas al oriente de la zona. “En la zona del occidente se concentran seis barrios residenciales de alto valor y excelente ubicación: San Gabriel, Iñaquito Alto, Colinas del Pichincha, el Bosque, los terrenos se encuentran totalmente habilitados y sin duda son de carácter especulativo por su alta valorización²⁸.

El resto de áreas vacantes ubicadas en el flanco occidental se encuentran en terrenos deleznable, de altas pendientes, de difícil acceso, siendo el valor del metro cuadrado de terreno a bajo precio y escaso consumo.

En el flanco oriental de la zona norte las áreas vacantes son “socialmente más homogéneas, en su mayoría son barrios de prestigio, donde el suelo tiene alto valor comercial, son especulativos, cuentan con todos los servicios y altos precios del suelo²⁹”

²⁷ MERCADO DEL SUELO, Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, Pág. No.31

²⁸ MERCADO DEL SUELO EN QUITO, Municipio del DMQ, Pág. No.31

²⁹ MERCADO DEL SUELO EN QUITO, Municipio del DMQ, Pág., No.32

Las variaciones que se producen en el mercado obligan a los constructores a investigar continuamente como se producen los cambios en los gustos de las familias y como va evolucionando el crecimiento de la ciudad, por lo que el sector de la construcción por ser un sector dinámico de la economía debe conjuntamente con el sector financiero y el Estado promover políticas de acceso a la vivienda con mejores plazos y tasas de interés.

2.2.3 Clientes:

Los clientes vienen a ser la población urbana del Distrito Metropolitano de Quito, que constituyen la demanda potencial, más no la demanda efectiva.(observar cuadro No.6)

El censo de “1990 según el INEC registro una población total de 1.409.845 habitantes en el cantón Quito, la cual presentaba una alta concentración en la zona urbana, donde residía el 73% de la misma y en el área rural el 27%. Para el censo del 2001, el cantón Quito tenía una población de 1.839.853 y casi no cambio esta relación, ya que, el 72% de la población se concentraba en el área urbana y el 28% en el área rural”³⁰. La tasa de crecimiento anual fue del 2.42%. Cabe mencionar que la población del Distrito Metropolitano de Quito constituye el 77% en relación a la población total de la provincia de Pichincha.

³⁰ INEC, provincia de Pichincha, Censo Nacional de Población y Vivienda 2001, julio 2002, Pág. No.1

En el Distrito Metropolitano de Quito en base a la información proporcionada por el INEC se estima que existen 367.970 hogares que son el mercado potencial para la adquisición de vivienda. Esta cifra se calcula en base al censo del 2001 y las cifras mencionadas anteriormente.

La demanda potencial -según el grupo GRIDCON en su estudio de Variables, Magnitud y Composición de la Demanda en San Francisco de Quito en su publicación realizada en abril/2001 estimó en base a encuestas realizadas y a su sistema de información inmobiliaria Dinámica SiiD- es de un 43.21% de los hogares ,es decir, alrededor de 159.000 hogares.

Este 43.21% es la demanda potencial y representa a los hogares que tienen la intención de comprar en el período de hasta tres años y se calcula que un 16.6% de la demanda potencial es la demanda potencial calificada para la adquisición de vivienda. El 16.6% representa a 26.394 hogares que reúnen las condiciones económicas para adquirir la vivienda en un período de tres años.

De acuerdo al nivel socioeconómico de los hogares el nivel alto tiene intención de compra para el primer año, el nivel medio alto manifiesta su intención de compra para el segundo año y el nivel bajo para el tercer año.

En los niveles socioeconómicos la intención de adquirir al contado es mayor en los niveles altos y decrece a medida que disminuye el nivel.

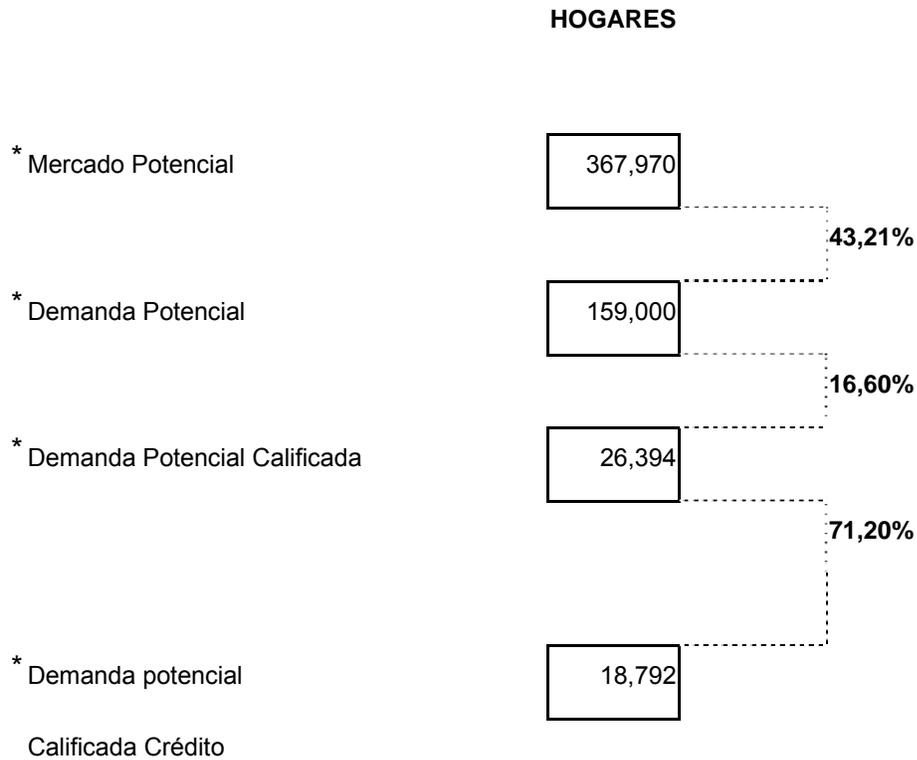
De los 26.394 hogares mencionados anteriormente nos interesa separar para fines de análisis los hogares que están en posibilidad de comprar la vivienda al contado y a crédito. Según el grupo GRIDCON el 28.8% de los hogares compran al contado y el 71.2% de familias de la ciudad del Distrito Metropolitano de Quito compran a crédito, adicionalmente tienen la entrada y disponen de la cuota mensual fijada por las instituciones financieras (que no excede del 30% de los ingresos familiares totales), por tanto, 18.792 hogares están en la posibilidad de comprar a crédito un bien inmueble

Sin embargo, cabe anotar que lo que se pretende es ampliar la demanda potencial calificada, ya que, como se observa la demanda potencial es muy extensa en el Distrito Metropolitano de Quito, pero para ello el Estado debe mediante políticas de estado y recursos solucionar el déficit habitacional de los sectores de menores ingresos que no pueden acceder a créditos hipotecarios otorgados por las instituciones privadas del país.

Al ampliar la demanda potencial calificada, se logrará reducir el déficit habitacional, generar fuentes de empleo, dinamizar el sector de la construcción a través de la inversión tanto pública como privada, mejorar la intermediación inmobiliaria (compra y venta de bienes inmuebles) y sobretodo hacer que el sector financiero cumpla con su rol principal que es servir de intermediario de capitales para que estos sean invertidos en actividades productivas.

Cuadro No.6

INDICES DE LA DEMANDA



Elab: CONSULTORES GRIDCON

FUENTE: INEC, CONSULTORES GRIDCON

2.2.4 Estado:

Como parte del estado se considera algunas instituciones como el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda MIDUVI. En el gobierno del Dr. Gustavo Noboa Bejarano se ejecutó el Sistema de Incentivos para Vivienda SIV, financiado con recursos del préstamo del Banco Interamericano de Desarrollo BID y ha incentivado la oferta para la vivienda, siendo el bono de la vivienda una parte de este sistema de incentivos para la vivienda, así según la *revista*

Ecuador Surge (órgano de difusión del MIDUVI) “en el año 2000, a nivel nacional, se entregaron US\$ 65.000.000,00 en bonos a 23.060 familias para la construcción o adquisición de vivienda y a 24.130 familias en el mejoramiento de su vivienda, los trabajadores de la construcción recibieron ingresos por US\$ 88.000.000,00, 22 instituciones financieras privadas y 12 instituciones auxiliares participan en el SIV”³¹.

El SIV está basado en un nuevo esquema de financiamiento de la vivienda de interés social, basado en: bonos para la vivienda, ahorros y pequeñas inversiones de las familias y el crédito de las instituciones financieras privadas. Este nuevo esquema de financiamiento trata de redefinir el papel del estado en la economía, ya que, mantiene para sí el papel de regulador, facilitador y canalizador de subsidios y deja al sector privado el papel de ejecutor y cofinanciador de los programas de vivienda social.

Como parte de esta reforma estructural del sector, el Banco Ecuatoriano de la Vivienda se ha transformado en un banco de segundo piso, de manera de hacer posible el crédito hipotecario de mediano y largo plazo otorgado por el sistema financiero privado.

El impacto social y económico de los programas de vivienda auspiciados por el gobierno nacional, se pone en evidencia en tres factores: la mejora del acceso a la vivienda para los grupos de menores ingresos; la movilización de recursos

³¹ Ecuador Surge, enero 2003, Pág. No.15

productivos hacia el sector de la construcción y la generación de puestos de trabajo.

El Banco Ecuatoriano de la Vivienda promueve la participación privada por medio de la Unidad de Refinanciamiento Habitacional, ya que, los constructores y promotores deben buscar el financiamiento de un banco a través de un préstamo de largo plazo. A su vez cualquier banco del sector financiero del país puede lograr que el BEV financie la cartera del constructor con un porcentaje de descuentos y conceda préstamos de largo plazo a los beneficiarios de la construcción.

El volumen de desembolsos inherente a las operaciones de segundo piso se ha incrementado de 0.9 a 18.7 millones de dólares, lo que ha permitido canalizar recursos para financiamiento de vivienda a través del Sistema Financiero, por un equivalente de 935 mil dólares mensuales³² según Ing. Jorge Cornejo Gerente General del BEV.

Según este informe, la promoción del mecanismo de redescuento realizada a través de las instituciones financieras privadas y el consecuente cambio de la estructura de la cartera del BEV permitió “generar soluciones habitacionales a nivel nacional de 4.494 unidades”³³.

En la provincia de Pichincha COVIPROV también ha intervenido en solucionar el déficit habitacional del Distrito Metropolitano especialmente y ha entregado

³² ECUADOR SURGE, Revista informativa, Pág. No.67

³³ IDEM

en su “primera etapa 2.767 viviendas en los programas: la Bretaña ubicada al sur de Quito, el Portón en Santo Domingo de los Colorados, Pueblo Blanco I y II en Calderón, Girasoles en Cayambe y Sumahuasi en Tabacundo”³⁴. Así como también “Prados de Quitumbe que es un programa de 586 viviendas en el sur de Quito, que se desarrolla en un área de 4.3 hectáreas”³⁵, siendo este un proyecto ambicioso ya que este sector es uno de los espacios de mayor expansión habitacional en la actualidad

Otra institución que es parte del estado es el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. El IESS en el “2004 estaba en capacidad de otorgar 360 millones de dólares en préstamos hipotecarios, ya que el IESS después de haberse sometido a varias regulaciones desde 1998 ha logrado recuperar las pensiones jubilares multiplicándose por 20 a raíz de la dolarización”³⁶. Pero el IESS aun arrastra deudas de Estado cuya cuantificación parece finalmente que se ha quedado fijada en “2.200 millones de dólares y según la constitución, el Estado debería haber empezado a pagarla en 1999 por un lapso de 10 años pero ha quedado sin ejecutarse”³⁷.

El IESS fue un depósito de pensiones. Al momento un millón de personas aportan al IESS, de los cuales 200 mil empleados son públicos. Cuatro dólares de cada diez que recibe el IESS corresponden al seguro de invalidez, vejez o muerte. Estos dineros que por su naturaleza no son de gasto inmediato forman parte de las reservas del Instituto.

³⁴ ECUADOR SURGE, revista informativa, Pág. No.70

³⁵ IDEM

³⁶ VISTAZO, No.866, sep/2003

³⁷ VISTAZO, No.866, sep/2003

Según la Ley de Seguridad Social estos fondos deberían ser invertidos en actividades productivas, la mitad en el sector público y la otra en el sector privado, por esta razón el IESS es el mejor inversionista del Estado a la hora de comprar deuda interna o bonos.

En el 2003 “ la cartera de inversiones del IESS ascendió a 1.700 millones de dólares de los cuales el 76% de estos fondos fueron invertidos en activos fijos, otorgamiento de préstamos quirografarios, bonos del estado y de compra de acciones en la bolsa de valores (aunque todavía no se ha concretado por la falta de oferta de acciones), el otro 24 % que son unos 400 millones de dólares son los que están depositados en el Banco Central como parte de la reserva monetaria de libre disposición y que respalda las obligaciones internacionales del país”³⁸ y es este sobrante el que se destinaría al otorgamiento de préstamos hipotecarios que el IESS no los ha concedido a los afiliados hace más de 20 años.

Sin embargo, hay que mencionar que solo el 70% de los afiliados pueden acceder a este tipo de préstamos, ya que, los afiliados con ingresos inferiores a 180 dólares no podrán acceder a los créditos hipotecarios (hasta buscar nuevas soluciones al respecto).

³⁸ VISTAZO, Revista No.866, sep/2003

Según el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social un millón de familias no tienen casa propia, y los 400 millones de dólares permiten financiar 26 mil casas con promedios de 15 mil dólares cada una.

Si tomamos en cuenta que la demanda potencial calificada en la ciudad de Quito, los préstamos hipotecarios alcanzan a cubrir la totalidad del déficit habitacional en el Distrito Metropolitano de Quito, dejando un margen muy pequeño para el resto del país

Si una persona tiene un salario de 180 dólares mensuales calificara para el préstamo mínimo de seis mil mientras que el máximo de 30 mil estará reservado a quienes ganan mil dólares o más.

Cabe mencionar que el IESS financia el 70% en la adquisición de vivienda y el 30% tendrá que estar financiado por el afiliado, de ahí que este podrá adquirir viviendas entre 10 mil y 40 mil dólares. El problema que aparece es para los afiliados con ingresos inferiores a los 180 dólares mensuales que en algunos casos no pueden financiar el 30% por lo que el Consejo Directivo del IESS lanzo dos opciones:

La primera es entregar al afiliado un crédito paralelo garantizado por sus fondos de reserva, el cual no afectaría su ingreso familiar por que no se sumaria a las cuotas mensuales de la vivienda.

La segunda opción es convertir a los afiliados en cuenta habientes del Banco Ecuatoriano de la Vivienda usando los mismos fondos de reserva y a su vez el BEV entregaría un bono de hasta 1800 dólares a través del programa Ahorros, Bono y Crédito de la Vivienda que mantiene este banco estatal.

Sin el financiamiento del 30% para la adquisición de vivienda ningún banco procesaría la solicitud de crédito hipotecario a afiliados que ganen menos de 250 dólares.

2.3. Análisis de la interacción entre los actores

El sector público es el vínculo entre el sector privado y el sector financiero, como mencionamos anteriormente el banco logra que el BEV financie a los constructores a través de préstamos de largo plazo, este vínculo que se creó en los años noventa es ventajoso por cuanto se traslada la actividad de la construcción de la vivienda al sector privado que está mejor preparado para asumirla y reduce los costos de administración, ya que según el Estudio de Mercado de Edificaciones Urbanas en la ciudad de Quito realizada por la Cámara de la Construcción de Quito la excesiva burocracia de las instituciones estatales representan el 60% del valor de una casa, en cambio para el constructor privado representa una utilidad neta del 15%.

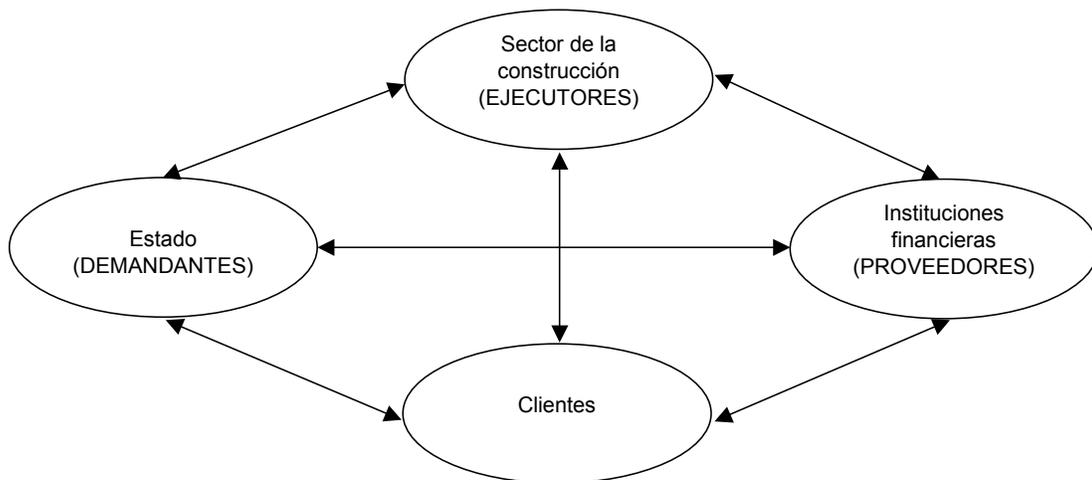
Pero a los clientes, estado, el sector de la construcción y los bancos e instituciones financieras hay que verlas como un todo donde cada parte se

beneficia de la otra y a su vez entre todas hace que el sistema funcione en beneficio y crecimiento del Distrito Metropolitano de Quito.

Sin embargo las relaciones que se puede dar entre cada parte del sistema son difíciles y complicadas debido al entorno económico, jurídico y político en el cual esta inmerso.

A continuación hacemos un diagrama del sector de la construcción visto como un sistema (ver el siguiente gráfico No.9).

Gráfico No.9



Elab.: Autora

2.3.1 El Sector de la Construcción y su relación con el Estado:

El sector de la construcción actúa como *ejecutor* a través de las empresas constructoras, los consultores, la mano de obra calificada y no calificada y las empresas inmobiliarias, el estado a su vez a través de sus instituciones

(MIDUVI, IESS, COVIPROV) es el *contratista*. El Estado demanda del sector de la construcción infraestructura social y económica, en este caso nos preocuparemos de la infraestructura social donde están los proyectos habitaciones para reducir el déficit de vivienda del DMQ.

2.3.2 El sector financiero y su relación con el sector de la construcción:

El sector financiero es quien *provee* de los recursos financieros necesarios para que el sector de la construcción pueda ejecutar los proyectos que demanda el Estado, canalizando los ahorros de los clientes (la población en general) hacia este sector. El sector financiero es el intermediario más importante, ya que, sin los recursos que este otorga al sistema no se puede activar el sector de la construcción por sí solo, debido al tamaño de la inversión que requieren las empresas constructoras.

El sector de la construcción promueve a su vez a otras empresas que están afines como son las proveedoras de materiales de construcción, y es innumerable la cantidad de materiales que se necesitan para armar casas por ejemplo: azulejos, parquet, inodoros, seguridad, alarmas contra incendios, zonas comunales, ventanas, puertas, acabados, etc.

2.3.3 El sector financiero y su relación con los clientes:

Como hemos dicho anteriormente el sector financiero es el intermediario más importante, ya que, canaliza los ahorros de los depositantes hacia actividades productivas en calidad de inversiones, y a su vez entrega a los clientes

servicios financieros bajo la forma de préstamos que en este caso son los hipotecarios para la adquisición de vivienda .

La ganancia para los bancos representa la diferencia entre la tasa de interés pasiva y la tasa de interés activa, por eso decimos que muchas de las veces los bancos tienen prácticas usureras, ya que, esa diferencia entre las tasas de interés activa y pasiva es tan grande, que realmente ha perjudicado no solo a los ahorristas sino también al aparato productivo, especulando con los capitales, otorgando créditos vinculados y obteniendo créditos subordinados.

2.3.4 El Estado y su relación con el sector financiero:

Como el estado actúa a través de sus leyes, disposiciones, reglamentos para que el sector financiero participe de manera ética en la economía, asumiendo a su vez su papel que según la orientación neoliberal es de planificador, controlador y regulador de la economía.

Sin embargo en la crisis bancaria de 1999, el estado fue el salvador del sistema financiero, ya que, inyectó recursos para que detener la quiebra de los bancos y a su vez se hizo cargo de bancos quebrados como fue el caso del Banco del Pacífico y del Filanbanco.

El estado es a su vez en base a estudios técnico elaborados por la Superintendencia de Bancos define el volumen de crédito que se puede conceder en la economía

2.3.5 El sector financiero y su relación con los clientes:

El sector financiero al recobrar los capitales que paga en este caso el sector de la construcción para financiar sus proyectos otorga servicios en calidad de préstamos a sus depositantes para adquirir el bien inmobiliario que el sector de la construcción a construido.

Pero en la actualidad es muy difícil adquirir un crédito hipotecario debido a los condicionantes exigidos por el banco para hacer uso de este servicio. A medida que disminuye el perfil socioeconómico del depositante es más difícil adquirir un préstamo hipotecario.

2.3.6 El estado y su relación con los clientes:

El estado es quien dicta las políticas de estado para la solución de los problemas de la población en este caso la solución del déficit habitacional y lo hace a través de las instituciones que ya hemos mencionado, la intención de las instituciones es ayudar a que los pobladores especialmente de escasos recursos tengan facilidad de acceder a préstamos para la adquisición de vivienda dejando al BEV y al IESS la relación con el sistema financiero a través de operaciones de redescuento o bonos de la vivienda entregados directamente al cliente.

El cliente en cambio también entrega recursos al estado a través de impuestos, por ejemplo, el impuesto al valor agregado, impuesto a los consumos especiales, impuesto predial y sobretodo el impuesto a la renta.

2.3.7 El cliente y su relación con el sector de la construcción:

La empresa privada es quien ofrece la infraestructura social a los clientes, ya que, no solo se trata de construir casas, sino también de que éstas tenga los servicios básicos necesarios acordes a las ordenanzas municipales: servicios de agua, luz y teléfono, alcantarillado.

La venta de bienes inmobiliarios puede ser directamente a través de la constructora o a su vez puede solicitar ayuda a las empresas inmobiliarias que son las especializadas en la venta a cambio de una comisión por la venta de cada casa, terreno o proyecto.

La ventaja de contratar empresas inmobiliarias es la *información* actualizada de los bienes inmobiliarios, de los proyectos que se están desarrollando, de las condiciones del sistema financiero y sobretodo del cliente. La desventaja es que las inmobiliarias que son realmente intermediarios encarecen el producto final ya que, su comisión es más alta que la que pagan la constructora a su propia fuerza de ventas.

La lógica de los clientes es invertir en bienes durables, ya que, la inversión en propiedades es mejor que otras inversiones y por el bajo riesgo que corren,

además si bien la casa va perdiendo valor a través del tiempo el terreno aumenta de precio.

Actualmente las constructoras tratan de vender en planos las casas o departamentos a menor precio que cuando la casa o departamento esté construido, siendo una forma de obtener recursos para no depender tanto del sistema financiero.

Otra forma que las constructoras han hecho para vender los conjuntos habitacionales de una manera más rápida es ofrecer directamente una línea de financiamiento al cliente ofreciendo plazos más cortos y tasas de interés más altas.

CAPITULO TRES

PROCESO CREDITICIO DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

En este capítulo se hará un análisis del proceso crediticio de las instituciones financieras, primero un lado, mediante un ejemplo visualizaremos el proceso interno de cada institución financiera para el otorgamiento del crédito hipotecario y segundo estudiaremos los parámetros que utilizan las instituciones financieras como son plazo, monto e interés para calificar al sujeto de crédito. Cabe anotar que en el inicio del capítulo tenemos que recurrir a la base legal dictada por la Superintendencia de Bancos que indica ciertos requisitos que deben cumplir las instituciones financieras para el otorgamiento del crédito y que son utilizados por este organismo para realizar el respectivo control y seguimiento.

3.1 Requisitos dictados por la Superintendencia de Bancos a las instituciones financieras

La Superintendencia de Bancos dicta por Ley requisitos mínimos que deben cumplir todas las instituciones financieras que otorgan créditos para realizar un determinado control y seguimiento de las operaciones crediticias. Los requisitos que pide la Superintendencia de Bancos se encuentran en el Anexo No.1, sección VII “Disposiciones Finales”, de la Codificación de Resoluciones.

Cabe mencionar que cada institución financiera tiene su propio proceso para la concesión de crédito hipotecario que depende de las políticas internas de cada banco.

Los requisitos antes mencionados son los que se detallan a continuación:

3.1.1 Expedientes de los clientes:

Según Anexo 1, de la Ley de la Superintendencia de Bancos “las instituciones financieras mantendrán expedientes individuales para cada uno de sus clientes de crédito, con la documentación e información suficiente para el adecuado manejo de la cartera y para respaldar el proceso de calificación y control de los activos de riesgo”³⁹.

3.1.2 Carpeta de Crédito:

La carpeta de crédito está integrada por la siguiente información

- Informe básico del cliente
- Ordenes de operación.
- Información financiera
- Aprobaciones de crédito
- Correspondencia
- Misceláneos

El informe básico del cliente debe ser llenado y debe mantenerse en forma actualizada para todos los créditos. “Suministra una información básica y

³⁹ Superintendencia de Bancos, Anexo 1, sección VII, “Disposiciones finales”, capítulo I, subtítulo II, título VII de la Codificación de Resoluciones

general sobre un negocio o una empresa sobre aspectos tales como: accionistas, capital social, administración, recursos físicos, actividad productiva, posicionamiento en el mercado, relación con proveedores e instituciones financieras y área geográfica”⁴⁰.

Las órdenes de operación en cambio son formularios, debidamente suscritos, mediante los cuales se instruye al departamento operativo para el procesamiento de las operaciones de crédito. “Las órdenes de operación contiene toda la información respecto al crédito, así como la garantía ofrecida, el nivel del crédito que se aprobó, visto bueno del departamento legal y la autorización para su procesamiento”⁴¹.

La información financiera se archiva junto con todos los documentos relacionados con la situación financiera del cliente.

Los documentos solicitados son el estado de situación financiera tanto del deudor como del garante para el caso de las personas naturales y cualquier otro documento que demuestre la actividad financiera tanto pasada, presente y futura del deudor.

La aprobación del crédito tiene que ver con los requisitos solicitados por la institución financiera para aprobar un crédito y son formularios “debidamente suscritos, que contienen el resumen de la propuesta de crédito con información

⁴⁰ Ídem

⁴¹ Superintendencia de Bancos, Anexo No.1, sección VII”Disposiciones finales”, órdenes de operación.

referente al destino del crédito, monto del riesgo, condiciones de plazo e intereses, nivel de endeudamiento, garantías, nivel de aprobación, revisión legal y desembolso de operación”⁴². Adicionalmente –dependiendo del caso– se adjuntará el memorando del crédito que contiene alguna condición especial en la que se otorga un crédito.

La correspondencia son comunicados que se archivan junto con el resto de la información del cliente y contienen avisos importantes que hayan recibido o enviado al cliente.

Los misceláneos tienen que ver con los avalúos que realiza la institución financiera del bien inmueble que el cliente está interesado en adquirir. En los avalúos se incluirán: “los informes relacionados con las garantías constituidas, los reportes periódicos de inspecciones a prendas e hipotecas, memorando de visita a los clientes, referencias bancarias, comerciales y personales, resumen de la información contenida en la carpeta de documentación legal”.⁴³

3.1.3 Carpeta legal y de garantía

Esta carpeta contiene documentación legal y se prepara para aquellos deudores que tengan garantías reales a favor de las instituciones financieras.

La información contenida en esta carpeta es la siguiente:

- Informes legales
- Fotocopias del Registro Único de Contribuyentes
- Escritura de constitución (personas jurídicas)

⁴² IDEM

⁴³ IDEM

- Copia de contratos de hipoteca o prenda constituidos a favor de la institución financiera
- Copia de los certificados de los registradores mercantiles y de la propiedad, sobre prendas e hipotecas, según se trate,
- Copia de pólizas de seguro y certificados de endoso de las mismas, para el caso de bienes hipotecados o preñados a favor de las instituciones financieras
- Copia de minutas y contratos de crédito a largo plazo y de operaciones concedidas mediante escritura pública
- Certificado de cumplimiento de obligaciones extendidos por al Superintendencia de Compañías (personas jurídicas)
- Autorizaciones especiales de la Superintendencia de Compañías (personas jurídicas).
- Documentación sobre garantías, esto incluye títulos, escrituras, facturas, contratos y en general cualquier documento que legalmente justifique la propiedad de los bienes dados en garantía a las instituciones financieras.

3.1.4 Manejo de los expedientes:

Todos los expedientes tienen el carácter de confidenciales “y por ningún motivo podrán ser retirados de las instituciones financieras, pero por alguna excepción que pudiera presentarse podrán ser presentados cuando los gerentes de sucursal lo autorice con memorando. Los oficinales de crédito, gerentes, abogados, gerentes de operación de la sucursales y de la matriz tienen acceso

a estos expedientes en sus respectivas jurisdicciones, debiendo dejar constancia del retiro con su firma o inicial”⁴⁴.

Los oficinales de crédito son los responsables de mantener actualizados los expedientes y el departamento legal es el responsable del manejo de las carpetas legales y de garantías.

3.2 Procesos y toma de decisiones crediticias:

Para desarrollar este tema lo haremos en base a un ejemplo práctico de un banco, que lo denominaremos XYZ.

El Banco XYZ, según el anexo No.7, se evidencia todo el proceso de concesión de un crédito hipotecario. Los pasos internos que determinan la concesión de un crédito hipotecario son los siguientes:

3.2.1 Oficial de crédito o jefe comercial:

El oficial de crédito, es un empleado del área comercial quien es la persona que hace frente con el cliente, recibe los documentos, recibe y revisa la documentación solicitada al cliente, solicita al perito realice el avalúo correspondiente y envía la documentación completa al oficial de cuenta. Posteriormente el oficial de crédito es quien revisa el acta de constatación, elabora el medio de aprobación del crédito y realiza la evaluación del riesgo, además de presentar y defender la solicitud ante el comité que aprueba los créditos hipotecarios.

⁴⁴ Superintendencia de Bancos, Anexo No.1, sección VII “Disposiciones finales”, capítulo I, subtítulo II, título VII de la Codificación de Resoluciones

3.2.2 El Perito

Es la persona encargada de realizar el avalúo comercial de los bienes inmuebles y entrega al oficial de crédito el resultado por escrito del avalúo realizado para completar la carpeta del cliente.

3.2.3 Ayudante de crédito (oficial de cuenta):

Es la persona quien ingresa los datos y referencias del cliente en el sistema, así también, verifica la información contenida en la documentación y entrega nuevamente la documentación al oficial de crédito. En la fase preliminar de concesión del crédito entrega documentos para la elaboración de las minutas. Y por último una vez aprobado el crédito imprime el pagaré, llena el formulario de transacciones superiores a US\$5.000,00 y entrega el pagaré al cliente para su legalización

3.2.4 Verificador domiciliario:

Procede a realizar la constatación domiciliaria del cliente, llena el acta de verificación y entrega documentación de soporte al oficial de cuenta.

3.2.5 Custodio de valores:

Ingresa o da mantenimiento a la hipoteca.

El cliente es quien realiza finalmente la escritura de la hipoteca en una notaría, así también realiza la inscripción de la hipoteca en el Registro de la Propiedad y entrega nuevamente al oficial de cuenta los documentos legalmente inscritos.

Cuando recibe el pagaré el cliente realiza el reconocimiento de firmas y devuelve la documentación al oficial de cuenta.

3.3 Parámetros que utilizan las instituciones financieras para la calificación de acceso al crédito hipotecario

Los parámetros que una institución financiera utiliza para otorgar el crédito hipotecario son en términos generales parecidos. Como se puede apreciar en el anexo No. 8.

3.3.1. Plazo:

La mayoría de las instituciones financieras ofrecen en la obtención de créditos hipotecarios plazo hasta 15 años, pero en algunos casos es hasta 10 años y 20 años tal es el caso del Banco Amazonas y del Banco Pichincha respectivamente. En el caso de los créditos hipotecarios para migrantes con residencia legal en el exterior es hasta siete años.

Cabe anotar que no todas las IFIS (instituciones financieras) ofrecen créditos para migrantes directamente, debido a que un porcentaje muy bajo de los migrantes que se encuentran en los países europeos y en Estados Unidos, son legales, por lo general los demás migrantes solicitan créditos hipotecarios a través de terceras personas o familiares o a su vez pagan de contado al adquirir un bien inmueble.

3.3.2 Interés:

Las tasas de interés que ofrecen las instituciones financieras varían de acuerdo al monto, al plazo y al mercado. De acuerdo al Banco Central del Ecuador en los créditos superiores a un año la tasa de interés que ofrecen los bancos privados hasta diciembre del 2005 era del 10,80% y las mutualistas es de 12.20% en los créditos superiores a un año⁴⁵.

Sin embargo como se puede apreciar en el anexo No.8, dependiendo del banco, y del plan de crédito hipotecario que escoja el cliente, la tasa de interés puede ser menor, tomando en consideración la tasa de interés referencial de mercado. La tasa de interés que al momento ofrecen las IFIS va desde el 9% al 10%, ya que, depende del monto y del plazo para que varíe la tasa de interés en el rango antes mencionado.

3.3.3 Financiamiento:

Según las leyes ecuatorianas el financiamiento, es del 70% del avalúo determinado por los bancos. Cabe anotar que algunos bancos ofrecen créditos hipotecarios para proyectos calificados por el respectivo banco y para los migrantes este financiamiento es del 60% debido al alto riesgo que significa otorgar un crédito de este tipo.

También algunas instituciones financieras (Ej.: Banco Amazonas) de acuerdo a sus políticas cuando un crédito hipotecario supera una determinada cantidad solo financia el 60%.

⁴⁵ información Estadística Mensual, No.1848, BCE, Pág. No.30

En todo crédito hipotecario está incluido el seguro de desgravamen, seguros contra incendios, terremotos e inundaciones, comisión por los trámites legales y en el caso de que se obtenga créditos con cédulas hipotecarias la comisión por la administración del crédito. Algunas instituciones financieras cobran una comisión del 2% al 4% del préstamo para cubrir costos administrativos como, por ejemplo, el pago por el avalúo comercial que realiza el banco al bien que el cliente trata de adquirir.

De todo lo expuesto anteriormente podemos concluir que el perfil de sujeto de crédito que las instituciones de crédito buscan está pensado desde la posibilidad que puedan pagar un crédito en el menor tiempo posible obteniendo la máxima rentabilidad y no desde que el sujeto de crédito tenga acceso a la vivienda, de ahí que los requisitos que solicitan es para verificar la solvencia económica del individuo.

Entre los requisitos que solicitan están: pago de IVA semestral o mensual, dependiendo del caso, declaración del impuesto a la renta, si es empleado en relación de dependencia aportes al IESS de los últimos meses, facturas y/o escrituras que demuestren la posesión de bienes generalmente autos o terrenos, pago de impuesto predial en el caso del terreno, estabilidad laboral, y que el sujeto de crédito no sea mayor de 55 años. En caso de que el cliente trabaje de una manera autónoma se necesita el Registro Único de Contribuyentes para verificar la procedencia de sus ingresos y su actividad laboral etc.

Entonces la posibilidad de adquirir un crédito hipotecario por parte de una familia se reduce notablemente, ya que, existen muchos trabajadores, informales principalmente, que evaden el FISCO y que por lo tanto no tienen forma de demostrar sus verdades ingresos familiares, dejando a un lado a un gran porcentaje de personas que viven del comercio del ámbito financiero legal.

El perfil del sujeto de crédito está establecido para familias de clase media, media alta y alta, que cumplen con los requisitos establecidos por las instituciones financieras.

3.4. Criterios para una nueva propuesta del perfil del sujeto de crédito:

La propuesta de un nuevo perfil de sujeto de crédito debe ser pensado desde el punto de vista que la familia esté en la posibilidad de adquirir la vivienda de su preferencia, en el sector de su preferencia. Si bien, sigue siendo necesario tomar como referencia el ingreso familiar que se pueda demostrar a través de documentos y vías creíbles, las políticas en cuanto a plazo y a tasa de interés deben cambiar radicalmente.

Si bien en materia de tasa de interés no estamos en los niveles del 2001 que era del 18%⁴⁶, ya que, han bajado las tasas de interés en los últimos años, y algunas instituciones financieras ofrecen créditos hipotecarios con una tasa de interés del 9 %, 10% y 11% en la adquisición de préstamos hipotecarios,

⁴⁶ Crédito Hipotecario para Vivienda, Apuntes de Economía No.34, BCE, Pág., No.8

pueden bajar más tal es el caso de Chile y México, que el 2001 la tasa de interés que cobraban era del 8% y 9% respectivamente.⁴⁷

Ecuador es uno de los países de latinoamericana que menos plazos concede para la adquisición de vivienda, ya que, países como Chile, Colombia, México, Perú y República Dominicana los años plazo para pagar son de 20 a 30 años⁴⁸.

También en lo que se refiere a la relación préstamo/valor del inmueble que no puede superar el 70%, algunos países tienen una relación del 75%, tal es el caso de Chile y 90%, tal es el caso de Costa Rica, México y Perú⁴⁹.

Al conceder más plazo para pagar, bajar las tasas de interés, subir la relación préstamo valor del inmueble y facilitar el acceso al crédito hipotecario las familias de todos los estratos socioeconómicos adquirirían e invertirían en bienes raíces dinamizando el sector de la construcción, generando mayor empleo, reduciendo el déficit habitacional y a su vez en la mayoría de las zonas del Distrito Metropolitano de Quito se empezarían nuevos proyectos inmobiliarios a mejores precios.

Pero para ello el Estado a través del Municipio y del MIDUVI, deben coadyuvar mediante políticas habitacionales que no sean restrictivas a que existan más familias involucradas en la adquisición de una vivienda digna.

⁴⁷ Crédito Hipotecario para Vivienda, Apuntes de Economía No.34, Pág., No.8, BCE

⁴⁸ IDEM

⁴⁹ IDEM

CAPITULO CUATRO

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

4.1 Alternativas de financiamiento

Es interesante revisar las alternativas de financiamiento, al crédito hipotecario, para la adquisición de bienes inmuebles, que se usa actualmente en el mercado inmobiliario y que son las siguientes:

- Leasing inmobiliario.
- Cédulas hipotecarias
- Fideicomiso inmobiliario

4.1.1 Leasing inmobiliario:

Es un arrendamiento financiero de todo tipo de bienes inmuebles, a cuyo término el arrendatario dispone de una opción de compra para adquirir el bien por un valor residual previamente pactado. Es una novedosa figura que requiere mayor conocimiento y uso entre los inversores, las empresas constructoras, las inmobiliarias y los potenciales clientes. Desde el punto de vista tributario es muy ventajoso, ya que, permite registrar como gasto el pago de arrendamiento mercantil mensual, reduciendo así los resultados gravables, sin que se incremente el patrimonio, con la adquisición del bien inmueble que se adquiere mediante este mecanismo.

Según la Superintendencia de Bancos y Seguros, define en el Art.1 de la Resolución sobre la Constitución, Organización y Funcionamiento de las Compañías de Arrendamiento Mercantil, al arrendamiento mercantil financiero:

como: “una operación por la cual el arrendador, persona jurídica legalmente autorizada, arrienda un bien de su propiedad por un plazo determinado y forzoso, y el arrendatario reconoce el pago de una renta, pudiendo al vencimiento ejercer cualquiera de los siguientes derechos alternativos en concordancia con lo establecido en el Decreto No.3121 del 22 de diciembre de 1978, publicado en Registro Oficial No.745 de 5 de enero de 1979:

- 1.1. *Comprar el bien por el precio acordado para la opción de compra o valor residual previsto en el contrato, el que no será inferior al 20% del total de las rentas devengadas,*
- 1.2. *Prorrogar el contrato por un plazo adicional. Durante la prórroga la renta deberá ser inferior a la pactada originalmente, a menos que el contrato incluya mantenimiento, suministro de partes, asistencia u otros servicios;*
- 1.3. *Recibir una parte inferior al valor residual del precio en que el bien sea vendido a un tercero; y,*
- 1.4. *Recibir en arrendamiento mercantil un bien sustituto”.⁵⁰*

También señala la Superintendencia de Bancos, que están facultadas a realizar operaciones de arrendamiento mercantil, en calidad de arrendadores: los bancos, las sociedades financieras, las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, las compañías de arrendamiento mercantil y la Corporación Financiera Nacional.

⁵⁰ Superintendencia de Bancos y Seguros, Codificación de Resoluciones la SBS y de la Junta Bancaria, Título I.- de la Constitución, Subtítulo I de la Constitución de Compañías de Servicios Financieros, capítulo IV Constitución, organización y Funcionamiento de las Compañías de arrendamiento mercantil

En cuanto se refiere a personas naturales o jurídicas, la Superintendencia de Bancos y Seguros señala que podrán realizar operaciones de arrendamiento mercantil, ocasionalmente y tan solo como un medio para el cumplimiento de contratos que tengan que ver con su objeto social, no estando por ello sometidas al control y vigilancia de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

No debemos olvidar que, a los efectos contables, el alquiler es un gasto del tomador, quien dispone del uso y goce del bien de capital, sin incorporarlo a su patrimonio. A diferencia de la adquisición, donde el propietario deberá tributar sobre un monto de compra por aumento de sus activos, aunque éste no sea el verdadero valor del mismo, ya que, por el efecto de su inmediata depreciación, su precio de mercado decrece en el mismo instante de la compra.

El leasing inmobiliario presenta dos etapas: la etapa de la locación y la etapa de la compraventa.

a.- La etapa de la locación:

Aquí la figura del dador es similar a la del locador, que es dueño del inmueble o, en su defecto posee facultad para entregarlo en leasing.

El canon o alquiler periódico -generalmente mensual- que debe pagar el tomador al igual que un inquilino está compuesto por un valor locativo y un componente del costo financiero del capital, representado por el valor de

mercado del inmueble, menos una amortización por depreciación por obsolescencia, que variará de acuerdo con el tipo de bien de que se trate.

La disminución de lo edificado dependerá del destino, ya que, no será lo mismo una construcción destinada a vivienda que otra a planta industrial, donde la depreciación se dará en un plazo mucho más breve (en algunos casos menores a 10 años).

En su origen, el leasing nació como un negocio financiero, por lo que a más de los sujetos –dador y tomador- intervenía un tercero, como una entidad de crédito.

Una de las principales ventajas de esta etapa de leasing es que, primero, se está a lo pactado en el contrato y ante la falta de pago de los cánones el desalojo procede en un plazo brevísimo, contrariamente al proceso de desalojo por impago de los alquileres en una locación común, que puede tardar un año⁵¹.

b.- Etapa de compraventa:

Luego de pagados dos tercios del total de cánones de arrendamiento, o antes, cuando así se pactó en el contrato, el tomador puede hacer uso de la opción de compra del inmueble, que se corresponderá a una obligación irrevocable de venta por parte del dador.

⁵¹ Enrique Luis Abatí e Ival Rocca, 23 de julio de 2001, EL Cronista

El precio de la opción o valor residual, que generalmente representa el 30% del valor del bien raíz, al principio del contrato, puede ser pagado –según se haya convenido, al contado o a plazos. La Ley dispone que los contratos de leasing inmobiliario se inscriban dentro de 30 días contados a partir de su celebración, en el libro de arrendamientos mercantiles a cargo del Registrador Mercantil.⁵² Cabe señalar que la Superintendencia de Bancos y de Seguros determina acerca del plazo de arrendamiento inmobiliario, que este será al menos de cinco años, contados desde la fecha de inscripción del contrato de arrendamiento mercantil.

Sin embargo las partes (arrendatario y arrendador) pueden pactar una promesa de contrato de arrendamiento mercantil, de acuerdo a lo dispuesto en el Código Civil. Tales contratos no se inscribirán en el Registro Mercantil. En la promesa se indicará claramente el plazo o la condición para la celebración del contrato de arrendamiento mercantil, así como todas las condiciones de la negociación.⁵³

Este contrato es conveniente para las partes, porque posibilita el desarrollo de negocios dentro de un marco de seguridad jurídica que aventaja la simple locación o compraventa con garantía hipotecaria, dado que contiene normas procesales que reducen notablemente los plazos. Ante problemas de quiebra o de liquidez del dador, el tomador queda resguardado en sus derechos con la inscripción del contrato en el registro de la propiedad, pues todos los cánones

⁵² Sección III, Art.3, Operaciones de las Compañías de arrendamiento mercantil, Superintendencia de Bancos y Seguros

⁵³ Sección III, Art.6, Operaciones de las Compañías de arrendamiento mercantil, Superintendencia de Bancos y Seguros.

pagados le serán computados a cuenta del precio en un contrato con opción de compra, cosa que no sucede con un simple contrato de arrendamiento.

4.1.1.1 Requisitos de leasing mercantil

A continuación nombramos los requisitos solicitados por las instituciones financieras para realizar contratos de leasing inmobiliario. Cabe mencionar que los requisitos son parecidos de una institución a otra, sin embargo para efectos de estudio mencionaremos los de la banco XXX.

- El solicitante del Leasing debe calificar como sujeto de crédito en la institución financiera otorgante.
- Avalúo profesional de la propiedad, realizado por los peritos de la institución financiera otorgante, en el cual, el valor comercial de la propiedad, deberá sobrepasar el 143% de valor a financiarse.
- Que el solicitante del Leasing cancele una entrada del treinta por ciento del valor de avalúo de la propiedad.
- Escrituras de adquisición de la propiedad.
- Certificado actualizado de gravámenes de la propiedad otorgado por el Registrador de la Propiedad del cantón respectivo.
- Pago del impuesto predial del año en curso.
- Certificado de expensas si la propiedad está declarada en propiedad horizontal o es parte de un condominio.

En el anexo 9 se menciona los requisitos mínimos señalados por la Superintendencia de Bancos que deben cumplir los contratos de arrendamiento mercantil.

4.1.2 Cédulas Hipotecarias:

Las cédulas hipotecarias son títulos de crédito a plazo, que pagan un interés fijo y se encuentran respaldados por una garantía prendaria o inmobiliaria, según el caso.

Las cédulas hipotecarias constituyen un instrumento financiero que pretende proyectar la industria de la construcción, mediante el desarrollo de programas de vivienda, fomentando a su vez el ahorro nacional, mediante la movilización de recursos.

Según la Ley No.59 emitida por el Congreso Nacional, que regula la emisión de cédulas hipotecarias define a las cédulas hipotecarias de la siguiente manera:

“Son títulos ejecutivos que contienen un derecho económico que consiste en la percepción de una renta periódica fija o reajutable, y el derecho al reembolso del capital determinado en la misma, en el plazo estipulado para el pago de los préstamos a que correspondan, por sorteos semestrales o por orden cronológico. Las CH deberán estar garantizadas por el capital y las reservas de la institución financiera sujeta al control de la Superintendencia de Bancos, por el conjunto de préstamos hipotecarios de amortización gradual con emisión de CH vigentes; y, por consiguiente, por los bienes inmuebles

hipotecados a favor de la institución financiera emisora, para caucionar tales préstamos de amortización gradual.”⁵⁴

Las CH deberán emitirse en denominaciones de 100 dólares y el valor total de una emisión de cédulas hipotecarias no podrá ser inferior a cinco mil dólares y no podrán emitirse con vencimiento inferior a un año ni superior a treinta años, y éstas deberán ser negociadas a través del mercado bursátil del país.

Las únicas instituciones que podrán emitir CH son los bancos, mutualistas, cooperativas de ahorro y crédito y sociedades financieras. La garantía hipotecaria que es el bien inmueble, debe tener el carácter de primera hipoteca y el avalúo del bien en ningún caso podrá tener un valor inferior al 140% de la obligación garantizada y deberá ser efectuado por peritos idóneos nombrados por el Directorio de la Institución Financiera.

Esta Ley señala también que los préstamos con emisión de cédulas hipotecarias deberán contar con seguro contra todo riesgo sobre las edificaciones hipotecadas y con seguro de desgravamen del deudor persona natural.

Las CH serán impresas y se expresará en ellas claramente:

- Nombre de la Institución Financiera emisora
- Valor nominal de la cédula
- Serie a la que pertenece

⁵⁴ Ley No.59 RO/Sup. 503,28 Ene del 2002, CONGRESO NACIONAL

- Número de orden
- Tipo de interés
- Fecha de emisión
- Amortización
- Referencia del bien inmueble (inscrito en el Registro de la Propiedad).

En la Ley No.59 RO/Sup503 emitida por el Congreso Nacional que regula la emisión de las Cédulas hipotecarias existe una disposición general para las instituciones financieras que deberán tener una calificación mínima de B o su equivalente, otorgada por una calificador de riesgo legalmente establecida en el país.

Estos títulos pueden ser emitidos por un valor igual al de cada uno de los préstamos de amortización gradual que efectúen los bancos, los cuales tienen plazos de hasta treinta años y se pagan mediante dividendos periódicos según la tabla de amortización formulada por cada banco con este fin, previa aprobación del Superintendente de Bancos.

Se consideran en circulación las cédulas emitidas en poder del público, mientras sus tenedores no fueren llamados por la prensa para que las presenten al cobro; y las que tuviere el banco en su poder, que no sean de las que hubieren redimido y cancelado.

Las cédulas hipotecarias poseen una mediana liquidez dependiendo de las condiciones del mercado.

Pueden ser negociados a la par, con descuento o con premio, en cuyo caso se considera la tasa de interés vigente en el mercado y el tiempo que falta hasta su vencimiento. El resultado de la negociación influirá en el rendimiento real que genere el papel.

4.1.2.1 Requisitos para cédulas hipotecarias

Los requisitos que deben cumplir los clientes que busquen financiar la compraventa de bienes inmuebles a través de una institución financiera son iguales a los requisitos cuando se solicitan crédito hipotecario la diferencia radica en que el banco administra la negociación de las cédulas hipotecarias. Los requisitos son:

- Pago de la minuta
- Pago de la escritura en la Notaría
- Pago de los impuestos a la compraventa
- Pago en el Registrador de la propiedad
- Pago de la comisión administrativa al banco por el otorgamiento del crédito

Los documentos básicos que se requieren para iniciar la formalización de una compra venta de un bien inmueble son:

- Certificado actualizado de gravámenes del registrador de la propiedad
- Escritura anterior de adquisición del bien.
- Escrituras de la declaratoria de propiedad horizontal, de ser el caso

- Certificado de expensas(indica que no se adeuda nada al condominio)
- Pago de impuesto predial del último año.
- Cédulas de ciudadanía y votación de los propietarios

4.1.3 Fideicomiso Inmobiliario

Si bien el fideicomiso como tal, no es una fuente de financiamiento, su uso genera seguridad en los inversionistas para desarrollar un proyecto inmobiliario, lo que, implica tener una fuente de financiamiento y que los beneficiarios, puedan adquirir una vivienda comprando en planos, es decir, comprando la vivienda antes de que esta esté terminada.

Se constituye un patrimonio autónomo (aporte de terreno y dinero) con el objeto de que el fiduciario administre estos valores, desarrolle un proyecto de construcción y transfiera las unidades inmobiliarias construidas (oficinas, departamentos, etc.) a los beneficiarios.

En la celebración del contrato de un FIDEICOMISO INMOBILIARIO intervienen tres personas: el constituyente promotor, el constituyente propietario y la Fiduciaria. "La Fiduciaria es una sociedad cuyo objeto social es administrar fondos de inversión y negocios fiduciarios, constituida mediante escritura publica"⁵⁵.

La fiduciaria no garantiza con su actuación el cumplimiento o no de los objetivos por los cuales se crea el Fideicomiso Mercantil, ya que, su

⁵⁵ Art.110 LEY DE MERCADO DE VALORES, Art. 24 del Reglamento General de la Ley de Mercado de Valores

responsabilidad es de actuar de manera diligente y profesional en el cumplimiento de las disposiciones del contrato.

Una fiduciaria, que es una compañía administradora de fideicomisos es aquella que se constituye “conforme a las disposiciones de la Ley de Mercado de Valores y sus normas complementarias y además encontrarse debidamente autorizada por la Superintendencia de Compañías”⁵⁶

El constituyente promotor (fideicomitente) y el constituyente beneficiario, constituyen un patrimonio con el objetivo principal de recibir dinero u otros bienes para el cumplimiento de un proyecto inmobiliario. Dicho patrimonio se le denomina FIDEICOMISO MERCANTIL.

Según el Art. 115 y el Art. 116 de la Ley del Mercado de Valores los constituyentes y los beneficiarios pueden ser las personas naturales o jurídicas privadas, públicas o mixtas, nacionales o extranjeras, o entidades dotadas de personalidad jurídica.

La Junta del Fideicomiso es el organismo encargado de vigilar e impartir instrucciones a la FIDUCIARIA para el desarrollo del objeto del fideicomiso mercantil así como las características definitivas del proyecto inmobiliario.

En el contrato que se celebra entre los constituyentes promotor y beneficiario y la fiduciaria se indica el punto de inicio del proyecto inmobiliario y las condiciones legales, técnicas y financieras que se deban cumplir.

⁵⁶ REGLAMENTO DE ADMINISTRADORA DE FONDOS Y FIDEICOMISOS, título I, Art.2

Cuando se celebra un contrato de fideicomiso mercantil, las personas naturales o jurídicas están en capacidad a partir de la fecha de la firma del contrato de celebrar con el constituyente promotor contratos de promesa de compraventa de derechos fiduciarios, con el propósito de adquirir en el futuro el derecho a recibir una o varias unidades inmobiliarias construidas en el proyecto inmobiliario.

La Junta del Fideicomiso, debe designar un fiscalizador, un gerente de proyecto, un planificador arquitectónico, un constructor, un comercializador que estarán encargados de administrar, controlar y vigilar el desarrollo del proyecto inmobiliario.

En un contrato de fideicomiso mercantil se debe establecer claramente un convenio privado entre el constituyente promotor y el constituyente propietario donde se podrá estipular las prestaciones recíprocas, la realización de aportes adicionales o el reconocimiento de beneficios. Dicho acuerdo deberá contar con la aceptación expresa de la Fiduciaria y no contener estipulaciones contrarias al contrato del fideicomiso mercantil para que pueda aplicarse y exigirse su cumplimiento.

El Fideicomiso mercantil por disposición legal está dotado de personalidad jurídica, por lo tanto, la FIDUCIARIA, será su representante legal y ejercerá tales funciones de conformidad con las instrucciones señaladas por los constituyentes. La Fiduciaria podrá intervenir con todos los derechos y atribuciones que le correspondan al Fideicomiso Mercantil como sujeto procesal ante las autoridades competentes a fin de proteger los bienes que

integran el Fideicomiso, así como para exigir el pago de los créditos a favor del Fideicomiso Mercantil.

Cabe mencionar cuando existe un aporte de un bien inmueble generalmente terrenos, para la realización del proyecto inmobiliario la transferencia de dominio del inmueble a favor del Fideicomiso Mercantil, estará exenta del pago de impuesto de alcabalas, registro e inscripción y de los correspondientes adicionales a tales impuestos.

Los beneficios económicos, rendimientos y utilidades que puedan generar el Fideicomiso mercantil también incrementan el patrimonio autónomo del Fideicomiso.

Es importante anotar que en el caso de no cumplirse con las metas del proyecto inmobiliario (punto de inicio del proyecto inmobiliario), y en caso de que el constituyente promotor haya firmado promesas de compraventa de derechos fiduciarios, a los promitentes compradores se les restituirá la totalidad de los recursos que respectivamente hubieran cancelado, así como los rendimientos generados por las inversiones realizadas por el Fideicomiso Mercantil con dichos recursos, descontando los gastos y comisiones por las inversiones efectuadas.

Cuando el proyecto inmobiliario alcanza el punto de inicio el fideicomiso reconoce los beneficios del constituyente promotor y del constituyente propietario. Al constituyente promotor se le reconocerá el derecho a recibir las unidades inmobiliarias que hayan sido comprometidas a favor de los promitentes compradores que hubieran cancelado la totalidad del precio

pactado en los contratos correspondientes. En cambio al Constituyente Propietario se le entregará el monto que se haya establecido en el convenio privado.

Un fideicomiso mercantil tendrá la duración necesaria para desarrollar plenamente su proyecto, sin exceder el plazo máximo establecido en el Art.110 de la Ley del Mercado de Valores, la duración del fideicomiso mercantil no podrá ser superior a ochenta años. “En la terminación del contrato de fideicomiso deberá señalarse la forma como se transferirán los activos del fideicomiso que existan al momento en que ocurra cualquiera de las causales de extinción del contrato, previstas en el mismo o en la Ley, indicando las circunstancias que resulten pertinentes para el efecto, así como, la forma como se atenderán las obligaciones generadas en el negocio, cuando a ello haya lugar”⁵⁷

Un Fideicomiso mercantil puede terminarse por las siguientes causales:

- 1) Por haberse realizado plenamente su objeto
- 2) Por no haberse realizado su objeto
- 3) Por haberse cumplido el plazo máximo de vigencia de los fideicomisos mercantiles, establecido en la Ley
- 4) Por no haberse alcanzado el punto de inicio del proyecto inmobiliario, dentro del plazo estipulado.
- 5) Por acuerdo entre las partes, siempre que no se afecten derechos de terceros involucrados.

⁵⁷ Reglamento de Negocios Fiduciarios, LEY DEL MERCADO DE VALORES, Art. 6, Numeral f

- 6) Por el no pago de la remuneración de la Fiduciaria durante dos años o más meses.

4.1.3.1 La liquidación de un fideicomiso mercantil.- Se da por terminado un Fideicomiso Mercantil por terminación del contrato, o por cualquier otra causa de índole legal o contractual.

El Fideicomiso Mercantil se somete por lo general a las siguientes reglas:

1.- La Fiduciaria deberá haber cumplido con entregar los beneficios correspondientes al constituyente propietario y a los prominentes compradores, siempre y cuando se haya cumplido el punto de inicio del proyecto inmobiliario.

2.- La Fiduciaria con los recursos en dinero que existan en el “patrimonio autónomo”⁵⁸, debe cancelar los pasivos del Fideicomiso Mercantil, como: honorarios, multas, tributos, etc. Por lo general en caso de que los recursos en efectivo no sean suficientes para asumir las obligaciones pendientes del Fideicomiso Mercantil, quien asume dichos pasivos es el constituyente promotor y se convierte automáticamente en deudor.

3.- Una vez cancelados todos los pasivos del Fideicomiso Mercantil, la Fiduciaria debe transferir el remanente del Fideicomiso Mercantil que quedaren en el patrimonio autónomo al Constituyente Promotor.

4.- La Fiduciaria debe rendir cuentas de su gestión a los constituyentes informándoles sobre el estado del patrimonio autónomo. Dicho informe debe ser aprobado, caso contrario puede ser objetado. “La Fiduciaria durante el

⁵⁸ Patrimonio autónomo: está integrado por bienes, derechos, créditos, obligaciones y contingentes (Art.118 de la Ley del Mercado de Valores)

tiempo que dure el fideicomiso debe justificar y con medios idóneos el cumplimiento de su labor, para lo cual debe indicar los sustentos que documentan la información presentada”.⁵⁹

La Fiduciaria -en el caso de no ser objetado su informe- mediante escritura pública, levanta un acta suscrita que para todos los efectos legales se tendrá como liquidación final del patrimonio autónomo y terminación del Fideicomiso Mercantil.

5.- Cuando los constituyentes no están de acuerdo con el informe de la Fiducia o con la liquidación final, deben dejar por escrito los desacuerdos que tuvieren del informe, los cuales deben ser incorporados en el acta, sin embargo esto no impide la liquidación y terminación del contrato del Fideicomiso mercantil.

6.- Los constituyentes instruyen a la Fiduciaria para que realice los trámites necesarios de liquidación del Fideicomiso Mercantil y sea inscrito en los registros públicos correspondientes. Es un poder especial irrevocable conferido por los Constituyentes a favor de la Fiduciaria.

4.1.3.2 Punto de inicio de un contrato de Fideicomiso Mercantil:

Son las condiciones en las cuales marcha bien un proyecto inmobiliario el cual debe reunir determinadas condiciones que deben estar asentadas en el momento de celebrar un contrato de Fideicomiso Mercantil.

Entre las condiciones para llegar al punto de inicio están:

⁵⁹ Reglamento de negocios fiduciarios, Título I, Art.6, literal J.

- 1.- Que se hayan celebrado un número de contratos de promesa de compra venta de derechos fiduciarios que permitan proyectar un flujo de efectivo que sirvan para cubrir los costos fijos y los costos variables correspondientes a las unidades inmobiliarias determinados en los contratos celebrados.
- 2.- El aporte en dinero al que se comprometiere el Constituyente Promotor.
- 3.- Contar con la línea de crédito necesaria para efectuar el proyecto inmobiliario total o parcialmente.
- 4.- Obtención de todos los estudios técnicos, diseños arquitectónicos y planos que permitan la ejecución del proyecto.
- 5.- La obtención de los permisos y autorizaciones municipales y demás instituciones públicas para iniciar las obras de construcción y ejecución del proyecto inmobiliario.

La Junta del Fideicomiso será el organismo encargado de determinar las condiciones específicas y el plazo del punto de inicio del proyecto. El cumplimiento del punto de inicio del proyecto debe ser certificado y sustentado por la Junta y aceptado por la Fiduciaria y aprobado por el Fiscalizador.

Cabe mencionar que un Fideicomiso Mercantil, tiene el carácter de irrevocabilidad y de inembargabilidad. El primero se refiere que las instrucciones impartidas a la Fiduciaria tienen el carácter de irrevocable y el segundo implica que el Fideicomiso Mercantil no puede ser objeto de medidas cautelares ni providencias preventivas dictadas por Jueces o Tribunales de

ningún país, ni embargos por deudas u obligaciones de los Constituyentes o de la Fiduciaria.

4.1.3.3 Requisitos para el caso de Fideicomiso Inmobiliario:

Para esta última parte del fideicomiso mercantil se ha utilizado la información de una sociedad financiera YYY y la mencionamos a continuación:

Para el caso de personas naturales

Documentos que debe proporcionar el constituyente

1. Copia de la cédula de ciudadanía (ecuatorianos) o cédula de identidad (extranjeros residentes) de la persona que va a realizar el fideicomiso.
2. Copia de papeleta de votación o documento que justifique la no presentación (ecuatorianos menores de 65 años).
3. Si es casado copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación del cónyuge, si es ecuatoriano; o copia de cédula de identidad si es extranjero residente.
4. Extranjeros no residentes: copia del pasaporte y de otro documento con fotografía que lo identifique.

Acerca del bien fideicomitado

1. Una acción, copia del titulo acción.
2. Si son títulos valores, copia de los títulos valores.
3. Si son autos, copia de la matrícula de los autos.
4. Si es dinero no se requiere documento alguno.
5. Avalúo actualizado.
6. Certificado del registro mercantil.

7. Títulos de propiedad, facturas, contrato de compraventa debidamente registrado de los equipos (en caso de no existir alguno, declaración escrita de propiedad del bien).

Acerca del bien inmueble

1. Escritura de dominio del bien (original).
2. Pago del impuesto predial del año en curso.
3. Certificado de gravámenes actualizado, otorgado por el registro de la propiedad (vigencia 30 días).
4. Certificado de expensas (vivienda u oficinas) si se encuentra dentro de un conjunto habitacional o inmueble declarado en propiedad horizontal.
5. Avalúo actualizado y/o comunicación escrita instruyendo al fiduciario el valor al que debe ingresar el bien al patrimonio (art. 10 reglamento sobre negocios fiduciarios).

4.1.3.4 Titularización de cartera:

Por medio de la titularización, un cliente puede transferir sus bienes a un fideicomiso y transformarlos en títulos valores.

Entre los bienes que pueden transferirse para una titularización tenemos:

Valores representativos de deuda pública, carteras de crédito, activos y proyectos inmobiliarios, derechos capaces de generar flujos de caja que sean predecibles y constantes a futuro, etc⁶⁰.

⁶⁰ EL NEGOCIO FIDUCIARIO, Enlace Fiduciario

La titularización de bienes sirve para:

- Obtener liquidez de aquellos activos de lenta rotación.
- Generar un flujo de caja estable
- Reducir significativamente los costos de funcionamiento del negocio o actividad productiva
- Disminuir el riesgo del inversionista e incrementar su rentabilidad
- Impulsar el desarrollo del mercado de capitales
- Modificar la estructura de incentivos de la Banca Privada orientados al financiamiento de largo plazo.
- Crear originación de cartera con calificación A, puesto que es la cartera que se requiere para titularizar.

En cuanto a la modalidad que interesa en esta investigación es lo referente a los bienes inmobiliarios que consiste en la emisión de títulos sobre patrimonios autónomos constituidos con bienes inmuebles. Se exigen avalúos técnicos de sociedades independientes, estudio de títulos, pólizas de seguro.

También se puede titularizar los proyectos inmobiliarios, en este caso se emiten títulos contra un patrimonio autónomo conformado por un lote libre de todo gravamen, avalúos técnicos y estudio técnico que demuestre la viabilidad del proyecto.

Un aspecto fundamental en la titularización es “el análisis del flujo de fondos proyectado, pues éste constituye el factor decisivo para conocer el monto de recursos con el que se cuenta”⁶¹.

La titularización de activos es una figura ampliamente utilizada en los mercados financieros y bursátiles desarrollados, por lo que constituye una importante opción a tomar en cuenta en mercados como el ecuatoriano.

Los países con mayor experiencia en este tema son Estados Unidos, Alemania, Chile y México, en los cuales se han desarrollado procesos de titularización con diferentes tipos de activos como son: créditos otorgados por entidades bancarias, financieras y de seguros, créditos para consumo y compra de bienes durables, créditos hipotecarios entre otros, impulsando el mercado de capitales e inyectando liquidez a las empresas e instituciones financieras.

Estudios de la Unión Interamericana de la Vivienda, manifestaron que algunos de los impedimentos que deben ser superados para lograr un mercado secundario y de titularización de hipotecas en la mayoría de países de América Latina son:” falta de documentación uniforme, de historiales crediticios, de condiciones macroeconómicas estables y la falta de una masa crítica de hipotecas, especialmente en los países más pequeños”⁶².

⁶¹ CRÉDITO HIPOTECARIO PARA VIVIENDA EN ECUADOR, Apuntes de Economía No.34, BCE

⁶² CREDITO HIPOTECARIO PARA LA VIVIENDA, Apuntes de Economía, Pag. No.21, BCE

En el Ecuador el marco legal rector de la titularización de activos en el Ecuador, está dado por el título XVI de la Ley de mercado de Valores, en donde consta que la titularización es un proceso que requiere de la aprobación correspondiente por parte del órgano de control.

Debido a que la figura de la Fiducia es la base para una titularización, en el Ecuador las entidades que pueden titularizar son “la CHT (Compañía de Titularización Hipotecaria y las Administradoras de Fondos que actúan como fiduciarias, razón por la que el sistema financiero puede titularizar su cartera a través de dichas entidades”⁶³.

La liquidez generada por la titularización de los activos de los bancos, se debería utilizar para generar una cartera de más largo plazo y a tasas de interés más bajas, ya que, el problema no es de la demanda de créditos, sino de las condiciones financieras existentes.

⁶³ IDEM

4.2. Análisis financiero de las alternativas de financiamiento.

Lo que se pretende en la parte final del presente estudio es determinar el costo financiero en la adquisición del crédito hipotecario por parte de las familias para la adquisición de vivienda.

Pero hay que tener en cuenta que a parte del crédito hipotecario el comprador de un bien inmueble incurre en una serie de gastos como son:

- Pago de la minuta
- Pago de la escritura en la Notaría
- Pago de los impuestos a la compraventa
- Pago en el Registrador de la propiedad
- Pago de la comisión administrativa al banco por el otorgamiento del crédito (que depende del banco pudiendo variar entre el 2,5% al 4%) y que solo se paga una sola vez al momento del otorgamiento del préstamo.

Los documentos básicos que se requieren para iniciar la formalización de una compra venta de un bien inmueble son:

- Certificado actualizado de gravámenes del registrador de la propiedad
- Escritura anterior de adquisición del bien.
- Escrituras de la declaratoria de propiedad horizontal, de ser el caso
- Certificado de expensas(indica que no se adeuda nada al condominio)
- Pago de impuesto predial del último año.
- Cédulas de ciudadanía y votación de los propietarios

Según el Código Civil “la venta de bienes raíces, no se refutan perfectas ante la Ley mientras no se ha otorgado escritura pública”⁶⁴. Por lo que los bancos no egresan efectivamente el valor del préstamo mientras la escritura pública no esté registrada en el Registro de la Propiedad, siendo esta, una forma eficaz de evitar estafas por parte del vendedor.

El banco se demora normalmente, en aprobar como sujeto de crédito, al solicitante, una semana (en algunos bancos son 2 días laborales), dos semanas para la aprobación del préstamo (en este período se hace el avalúo del bien por parte del banco) y una semana en hacer la minuta de compraventa. En general este trámite usualmente dura más de un mes, ya que, siempre hay algún inconveniente en la entrega de la documentación y aprobación del crédito.

4.2.1. Ejemplos prácticos y su análisis financiero (Ver Anexo No.10)

Como se puede observar en el cuadro No. 8, de los elementos que inciden en la accesibilidad al financiamiento para adquisición de vivienda, entre los que se cuentan: plazo, cuota inicial, interés anual; en el financiamiento otorgado por las instituciones financieras del país, el factor mas importante es definitivamente, la tasa de interés.

4.2.1.1 Análisis caso No.1 y caso No.2 (Ver Anexo 10)

Como podemos observar, si se está interesado en adquirir un bien por el valor de US\$ 60.000,00 en las condiciones actuales a 10 y 15 años respectivamente vemos que las cuotas a pagar son de \$549,24 y \$464,00 respectivamente, lo

⁶⁴ CODIGO CIVIL, Título XXII, De la COMPRAVENTA, Parágrafo 2, Art.1740

que significa que el ingreso familiar de una familia debe estar entre los \$1.800,00 y \$1.500,00 respectivamente (ver Cuadro No.9), ya que, como lo mencionamos anteriormente la cuota mensual no debe sobrepasar del 25% al 30% del ingreso familiar mensual.

4.2.1.2. Análisis del caso No.3 y caso No.4 (Ver Anexo 10)

En el caso No.3 y No.4 se hizo una simulación si cambiara el financiamiento de las instituciones financieras al 90% como sucede en otros países de Latinoamérica y aumentara el plazo a 20 y 30 años, con la tasa de interés actual, vemos que las cuotas son similares de \$512,00 y \$464,00 y el ingreso familiar también es similar, de \$1.700,00 y \$1.500,00 respectivamente, pero lo relevante es que al contar con una plazo y financiamiento superior se pagan si bien es cierto más intereses pero la compra de la vivienda es en menor tiempo, ya que, el ahorro familiar sería de \$6.000,00. De este modo aumentaría la demanda potencial y el sector de la construcción podría tener más liquidez para terminar sus proyectos.

4.2.1.3 Análisis del caso No.5 y caso No.6 (Ver Anexo 10)

En el caso No.5 y No.6, se supuso que el valor del inmueble es de \$40.000, el financiamiento del banco es del 90% y el plazo máximo es de 30 años para los dos casos, pero lo que cambia es la tasa de interés, en el caso No.5 es la tasa de interés actual y en el caso No.6 se supone que es del 5%, como podemos observar en el cuadro No.8 que al bajar la tasa de interés baja drásticamente la cuota a pagar y por tanto el valor de los intereses en 30 años es menos de la mitad.

Y si hacemos un análisis con el ingreso familiar (Ver Cuadro No.9) también el ingreso familiar requerido baja considerablemente, por lo que al cambiar las condiciones de plazo, financiamiento e interés, la adquisición de crédito hipotecario para un bien inmueble estaría al alcance de un mayor número de hogares, es más, asalariados no necesariamente casados, podrían optar por adquirir un bien al integrarse al sector laboral.

CUADRO No.8
ANALISIS COMPARRATIVO DE LOS EJEMPLOS ANEXO 10

CLIENTE: XXX

	CASO No.1	CASO No.2	CASO No.3	CASO No.4	CASO No.5	CASO No.6
VALOR DEL INMUEBLE	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	40.000,00	40.000,00
VALOR DEL PRESTAMO	42.000,00	42.000,00	54.000,00	54.000,00	36.000,00	36.000,00
FINANCIAMIENTO	70,00%	70,00%	90,00%	90,00%	90,00%	90,00%
PLAZO	10 AÑOS	15 AÑOS	20 AÑOS	30 AÑOS	30 AÑOS	30 AÑOS
INTERES	9,75%	10,50%	9,75%	9,75%	9,75%	5,00%
CUOTA MENSUAL	549,24	464,00	512,00	464,00	309,00	193,00
INTERESES	23.908,00	41.568,00	68.928,00	113.020,00	75.346,00	33.572,00
VALOR FUTURO	\$101.4587	\$129.918	\$140.628	\$190.570	\$127.046	\$79.572

Elab. : Autora

CUADRO No.9
ANALISIS COMPARATIVO ENTRE LA CUOTA MENSUAL Y EL INGRESO FAMILIAR

	CASO No.1	CASO No.2	CASO No.3	CASO No.4	CASO No.5	CASO No.6
INGRESO FAMILIAR	1.830,80	1.546,67	1.706,67	1.546,67	1.030,00	643,33
CUOTA MENSUAL	549,24	464,00	512,00	464,00	309,00	193,00

Elab.: Autora

4.2.1.4 Caso práctico de leasing inmobiliario (Ver Anexo11)

En este caso trataremos de hacer un análisis del leasing mercantil, que como hemos mencionado es el arriendo con opción de compra Ver Anexo 11. Cabe mencionar que el leasing inmobiliario en la práctica es una figura financiera utilizada para la compra de oficinas y en menor medida de vivienda⁶⁵, ya que, tributariamente es beneficiosa para las empresas y el banco utiliza esta herramienta con potenciales compradores que son calificados como sujetos de crédito.

Como podemos apreciar en el anexo No.11, es una herramienta beneficiosa para las empresas, ya que, al comprar un bien inmueble una persona jurídica (según el Anexo 11), traslada una parte del costo del bien inmueble al activo, que vendría a ser el 30% que se entrega al comienzo de la negociación pero que por lo general las empresas no lo clasifican en la parte de activos fijos-edificios mientras que el 70% restante que ha pactado el comprador (empresa XYZ) con el banco bajo la forma de leasing, los realiza mediante pagos mensuales en forma de arriendo. El valor mensual pagado por arriendo se traslada al gasto en la contabilidad de la empresa durante el tiempo que dura el leasing inmobiliario que en este caso es de cinco años

El arriendo anual (según el ejemplo del anexo No.11, es de US\$ 35.488,88), que representa un gasto para la empresa, baja el impuesto a la renta y además mensualmente el crédito tributario es utilizado para bajar los impuestos del IVA.

⁶⁵ Aunque la Ley según la Superintendencia de Bancos, señala que se puede contratar el leasing sobre el 100% del valor del inmueble, en la práctica solo se da sobre el 70%.

Además desde el punto de vista tributario, el que no aparezca en libros el bien inmobiliario, como parte de los activos y declarando solo cuando se ejerce la opción de compra, no solo se tributa menos desde el punto de vista del SRI, sino también del Municipio, ya que, no aumenta el pago del 1.5X1.000, que es, el impuesto que cobra el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito sobre los activos de las empresas anualmente.

Según el Anexo No.11, el Perito “debe ser una persona legalmente reconocida por la Superintendencia de Compañías para hacer el avalúo comercial”⁶⁶, y es en ese momento que se hace una reclasificación del activo del pasar de OTROS a la cuenta EDIFICIOS, es decir, aparece en los activos el bien inmueble comprado hace cinco años y pagado en su totalidad.

Claro está, que el Perito considera que el bien inmueble, que normalmente se deprecia en 20 años, ya tiene, un uso de cinco años y obviamente el valor del bien en libros, aparece con un valor menor, que según el ejemplo es de US\$150.000,00

Cabe anotar que el leasing inmobiliario también puede darse entre personas particulares, pero, en este caso el vendedor debe ser garante solidario del comprador y quien factura es el vendedor,

La característica del leasing, es que no se debe fallar un solo pago, ya que, en el momento en que se incumple, el comprador se queda con el bien inmueble y además no tiene la obligación de devolver las cuotas pagadas anteriormente bajo la forma de arriendo.

⁶⁶ SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, Resolución No.00.Q.ICI.013

Para finalizar el presente trabajo es importante anotar que tanto el leasing inmobiliario como el crédito hipotecario tienen sus ventajas y desventajas (Ver Anexo 12) pero todo depende de la capacidad adquisitiva del cliente.

4.2.1.5 Consideración Final: escenario con expropiaciones masivas

Es interesante analizar lo que ocurriría en un escenario en el cual, masivamente, los beneficiarios de créditos hipotecarios concedidos para la adquisición de viviendas, se encontrarán en una situación tal en que no puedan continuar con los pagos de los créditos hipotecarios.

En estos casos, las instituciones financieras que otorgaron los créditos procederían a expropiar los bienes inmuebles entregados en garantías y rematarlos en el mercado a precios que permitan cubrir las obligaciones impagas. Estos bienes en el mercado se constituirían en oportunidades de compra para inversionistas e influirían en una baja general de precios de propiedades similares, por el aumento de oferta a menores precios. La institución financiera, como hemos anotado, se encontraría protegida por la prenda del préstamo, que fue aceptada por el 70% del valor comercial sin contar con las amortizaciones canceladas hasta la fecha en que se dejó de realizar los pagos.

La baja repentina de precios de propiedades de vivienda influiría indirectamente en los proyectos de construcción, ocasionando una disminución temporal de los mismos hasta que los precios se nivelen. Por otro lado las instituciones financieras reaccionarían ante la iliquidez de sus clientes,

endureciendo los requisitos para la aprobación de nuevos créditos, sobre todo en aquellos que tienen que ver con la capacidad de pago del solicitante y posiblemente reduciendo el porcentaje de crédito otorgado en relación al avalúo comercial de la prenda, por lo cual se reduciría considerablemente el número de créditos que se aprueban en estas nuevas circunstancias.

Todo este conjunto de efectos en cadena confluirían ocasionando una paralización temporal en la construcción de vivienda nueva, que solo comenzaría a normalizarse una vez que se normalice la situación general de la economía del país.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- El sistema financiero y principalmente los bancos siguen siendo los que canalizan la mayor parte del crédito hipotecario a las familias de los sectores medios, medios altos y altos, por lo que las tasas de interés deben ser más bajas. En una economía de mercado solo pueden bajar si hay mayor competitividad dentro del sistema financiero.
- Las instituciones financieras estatales deben juntar y coordinar esfuerzos para llevar a cabo un plan habitacional de largo plazo encaminado a reducir el déficit habitacional de los sectores de menores ingresos.
- El sector inmobiliario por ser un sector tan complejo debe contar con especialistas en el ámbito del mercado y de las finanzas para llegar de una manera oportuna a los potenciales clientes que están en busca de una vivienda digna. Los especialistas en compra y venta de bienes inmuebles deben conocer el mercado, los cambios en los gustos y preferencias de las familias, los materiales utilizados en la construcción ajustados a normas de calidad. Los especialistas en finanzas para el sector de la construcción deben conocer muy bien el sistema bancario y la utilización efectiva de las alternativas de crédito para la adquisición de la vivienda.

- El sector de la construcción por ser un sector dinámico de la economía debe conseguir créditos de manera más ágil y a más largo plazo para concluir con sus proyectos de una manera oportuna.
- Se evidencia la necesidad de un financiamiento a largo plazo, por lo que el fortalecimiento y conocimiento de otras alternativas de financiamiento como son las cédulas hipotecarias y el leasing inmobiliario coadyuvarán al acceso de crédito para la adquisición de vivienda.
- El leasing inmobiliario, es una herramienta muy útil para las empresas sobretodo, porque ayuda a ahorrar a las mismas el pago del impuesto a la renta y el 1.5X1000 sobre los activos al Municipio.
- El fideicomiso mercantil es un mecanismo muy útil para proteger, tanto a los inversionistas, como a los compradores, de posibles fraudes o desvíos de los dineros entregados para la construcción del proyecto de vivienda, por lo que, al solucionar el problema de la confiabilidad de inversionistas y potenciales compradores permite que el proyecto tenga mayor viabilidad.
- Adicionalmente, la figura del fideicomiso, indirectamente se constituye en una alternativa de financiamiento, ya que, a mas de permitir que se concrete la participación de inversionistas de capital en el proyecto, brinda la oportunidad a los clientes, de adquirir o reservar la adquisición de las unidades de vivienda, en las primeras etapas del proyecto, es

decir cuando este se encuentra apenas en planos. Así, los compradores pueden comenzar a pagar en cuotas, durante el período de construcción, el treinta por ciento de entrada exigido para optar por un crédito hipotecario para la adquisición de la unidad de vivienda, de tal manera que, cuando la obra haya alcanzado el 80% de su construcción, se accede al financiamiento hipotecario que brindan los bancos, permitiendo a los constructores e inversionistas recuperar el 100% del valor de la unidades de vivienda vendida.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda hacer un estudio legal más minucioso de las alternativas de financiamiento para la adquisición de vivienda, ya que, los contratos utilizando cualquiera de las figuras estudiadas tiene una base legal que se sustenta en algunas leyes como son La Ley del Mercado de Valores, la Ley de la Superintendencia de Compañías, Leyes expedidas por el Congreso Nacional, el Código Civil con sus respectivos reglamentos. El buen entendimiento de la Ley ayuda a que se eviten graves litigios entre las partes.
- Se recomienda ampliar el estudio financiero de las cédulas hipotecarias, por que no ha surtido el efecto que se esperaba que era por un lado ayudar al financiamiento de vivienda y por el otro a desarrollar el Mercado de Valores.

BIBLIOGRAFIA

CENSO NACIONAL DE POBLACION Y VIVIENDA. INEC,
Provincia de Pichincha, 2001

CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA DE VIVIENDA, CIUDAD SAN FRANCISCO DE QUITO. Gridcon Consultores, Ecuador, 2001

CREDITO HIPOTECARIO PARA VIVIENDA EN EL ECUADOR,
Apuntes de Economía No.34, BCE, Octubre, 2003

CONSTRUCCIÓN, VIVIENDA, Y DESARROLLO URBANO. Cámara de la Construcción de Quito, Ecuador, 1998

ECUADOR SURGE. Banco Ecuatoriano de la Vivienda, Enero 2003

EL NEGOCIO DEL FUTURO, LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA SOCIAL. Cámara de la Construcción de Quito, Ecuador, 1997

EL PORTAL INMOBILIARIO. Revista No.16, Octubre 2005

ENCUESTAS ANUALES DE EDIFICACIONES. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC. Ecuador 1998 y 1999

ESTUDIO DE VARIABLES, MAGNITUD Y COMPOSICIÓN DE LA DEMANDA DE VIVIENDA EN SAN FRANCISCO DE QUITO. Gridcon Consultores, Ecuador, 2001

INFORMACION ESTADISTICA MENSUAL, No.1848, BCE, Feb 28 de 2006

QUITO, POLÍTICAS DE VIVIENDA. Dirección General de Planificación, Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. Ecuador 1996

QUITO, POBLACIÓN Y URBANIZACIÓN METROPOLITANA. Dirección General de Planificación, Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, Ecuador 1995

SEGUNDO ESTUDIO DE MERCADO DE EDIFICIONES URBANAS EN QUITO. Cámara de la Construcción de Quito, Junio de 1995

LEYES Y REGLAMENTOS:

CODIGO CIVIL

LEY DEL MECADO DE VALORES

LEY No.59, RO/SUP 503, 28 de Enero del 2002, Congreso Nacional, Cédulas Hipotecarias

REGLAMENTO DE NEGOCIOS FIDUCIARIOS, de la Ley del Mercado de Valores

REGLAMENTO DE ADMINISTRADORA DE FONDOS Y FIDEICOMISOS, de la Ley del Mercado de Valores

CODIFICACION Y RESOLUCIONES, CONSTITUCION, ORGANIZACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE LAS COMPAÑIAS DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL, Superintendencia de Bancos.

PAGINAS WEB CONSULTADAS:

www, bce. fin .ec

www.iess.gov.ec

www.raices.com.co

www.superban.gov.ec

ANEXO No.1

**VOLUMEN DE CREDITO PARA LA VIVIENDA
BANCOS PRIVADOS*
(Miles de dólares)**

No.	INSTITUCION FINANCIERA	VOLUMEN DE CREDITO PARA VIVIENDA		Tasa de crecimiento %	VOLUMEN DE CREDITO PARA VIVIENDA		
		A NIVEL NACIONAL			QUITO		
		dic-04	dic-05		dic-04	dic-05	
1	AMAZONAS	2.688	2.979	10,83	2.056	2.369	
2	ANDES	0	85		0	45 ***	
3	AUSTRO	24.106	13.625	-43,48	3.885	5.636	
4	BOLIVARIANO	15.936	25.955	62,87	4.663	7.256	
5	CENTRO MUNDO				0	0	
6	COFIEC		31		0	0	
7	COMERCIAL DE MANABI				0	0	
8	DELBANK		387		0	0 *	
9	MM JARAMILLO ARTEAGA	22.136	31.471	42,17	10.061	8.663	
10	GENERAL RUMIÑAHUI	35.391	61.113	72,68	5.814	12.644	
11	GUAYAQUIL	35.499	33.522	-5,57	12.009	12.231	
12	INTERNACIONAL	35.479	49.748	40,22	13.005	18.427	
13	LITORAL	1.468	1.523	3,75	58	58	
14	LOJA	10.454	14.305	36,84	0	23	
15	MACHALA	1.387	1.534	10,60	579	942	
16	PICHINCHA	140.215	203.892	45,41	53.624	69.495	
17	PRO CREDIT	3.856			1.510	0	
18	PRODUBANCO	43.683	60.180	37,77	31.403	34.979	
19	SOLIDARIO	11.459	17.405	51,89	741	1.476 ***	
20	SUDAMERICANO				0	0	
21	TERRITORIAL	8.348	8.994	7,74	0	0 *	
22	UNIBANCO	59	44	-25,42	3	1 ***	
23	CITIBANK	1.054	2.853	170,68	17	134 ***	
24	LLOYS	765	574	-24,97	765	574 **	
25	PACIFICO	60.094	79.915	32,98	10.700	23.063	
TOTAL DEL SISTEMA		454.077	610.135	34,37	150.894	198.015	31,23

*: Crédito para vivienda sólo en Guayaquil

** : El Lloys Bank solo funciona en Quito

***: En Estos bancos el ofrecer créditos hipotecarios no es un producto principal

Fuente: www.superban.gov.ec

Elab.: Autora

Crédito total del sistema financiero 2004	4.260.089	
Crédito total del sistema financiero 2005	5.351.909	
Crédito para vivienda 2004	454.077	10,66 %
Crédito par vivienda 2005	610.135	11,40 %

ANEXO No.2

**VOLUMEN DE CREDITO PARA LA VIVIENDA
COOPERATIVAS
(Miles de dólares)**

No.	INSTITUCION FINANCIERA	VOLUMEN DE CREDITO PARA VIVIENDA		Tasa de crecimiento %
		dic-04	dic-05	
1	9 DE OCTUBRE		1.319	
2	11 DE JUNIO	459	1.213	164,27
3	15 DE ABRIL	2.323	3.576	53,94
4	23 DE JULIO	4.647	4.196	-9,71
5	29 DE OCTUBRE	7.138	12.082	69,26
6	ALIANZA DEL VALLE	2.098	979	-53,34
7	ANDALUCIA	1.149	1.187	3,31
8	ATUNTAQUI	4.473	3.766	-15,81
9	CALCETA		239	
10	CACEP			
11	CACPECO	2.379	3.574	50,23
12	CACPE BIBLIAN		3.346	
13	CACPE PÁSTAZA	987	1.030	4,36
14	CAMARA DE COMERCIO DE QUITO	754	912	20,95
15	CHONE	1.187	1.112	-6,32
16	CODESARROLLO	3.489	2.079	-40,41
17	COMERCIO	180	484	168,89
18	COOPAD	190	195	2,63
19	COTOCOLLAO	1.447	1.369	-5,39
20	EL SAGRARIO	4.866	7.380	51,66
21	GUARANDA	161	161	0,00
22	JESUS DEL GRAN PODER	369	559	51,49
23	JUVENTUD ECUAT. PROGRESO	3.831	5.007	30,70
24	LA DOLOROSA	758	907	19,66
25	MEGO	6.919	374	-94,59
26	METROPOLITANA			
27	NACIONAL	2.663	2.061	-22,61
28	OSCUS	6.234	4.792	-23,13
29	PABLO MUÑOZ VEGA	1.022	2.070	102,54
30	PADRE JULIAN LORENTE	3.191	2.349	-26,39
31	PROGRESO	7.961	9.382	17,85
32	RIOBAMBA	5.947	3.866	-34,99
33	SAN FRANCISCO	3.511	4.863	38,51
34	SAN FRANCISCO DE ASIS			
35	SANTA ANA	58	41	-29,31
36	SAN JOSE		718	
37	SANTA ROSA	3.257	3.326	2,12
38	SERFIN		7	
39	TULCAN	2.464	3.562	44,56
40	UNIDAD FAMILIAR			
	TOTAL DEL SISTEMA	86.112	94.083	9,26

Fuente: www.superban.gov.ec

Elab.: Autora

ANEXO No.3**VOLUMEN DE CREDITO PARA LA VIVIENDA
MUTUALISTAS
(Miles de dólares)**

No.	INSTITUCION FINANCIERA	VOLUMEN DE CREDITO PARA VIVIENDA		Tasa de crecimiento %
		dic-04	dic-05	
1	AMBATO	4.123	5.310	28,79
2	AZUAY	12.945	17.024	31,51
3	BENALCAZAR	17.050	21.637	26,90
4	CHIMBORAZO			
5	IMBABURA	2.785	3.206	15,12
6	LUIS VARGAS TORRES	199		
7	PICHINCHA	91.479	103.266	12,88
	TOTAL DEL SISTEMA	128.581	150.443	17,00

Fuente: www.superban.gov.ec

Elab.: Autora

ANEXO No.4

**VOLUMEN DE CREDITO PARA LA VIVIENDA
SOCIEDADES FINANCIERAS
(Miles de dólares)**

No.	INSTITUCION FINANCIERA	VOLUMEN DE CREDITO PARA VIVIENDA		Tasa de crecimiento %
		dic-04	dic-05	
1	ALTERFINSA			
2	CONSULCREDITO	2.176	2.366	8,73
3	CORFINSA			
4	DINERS CLUB	86	43	-50,00
5	ECUATORIAL			
6	FIDASA	1.178	1.198	1,70
7	FINCA			
8	FIRESA	8	1	-87,50
9	GLOBAL	71	70	-1,41
10	HEMISFERIO			
11	INTERAMERICANA		599	
12	LEASING CORP	541	771	42,51
13	PROINCO			
14	UNIFINSA	2.242	5.747	156,33
15	VASCORP	826	2.420	192,98
	TOTAL DEL SISTEMA	7.128	13.215	85,40

Fuente: www.superban.gov.ec

Elab.: Autora

ANEXO No.5

VOLUMEN DE CREDITO DEL SISTEMA FINANCIERO ECUATORIANO

(Miles de dólares)

No.	INSTITUCION FINANCIERA	VOLUMEN DE CREDITO PARA VIVIENDA		Tasa de crecimiento %
		dic-04	dic-05	
1	BANCOS PRIVADOS	454.077	610.134	34,37
2	COOPERATIVAS	86.112	94.083	9,26
3	MUTUALISTAS	128.581	150.443	17,00
4	SOCIEDADES FINANCIERAS	7.128	13.216	85,41
	TOTAL DEL SISTEMA	675.898	867.876	28,40

Fuente: www.superban.gov.ec

Elab.: Autora

ANEXO No.6

1.- DEFICIT DE INFRAESTRUCTURA (MILLONES DE DOLARES)

a) INFRAESTRUCTURA ECONÓMICA

Eléctrica	4.000
Petrolera	5.700
Vial	4.000
Aeropuertos(*)	850
Puertos(*)	350
Telecomunicaciones	2.000
Riego-drenaje(*)	1.000
Transporte	100
Subtotal	\$ 18.000

b) INFRAESTRUCTURA SOCIAL

Agua potable más saneamiento	4.800
Vivienda(*)	2.400
Salud(*)	300
Educación (*)	500
Subtotal	8.000
TOTAL	\$ 26.000

2.- DEUDA EXTERNA -DICIEMBRE DE 1999 (MILLONES DE USD)

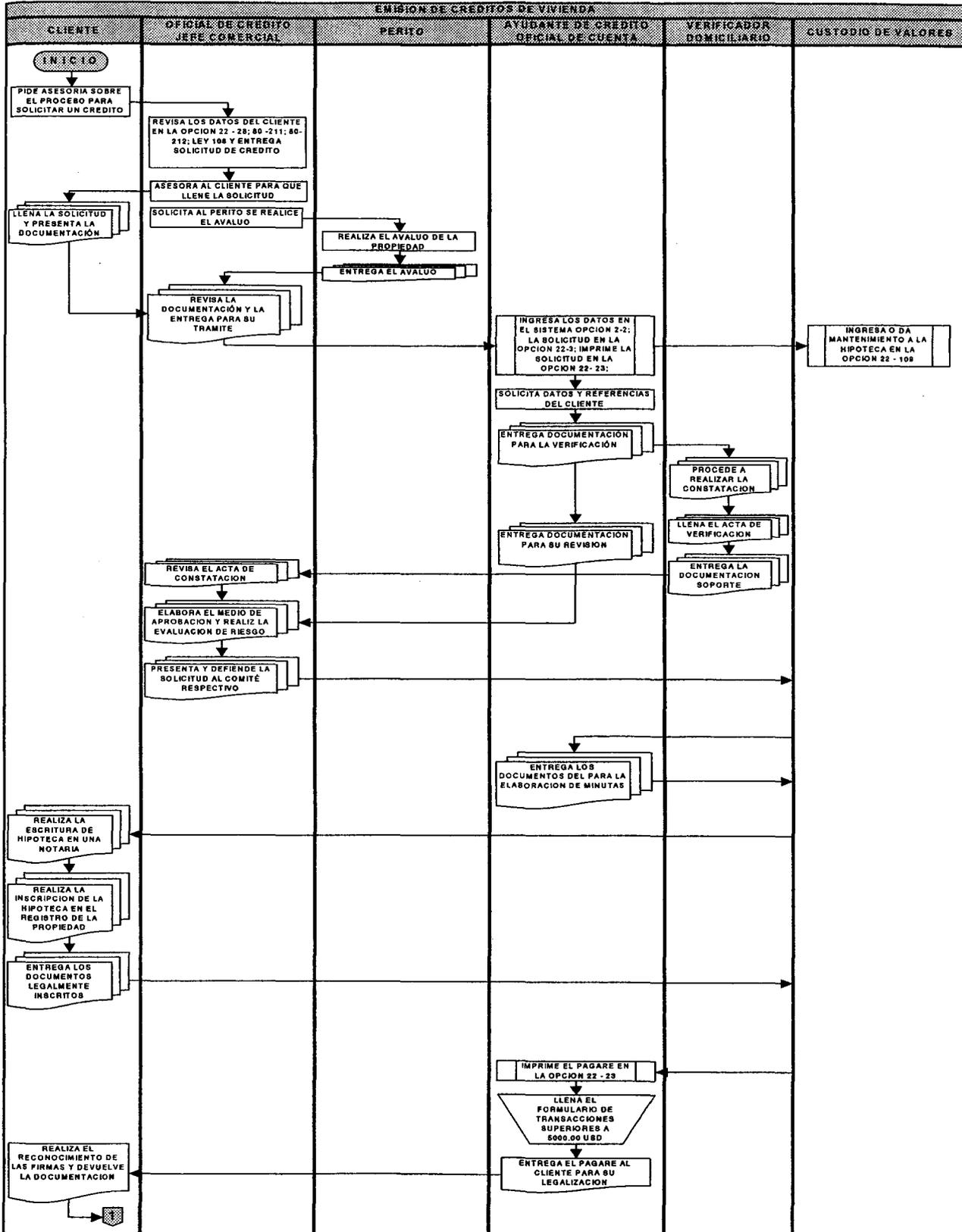
a) Pública:	13.680
b) Privada:	2.780
TOTAL	\$ 16.460 (114% PIB)

(*) Estimados

Elab: H.Toress-CCQ

Fuentes: CONAM, Banco Mundial, Bco. Central

ANEXO No. 7
FLUJOGRAMA DEL PROCESO CREDITICIO DEL BANCO XYZ



ANEXO No.8

CARACTERISTICAS FINANCIERAS DEL CREDITO HIPOTECARIO

INST. FINANCIERA	PLAZO	INTERES	FINANCIAMIENTO	OBSERVACIONES
Banco del Pacífico "HIPOTECA 9"	Hasta 10 años	Del 9% al 9,5%	70%	Seguros Sucre: seguros contra incendios terremotos, inundaciones y desgravamen. No necesita garante, No necesita ser cliente, Viviendas superiores a \$35.00,00
PRODUBANCO	Hasta 10 años	Desde el 9%	70%	Póliza de seguro de incendio a favor del banco. Seguro de desgravamen gratuito. Proyectos calificados por el Banco.
PRODUBANCO CH para Migrantes	Hasta 7 años	Desde el 9%	60%	Residencia legal en el exterior. Seguro de incendio y desgravamen, Trámite legal a través del Banco. No se requiere ser cliente del Banco.
Mutualista Pichincha	Hasta 15 años	Del 11% al 13% PP* Del 8% al 10% IESS Del 10% al 11% PD**	70%	Seguro de desgravamen gratuito, Se requiere ser cliente
Banco Amazonas Hipotecario Directo	Hasta 10 años	Del 9% al 10%	70%	Financiamiento desde \$25.000,00 a \$100.000,00 Crédito hipotecario ilimitado, pero si pasa de los \$100,000,00 solo financia el 60% Cubre seguro de desgravamen
Banco Amazonas CH*** con tasa fija	Hasta 5 años	10%	70%	Gastos administrativos \$1.600,00 No se requiere ser cliente del Banco. CH***, administrado por el propio banco
Banco Pichincha Línea abierta	Desde 3 meses a 5 años	12,05%	70%	Financiamiento desde \$5.000,00 a \$150.000,00 Comisión del 5%
Banco del Pichincha Crédito Habitar	Desde 3 hasta 20 años	9%	70%	No se cobra la comisión Financiamiento desde \$5.000,00 a \$150.000,00
Banco Internacional	Hasta 15 años	9,75% Hasta 10 años 10,50% Desde 11 a 15 años	70%	Cobra una comisión del 3,5% de costos administrativos, Incluye seguro de desgravamen Edad máxima del cliente 55 años

Proyectos Particulares

Créditos Directos otorgados para la adquisición de proyectos ofrecidos por la Mutualista

Modalidades Hipotecarias

Elaborada por:

Por: Oficiales de crédito de las instituciones financieras y páginas WEB

ANEXO 9

SECCION IV.- DEL CONTENIDO MÍNIMO DE LOS CONTRATOS REPUBLICA DEL ECUADOR SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS

ARTÍCULO 1.- Todo contrato de arrendamiento mercantil deberá contener al menos los siguientes términos:

- 1.1 Tipo de contrato;
- 1.2 Detalle de los bienes a ser arrendados;
- 1.3 Declaración de que los bienes son de propiedad de la arrendadora;
- 1.4 El plazo forzoso;
- 1.5 El valor del canon de arrendamiento, debiéndose especificar cada uno de los rubros que lo componen;
- 1.6 El valor residual;
- 1.7 Causas de terminación del contrato; y,
- 1.8 La contratación del seguro contra todo riesgo.

Todo contrato de arrendamiento mercantil deberá ser celebrado por escrito e inscribirse en el Registro Mercantil.

SECCION V.- OBLIGACIONES DE LAS COMPAÑÍAS DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL

ARTÍCULO 1.- Las compañías de arrendamiento mercantil están especialmente obligadas a:

- 1.1 Exhibir y conservar en lugar público de su matriz, sucursal o agencia, el respectivo certificado de autorización otorgado por la Superintendencia de Bancos y Seguros;
 - 1.2 Llevar su contabilidad de acuerdo con las normas contables dictadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros;
 - 1.3 Remitir a la Superintendencia de Bancos y Seguros copias debidamente certificadas de las actas de las juntas generales de accionistas, en la forma y dentro del plazo señalado en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero;
 - 1.4 Enviar, cada vez que el Superintendente de Bancos y Seguros lo requiera, la nómina de accionistas de la compañía;
 - 1.5 Remitir a la Superintendencia de Bancos y Seguros, en el término de ocho días desde la fecha de su designación, la nómina de administradores, representantes legales y auditores. Así mismo, enviará copias certificadas de los nombramientos de los representantes legales, debidamente inscritos, dentro de los treinta días de habérselos registrado;
 - 1.6 Contratar los servicios de auditoría externa, de conformidad con las normas establecidas en la Ley y por la Superintendencia de Bancos y Seguros;
 - 1.7 Llevar los libros sociales, de conformidad con las leyes y normas vigentes;
- REPUBLICA DEL ECUADOR SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS
- 1.8 Imprimir sus estatutos y distribuirlos entre los accionistas y tenerlos a disposición del público;
 - 1.9 Cumplir con las normas generales de solvencia y prudencia financiera que les fueren aplicables, de conformidad con las instrucciones que imparta la Superintendencia de Bancos y Seguros;
 - 1.10 Cumplir estrictamente con las normas jurídicas e instrucciones vigentes destinadas a evitar actividades ilícitas y con las que se expidan, especialmente lo referente a los controles que se deben implementar para evitar el lavado de dinero proveniente del Narcotráfico;
 - 1.11 Presentar a la Superintendencia de Bancos y Seguros, cuando lo requiera, los manuales de control interno;
 - 1.12 Enviar en la forma que la Superintendencia de Bancos y Seguros determine, reportes sobre sus operaciones; y,
 - 1.13 Cumplir con las demás disposiciones previstas en la Ley y los reglamentos.

ANEXO 10

CASO No.1

Cliente: XXX

Institucion Financiera: Banco Internacional

Valor del inmueble: \$60.000,00

Plazo: 10 años

Ahorros familiares: \$22,500,00

Valor del préstamo que se solicita: \$42.000

Interés: 9,75%

Comisión administrativa: 3,5%

Otorgamiento del préstamo: 2 de enero del 2006

DATOS:		
VALOR PRESTAMO		\$60.000
Entrada		\$18.000
# de pagos		120
Interés		9,75%
Periodos por año		12
CALCULOS:		
Monto préstamo		\$42.000
CUOTA		\$549,24
Total pagado		\$65.908
Total Intereses		\$23.908
Valor futuro al término		\$101.458

CASO No.2

Cliente: XXX

Institucion Financiera: Banco Internacional

Valor del inmueble: \$60.000,00

Plazo: 15 años

Ahorros familiares: \$18,000,00

Valor del préstamo que se solicita: \$42.000

Interés: 10,50%

Comisión administrativa: 3,5%

Otorgamiento del préstamo: 2 de enero del 2006

DATOS:		
VALOR COMPRA		\$60.000
Entrada		\$18.000
# de pagos		180
Interés		10,50%
Periodos por año		12
CALCULOS:		
Monto préstamo		\$42.000
CUOTA		\$464
Total pagado		\$83.568
Total Intereses		\$41.568
Valor futuro al término		\$129.918

ANEXO No.10

CASO No.3

Cliente: XXX

Institucion Financiera: Banco Internacional

Valor del inmueble: \$60.000,00

Plazo: 20 años

Ahorros familiares: \$6,000,00

Valor del préstamo que se solicita: \$54.000

Interés: 9,75%

Comisión administrativa: 3,5%

Otorgamiento del préstamo: 2 de enero del 2006

DATOS:		
	VALOR COMPRA	\$60.000
	Entrada	\$6.000
	# de pagos	240
	Interés	9,75%
	Períodos por año	12
CALCULOS:		
	Monto préstamo	\$54.000
	CUOTA	512,20
	Total pagado	\$122.928
	Total Intereses	\$68.928
	Valor futuro al término	\$140.628

CASO No.4

Cliente: XXX

Institucion Financiera: Banco Internacional

Valor del inmueble: \$60.000,00

Plazo: 30 años

Ahorros familiares: \$6,000,00

Valor del préstamo que se solicita: \$54.000

Interés: 9,75%

Comisión administrativa: 3,5%

Otorgamiento del préstamo: 2 de enero del 2006

DATOS:		
	VALOR COMPRA	\$60.000
	Entrada	\$6.000
	# de pagos	360
	Interés	9,75%
	Períodos por año	12
CALCULOS:		
	Monto préstamo	\$54.000
	CUOTA	\$464
	Total pagado	\$167.020
	Total Intereses	\$113.020
	Valor futuro al término	\$190.570

ANEXO No.10

CASO No.5

Cliente: XXX
 Institucion Financiera: Banco Internacional
 Valor del inmueble: \$40.000,00
 Plazo: 30 años
 Ahorros familiares: \$4,000,00
 Valor del préstamo que se solicita: \$36.000
 Interés: 9,75%
 Comisión administrativa: 3,5%
 Otorgamiento del préstamo: 2 de enero del 2006

DATOS:	VALOR COMPRA	\$40.000
	Entrada	\$4.000
	# de pagos	360
	Interés	9,75%
	Periodos por año	12
CALCULOS:	Monto préstamo	\$36.000
	CUOTA	\$309
	Total pagado	\$111.346
	Total Intereses	\$75.346
	Valor futuro al término	\$127.046

CASO No.6

Cliente: XXX
 Institución Financiera: Banco Internacional
 Valor del inmueble: \$40.000,00
 Plazo: 30 años
 Ahorros familiares: \$4,000,00
 Valor del préstamo que se solicita: \$36.000
 Interés: 5,00%
 Comisión administrativa: 3,5%
 Otorgamiento del préstamo: 2 de enero del 2006

DATOS:	VALOR COMPRA	\$40.000
	Entrada	\$4.000
	# de pagos	360
	Interés	5,00%
	Periodos por año	12
CALCULOS:	Monto préstamo	\$36.000
	CUOTA	193,26
	Total pagado	\$69.572
	Total Intereses	\$33.572
	Valor futuro al término	\$79.572

ANEXO 11

CASO: Leasing Inmobiliario

Cliente: Empresa XYZ

Vendedor: Sr. Bolívar Dávila, sujeto de crédito del banco

Institucion Financiera: Banco Internacional

Valor del inmueble: \$200.000,00

Plazo: 5 años (60 cuotas)

Valor del préstamo que se solicita: \$140.000

Interés: 9,75%

Comisión administrativa: 3,5%

Otorgamiento del préstamo: 2 de enero del 2006

Emisión de la factura: 30 de cada mes

UNO

La comisión bancaria es del 3.5%= US\$7.000,00 que se descuenta una sola vez en el desembolso del préstamo

DOS

Interés %	=	9,75
Interés	=	37.444,00
Plazo	=	60
Capital	=	140.000,00
Capital más interés	=	177.444,00

Nota.- El banco Internacional entrega los US\$ 140.000,00 menos la comisión bancaria al Sr. Dávila

TRES

La empresa XYZ, pago el 30% del valor del inmueble al Sr. Dávila.

La empresa XYZ registra en sus libros contables así:

Otros*	70.000,00	
Bancos		70.000,00

(*) Otros es una cuenta que forma parte de los activos

CUATRO

Emite la factura el Banco Internacional y paga la empresa XYZ

El banco debe emitir mensualmente una factura igual durante 60 meses, que es el tiempo que dura el leasing

Arriendo mensual	=	2.957,40
IVA	=	12%
IVA a facturar	=	354,89
Pago mensual	=	3.312,29

Nota.- El pago mensual menos la retención en la fuente es entregada al banco por parte de la empresa XYZ

CINCO

Contabilidad de la empresa XYZ

Asiento mensual (durante 59 meses)

Gasto arriendo	2.957,40	
IVA Crédito Tributario	354,89	
Retención en la Fuente		147,87
Caja Bancos		3.164,42

CUENTA DEL MAYOR

Pago anual por arriendo

	GASTO ARRIENDO
Total	35.488,80

SEIS

En el pago No.60, la empresa XYZ ejerce la opción de compra

FECHA: 30/12/2010

Asiento:

Edificios	70.000,00	
Edificios	3.312,29	
Retención en la Fuente		147,87
Caja Bancos		3.164,42
Arriendo pagado por adelantado		70.000,00

CUENTA DEL MAYOR

	EDIFICIOS
30/12/2010	70.000,00
30/12/2010	3.312,29
Total	73.312,29

SIETE

Como el bien no cuesta US\$73,312,29, sino US\$200.000,00, pido a un PERITO autorizado por la Superintendencia de Compañías hacer el avalúo correspondiente del activo fijo.

Supongamos que el Perito determinó que el bien tiene un valor comercial de US\$150,000,00 (el Perito tomó en cuenta los cinco años de uso)

FECHA:01/01/2011

Asiento:

Edificios	76.687,71	
Reserva por valuación		76.687,71

CUENTA DEL MAYOR

	EDIFICIOS	
30/12/2010	73.312,29	
01/01/2011	76.687,71	
Avalúo	150.000,00	