

T  
711.13  
ALAL

**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL**  
**ESPOL**

**ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**  
**ESPAE**



**PROGRAMA DE MAGISTER EN ADMINISTRACION**  
**DE EMPRESAS XIII PROMOCION**

**LEASING HABITACIONAL**

Realizado por: Ing. Carlos Alaña  
Ing. Víctor Aguilera

Dirigido por: Ing. Roberto Palacios

Guayaquil, Abril de 1997

# INDICE

|          |                                                                                       |           |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1</b> | <b>INTRODUCCIÓN</b>                                                                   | <b>1</b>  |
| 1.1      | <u>Antecedentes</u>                                                                   | 2         |
| 1.1.1    | Evolución de la vivienda en el Ecuador                                                | 2         |
| 1.1.2    | Proyecciones de la demanda de vivienda                                                | 4         |
| 1.2      | <u>Alcance del trabajo</u>                                                            | 7         |
| 1.2.1    | Justificación                                                                         | 7         |
| <b>2</b> | <b>SITUACIÓN ACTUAL</b>                                                               | <b>8</b>  |
| 2.1      | <u>Distribución del ingreso familiar</u>                                              | 8         |
| 2.2      | <u>Oferta de vivienda de instituciones privadas</u>                                   | 9         |
| 2.3      | <u>Oferta de vivienda de instituciones públicas: Plan de Vivienda "Un Solo Toque"</u> | 11        |
| 2.3.1    | Políticas                                                                             | 11        |
| 2.4      | <u>Instituciones participantes</u>                                                    | 12        |
| 2.4.1    | Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda                                            | 12        |
| 2.4.2    | Instituciones financieras                                                             | 12        |
| 2.4.3    | Constructores                                                                         | 13        |
| 2.4.4    | Beneficiarios de extrema marginalidad                                                 | 13        |
| 2.4.5    | Compañía de titularización hipotecaria (CTH)                                          | 13        |
| 2.5      | <u>Esquema operativo general</u>                                                      | 14        |
| 2.5.1    | Miduvi                                                                                | 14        |
| 2.5.2    | Los constructores                                                                     | 14        |
| 2.5.3    | Las instituciones financieras                                                         | 14        |
| 2.5.4    | La compañía de titularización hipotecaria (CTH)                                       | 15        |
| 2.5.5    | Los postulantes al subsidio                                                           | 16        |
| 2.6      | <u>Plan general de construcciones</u>                                                 | 16        |
| 2.7      | <u>Inicio inmediato del plan</u>                                                      | 16        |
| 2.8      | <u>Características de vivienda</u>                                                    | 17        |
| <b>3</b> | <b>MARCO TEÓRICO</b>                                                                  | <b>18</b> |
| 3.1      | <u>Antecedentes</u>                                                                   | 18        |
| 3.2      | <u>Partes que intervienen en el contrato del leasing</u>                              | 20        |
| 3.2.1    | Arrendatario o usuario                                                                | 20        |
| 3.2.2    | Sociedades del leasing                                                                | 20        |
| 3.2.3    | Proveedor                                                                             | 20        |
| 3.3      | <u>Objeto del contrato de leasing</u>                                                 | 20        |
| 3.3.1    | Bienes de equipo                                                                      | 21        |
| 3.3.2    | Inmuebles                                                                             | 21        |
| 3.4      | <u>Clases de leasing</u>                                                              | 21        |
| 3.4.1    | Leasing operativo                                                                     | 21        |
| 3.4.2    | Leasing financiero                                                                    | 22        |
| 3.4.3    | Lease - back                                                                          | 22        |
| 3.4.4    | Renting                                                                               | 22        |
| 3.4.5    | Leasing nacional e internacional                                                      | 23        |

|       |                                                                                                         |    |
|-------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 3.5   | <b><u>Implementación del leasing en el Ecuador</u></b>                                                  | 23 |
| 3.6   | <b><u>Evolución del leasing de bienes muebles en el Ecuador</u></b>                                     | 29 |
| 4     | <b>CASO CHILENO: EXPERIENCIA E IMPLEMENTACIÓN DEL LEASING HABITACIONAL</b>                              | 30 |
| 4.1   | <b><u>Origen y fundamentos del proyecto</u></b>                                                         | 30 |
| 4.2   | <b><u>Mercado objetivo</u></b>                                                                          | 32 |
| 4.3   | <b><u>Esquema operacional y análisis de los elementos principales del nuevo sistema</u></b>             | 33 |
| 4.3.1 | Sociedades inmobiliarias                                                                                | 33 |
| 4.3.2 | Contratos de arrendamiento con promesa de compraventa                                                   | 34 |
| 4.3.3 | Cuentas individuales                                                                                    | 35 |
| 4.3.4 | Subsidios a la demanda                                                                                  | 36 |
| 4.3.5 | Otros aspectos relevantes                                                                               | 36 |
|       | 4.3.5.1 Descuentos por planilla                                                                         | 36 |
|       | 4.3.5.2 Financiamiento de las sociedades inmobiliarias                                                  | 36 |
|       | 4.3.5.3 Seguros                                                                                         | 37 |
| 4.4   | <b><u>Impacto del leasing en la modernización del modelo chileno de financiamiento habitacional</u></b> | 37 |
| 4.4.1 | Impacto esperado en el mercado de viviendas usadas                                                      | 38 |
| 4.4.2 | Impacto esperado del leasing sobre el mercado de arrendamiento de viviendas                             | 39 |
| 4.4.3 | Impacto sobre el mercado de títulos inmobiliarios                                                       | 40 |
| 4.5   | <b><u>Otros beneficios del nuevo sistema</u></b>                                                        | 40 |
| 4.5.1 | El leasing desde la perspectiva de la política habitacional                                             | 40 |
| 4.5.2 | Desde el punto de vista del usuario                                                                     | 41 |
| 4.5.3 | Incentivos para el progreso y la estabilidad social                                                     | 43 |
| 4.6   | <b><u>Proyecciones</u></b>                                                                              | 43 |
| 5     | <b>APLICACIÓN DEL LEASING AL CASO ECUATORIANO</b>                                                       | 46 |
| 6     | <b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>                                                                   | 49 |
|       | <b>ANEXOS</b>                                                                                           | 53 |
|       | <b>BIBLIOGRAFÍA</b>                                                                                     | 60 |



## CAPÍTULO 1

### 1. INTRODUCCIÓN

La necesidad de los servicios de vivienda de parte de los grupos de medianos y bajos ingresos se considera como un objetivo "social" al igual que la educación y la salud puesto que, de acuerdo a conocidos argumentos, sus beneficios a la comunidad sobrepasan los que corresponden a los usuarios directos. En efecto, una sociedad en la cual exista un nivel adecuado de viviendas para una gran parte de la población tendrá, en principio, un menor grado de hacinamiento, una mayor salubridad, menos enfermedades, etc., lo cual beneficia indirectamente a toda la sociedad.

El estado ecuatoriano a tratado de solucionar el problema de vivienda por cuanto se lo ha considerado una actividad de tipo social pero este paradigma "estado-función social" está siendo desafiado por la teoría y por la práctica económica, las cuales recomiendan la utilización de los mecanismos de mercado en la solución de los problemas de educación, de seguridad y de viviendas, entre otros.

Es necesario adicionalmente considerar que en el Ecuador la "falta de vivienda" es fundamentalmente un problema económico producto de los bajos ingresos y de altos costos de adquisición, aspectos éstos que son, en buena parte, la consecuencia de políticas públicas que han desfavorecido tanto la creación de empleo y la generación de ingresos en la economía como la intermediación ineficiente de los ahorros nacionales hacia la dotación de viviendas (Fernández, 1994 y 1995).

Como consecuencia la situación actual del desarrollo urbano en Ecuador presenta las siguientes características:

- Un sistema de ciudades desarticulado con crecimiento desordenado
- Un alto porcentaje de población urbana que vive en condiciones marginales
- Uso irracional del suelo urbano
- Centralización administrativa de la gestión urbana
- Financiamiento deficiente de los servicios básicos (agua y alcantarillado)
- Acceso limitado al financiamiento a largo plazo
- Alto déficit habitacional

Este trabajo está enfocado a dar una alternativa al déficit habitacional existente en Guayaquil, para lo cual se tratará el tema desde una óptica general para luego especificar en la ciudad de Guayaquil.



Como primer punto se analizará la demanda de vivienda en el Ecuador, su comportamiento de acuerdo al número de hogares, movimiento de población rural y urbana y se realizará un análisis cuantitativo y cualitativo sobre el déficit de vivienda.

Como segundo punto se analizará la oferta de vivienda existente en Guayaquil. Se presenta una descripción de los ingresos que pueden ser destinados a viviendas, según los diversos estratos, cual es la capacidad de pago por estratos y determinar como se mueve la oferta de vivienda en Guayaquil en el sector privado y sector público.

Como tercer punto se realizará un análisis del marco teórico en el que se desenvuelve el leasing haciendo referencia a los actores que intervienen en acto, modalidad de contrato de arrendamiento, los tipos de leasing existentes y el marco legal en que se desenvuelve el leasing en el Ecuador y una breve evolución del mismo.

Como cuarto punto haremos un análisis de como es la aplicación del leasing chileno, cual ha sido su mercado objetivo, las políticas aplicadas y fundamentalmente como la aplicación de esta herramienta financiera permite mejorar las condiciones de adquirir una vivienda a estratos con pocos ingresos.

Así mismo realizaremos un análisis aplicando leasing para determinar la oferta de vivienda que puede ser adquirida con estas herramientas y los grupos que pueden acceder al leasing.

Finalmente plantearemos las conclusiones y recomendaciones guiadas a mejorar y hacer más atractivo el leasing habitacional especialmente a través de incentivos fiscales y un mejor manejo del subsidio que entrega el gobierno a los usuarios de extrema marginalidad.

## **1.1 Antecedentes**

### **1.1.1 Evolución de la vivienda en el Ecuador**

Desde nuestro regreso a la democracia en 1979, el tema vivienda no ha sido la preocupación fundamental de los gobiernos de turno, excepto durante sus campañas electorales. El gobierno Roldos-Hurtado (1980-1984) construyó 50.665 soluciones habitacionales, nuevo término usado para contabilizar como tal no solo el bien raíz, sino también las mejoras y la compra del lote. Corresponió a Febres Cordero-Peñaherrera (1984-1988) 77.447, mientras que a Borja-Parodi (1988-1992) y Durán Ballén-Dahik (1992-1996) 56.802 y 63.349, respectivamente. En total estos 16 años de democracia nos legaron 248.267 soluciones habitacionales, que han sido insuficientes para cubrir el déficit habitacional en el Ecuador que para el año 1990 se ha estimado 539.768 soluciones habitacionales (Fernández, 1995).

Cada gobierno originó su plan con características diferenciadas. Roldós ofreció soluciones habitacionales de 36 m<sup>2</sup> y comprendía de un baño, dos habitaciones, comedor y cocina. Para Febres Cordero, su "Plan Techo"

ofreció dos tipos de programas: La Unidad Básica cuya área era de 21 m<sup>2</sup> y disponía de un solo baño, su precio se estableció en 42 salarios mínimos. El más ambicioso era de 45 m<sup>2</sup> con un costo de 70 salarios mínimos. El plan de vivienda de Borja se centró en tres propuestas : atención a la vivienda rural y su mejoramiento, al fomento de la autogestión y la exploración y experimentación de nuevas alternativas. El plan de vivienda de Durán Ballén ofreció soluciones habitacionales de 45 m<sup>2</sup> y 90 m<sup>2</sup> dirigida a la clase media y media baja para lo cual comenzó ordenando la actividad, fusionando el Banco Ecuatoriano de la Vivienda y la Junta Nacional de la Vivienda y creando el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda y delegando la construcción de viviendas a empresas privadas.

¿ Sin embargo porque ha aumentado este déficit ?. Un análisis de la tasa de crecimiento anual de la población, tomando como base los dos últimos censos realizados en 1982 y 1990 resumidos en el cuadro No. 1.1 presenta una tasa de crecimiento poblacional promedio de 2,3% con una clara aceleración de la población urbana.

Cuadro No.1.1

**Población total**  
(miles de personas )

| Concepto        | 1982  | 1990  | Tasa Anual |
|-----------------|-------|-------|------------|
| Población Total | 8.061 | 9.648 | 2,3        |
| Urbana          | 3.968 | 5.346 | 3,8        |
| Rural           | 4.092 | 4.302 | 0,6        |

Fuente: INEC Censos de población 1982 y 1990

Del análisis al número total de viviendas desglosado por áreas rural y urbana de acuerdo a los datos de los dos últimos censos y tomando en cuenta el tamaño medio de una familia se determina que en el área urbana hay un claro incremento del número de vivienda, producto de la migración del campo a la ciudad y una disminución del tamaño de la familia en el área urbana respecto al área rural. Datos que resumimos en el cuadro No. 1.2

Cuadro No. 1.2

**Número de viviendas y tamaño medio de la familia**

|                | 1982                |           |                   | 1990                |           |                   | Tasa Anual          |                   |
|----------------|---------------------|-----------|-------------------|---------------------|-----------|-------------------|---------------------|-------------------|
|                | Número de viviendas | Ocupantes | Tamaño Medio Fam. | Número de viviendas | Ocupantes | Tamaño Medio Fam. | Número de viviendas | Tamaño Medio Fam. |
| Total Nacional | 1.576               | 7.970     | 5,1               | 2.009               | 9.559     | 4,8               | 3.08                | -0.8              |
| Área Urbana    | 787                 | 3.906     | 5                 | 1.148               | 5.289     | 4,6               | 4.8                 | -1.0              |
| Área Rural     | 789                 | 4.064     | 5,1               | 860                 | 4.270     | 5                 | 1.08                | -0.3              |

Fuente: INEC Censo de población 1982 y 1990



Como dato complementario de acuerdo a la encuesta de hogares realizada en 1991, se llegó a determinar que el 38,9% de los hogares no cuentan con vivienda propia.

### 1.1.2 Proyecciones de la demanda de vivienda

Una proyección estimando las tasas de crecimiento de la población anual en los períodos 1990-1995 y 1996-2000, tal como se describe en el cuadro No. 1.3, manifiesta como tendencia de los últimos años la disminución en el ritmo de crecimiento de la población y en el tamaño promedio de la familia.

Cuadro No. 1.3

#### Proyecciones por período de las tasas de crecimiento anual

| Concepto           | 90 - 95 | 96 - 2000 | 2001-2005 |
|--------------------|---------|-----------|-----------|
| Población total    | 2,3     | 2,2       | 2.1       |
| Urbana             | 3,5     | 3,2       | 3.1       |
| Rural              | 0,8     | 0,6       | 0.4       |
| Tamaño Hogar       | -0,8    | -0,9      | -0.7      |
| Urbano             | -0,9    | -1        | -1.2      |
| Rural              | -0,5    | -0,6      | -0.7      |
| Número de vivienda | 3       | 2.9       | 2.8       |
| Urbano             | 4.8     | 4.3       | 4.6       |
| Rural              | 0.53    | 0.34      | 0.30      |

De acuerdo a estas estimaciones, sobre el comportamiento de las tasas de crecimiento por período el cuadro No. 1.4 presenta la proyección en número de habitantes por períodos, el tamaño del hogar por período y la cantidad de viviendas por período.

Cuadro No. 1.4

#### Proyecciones por períodos en número de habitantes, tamaño del hogar y número de viviendas

| Concepto         | 1990  | 1996   | 2000   |
|------------------|-------|--------|--------|
| Población Total  | 9.648 | 11.058 | 12.054 |
| Urbana           | 5.346 | 6.572  | 7.443  |
| Rural            | 4.302 | 4.512  | 4.611  |
| Tamaño Hogar     | 4,8   | 4,6    | 4,4    |
| Urbano           | 4,6   | 4,4    | 4,2    |
| Rural            | 5,0   | 5      | 4,7    |
| Número Viviendas | 2.009 | 2.410  | 2.701  |
| Área Urbana      | 1.148 | 1.520  | 1.799  |
| Área Rural       | 860   | 890    | 902    |

Fuente: Estimación de los consultores



El cuadro No. 1.5 resume las necesidades de nuevas viviendas para el período 1990-2000, las mismas que estarían en el orden de las 69.000 unidades habitacionales nuevas por año.

Cuadro No. 1.5

### Nuevos requerimientos de vivienda

(Miles de unidades)

| Concepto          | 90 - 96 |          | 96-2000 |          | 1990-2000 |          |
|-------------------|---------|----------|---------|----------|-----------|----------|
|                   | Total   | Prom. An | Total   | Prom. An | Total     | Prom. An |
| Número de hogares | 401     | 67       | 291     | 73       | 692       | 69       |
| Área Urbana       | 372     | 62       | 279     | 70       | 651       | 65       |
| Área Rural        | 30      | 5        | 12      | 3        | 42        | 42       |

El déficit acumulado al año 1996 es de aproximadamente 1'000.000 soluciones habitacionales.

Cuadro No. 1.6

| Déficit Habitacional        | Total     | Urbano    | Rural   |
|-----------------------------|-----------|-----------|---------|
| Déficit Acumulado a 1990*   | 539.768   | 355.790   | 183.978 |
| Cuantitativo*               | 264.786   | 225.371   | 39.415  |
| Cualitativo *               | 274.982   | 130.419   | 144.563 |
| Aumento del déficit 90-2000 | 692.000   | 651.000   | 42.000  |
| Déficit proyectado año 2000 | 1'231.768 | 1'006.790 | 225.978 |

\* Fuente: Fernández 1995

El déficit habitacional se divide en déficit cuantitativo y déficit cualitativo.

El déficit cuantitativo se refiere a la cantidad de nuevas viviendas requeridas por la sociedad ecuatoriana.

El déficit cualitativo se refiere a las viviendas que no cumplen con los requisitos mínimos de calidad por la carencia de servicios básicos, las condiciones de hacinamiento en que viven sus habitantes y la baja calidad de los materiales utilizados para construirlos.

El cuadro No. 1.6 compila la información referente al déficit cuantitativo y cualitativo más el aumento del déficit en el período 1990-2000 y los resultados finales del déficit habitacional por áreas rural y urbano.

Según el cuadro No. 1.6 para el año 2.000 el déficit se ubicará en 1'231.768 soluciones habitacionales lo que significa que:

- Es necesario construir en promedio 75.000 nuevas viviendas por año en el período 1997-2000 para mantener el déficit acumulado.
- Las tendencias de la tasa de crecimiento poblaciones se mantienen en el Ecuador, la solución al déficit en un período de 10 años (1996-2006) requerirá 70.000 soluciones habitacionales anuales las cuales corresponden al crecimiento de la población más 100.000 viviendas del déficit acumulado lo que nos da un total 170.000 soluciones habitacionales por año.

El resultado de la ineficiencia del Estado como protagonista exclusivo en la dotación de vivienda de interés social a los ecuatorianos se refleja en 1996, cuando el déficit habitacional ha sido calculado en 1'000.000 de viviendas (Fernández 1995) con una demanda creciente calculada en 70.000 nuevas viviendas anuales, a nivel nacional. A este déficit total nacional, Guayaquil contribuye con 300.000 viviendas.

Para apoyar la solución a este problema, el gobierno de Durán Ballén creó el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, dándole al problema de la vivienda en Ecuador la importancia que corresponde. Paralelamente a la creación del ministerio, se estableció una política nacional de vivienda, urbanismo y desarrollo ambiental que conforman el marco jurídico y establece los roles de los involucrados en la problemática de la vivienda de interés social en el país. Junto a este marco jurídico, otros vehículos tales como el Mercado de Valores, la Unidad de Valor Constante, el sistema de incentivo habitacional y la Corporación de Refinanciamiento Habitacional, nacieron con el claro objetivo de apoyar la solución al déficit habitacional en Ecuador. También se tomaron otras medidas colaterales de reorientación a los roles de organismos que habían llevado consigo la implementación de planes de vivienda en el Ecuador, de tal suerte que ahora el Banco Nacional de Vivienda dejó de ser constructor y se convirtió en refinanciador y facilitador.

Como era de esperarse, al cambiar de turno el gobierno un nuevo plan de vivienda fue la bandera de conquista electoral, apelando a la necesidad extrema de los ecuatorianos que desean un sitio digno para vivir. El gobierno de Bucaram-Arteaga (1996-2000) aspiraba construir 200.000 nuevas viviendas durante su periodo y su plan se llamaba "Un solo toque", sin embargo, ahora el panorama es diferente. El nuevo gobierno interino y el que lo reemplaza en el futuro cuenta con un marco jurídico de promoción de vivienda diferente de los gobiernos que le precedieron. Dentro de este nuevo marco legal, se establecen mecanismos financieros como el leasing habitacional que a punta a la financiación de la construcción, pues hay un gran ánimo para construir, tanto como escasez de recursos financieros.

El leasing habitacional como mecanismo de financiación ya ha sido probado y funciona en algunos países de América Latina tales como: Chile y Argentina, sin embargo, funcionará el leasing habitacional en Ecuador ?. Es por todos conocido que la importación de soluciones ha causado mucho mas daño que el problema mismo. Este trabajo trata de investigar y contestar esta interrogante.



## **1.2 Alcance del trabajo**

Evaluar al leasing habitacional como una alternativa para disminuir el déficit de vivienda en la ciudad de Guayaquil donde está más agudizado el problema.

Estratificación del déficit habitacional para determinar cuantas viviendas nuevas se necesitan y cuantas requieren mejoras.

Clasificación de los potenciales clientes según los niveles de ingreso lo que permitirá identificar la capacidad de pago de cada estrato y quienes serían sujetos de crédito.

El análisis de la oferta de vivienda actual en el Ecuador nos permitirá saber que estrato de la población puede acceder a estas viviendas.

Evaluar el mecanismos de financiamiento de la actual oferta de viviendas en el Ecuador.

### **1.2.1 Justificación**

- Este trabajo pretende evaluar una alternativa para disminuir el déficit habitacional. Existe ya un marco legal para el leasing pero no es aprovechado para el financiamiento de viviendas.
- Existen experiencias en otros países como Chile y Argentina con mecanismos de leasing habitacional similares que nos pueden aportar su experiencia para disminuir el déficit habitacional.
- Este trabajo realizará un análisis para promover el desarrollo del leasing inmobiliario y resaltar de él su atraktividad para constituirlo en una herramienta para financiar la construcción de vivienda de los estratos medios y altos y en lo posible a la vivienda de interés social.



## **CAPÍTULO 2**

### **2. SITUACIÓN ACTUAL**

#### **2.1 Distribución del ingreso familiar**

Para describir la situación actual de la vivienda en el Ecuador es necesario analizar cual es el ingreso de cada familia en función del salario mínimo vital y agruparlos por estratos tal como se presenta en el cuadro No. 2.1 de esta forma se pretende determinar quienes serían los sujetos de crédito y aquellos que por su condición económica tendrían que recibir una ayuda del estado para acceder a una vivienda digna.

Cuadro No. 2.1

#### **Distribución del ingreso familiar área urbana**

| Ingreso Mensual   | # Vivienda | % Segm. | % Acum. |
|-------------------|------------|---------|---------|
| Menos de 1 S.M.V. | 8.296      | 0.7     | 0.7     |
| 1.1 a 2 S.M.V.    | 44.050     | 3.7     | 4.4     |
| 2.1 a 4 S.M.V.    | 214.660    | 18.0    | 22.4    |
| 4.1 a 6 S.M.V.    | 262.903    | 22.1    | 44.5    |
| 6.1 a 8 S.M.V.    | 191.039    | 16.0    | 60.5    |
| 8.1 a 10 S.M.V.   | 123.005    | 10.3    | 70.8    |
| 10.1 a 14 S.M.V.  | 144.182    | 12.1    | 82.9    |
| 14.1 a 18 S.M.V.  | 72.775     | 6.1     | 89      |
| 18.1 a 45 S.M.V.  | 104.363    | 8.8     | 97.8    |
| Más de 45 S.M.V.  | 25.743     | 2.2     | 100     |
|                   | 1.191.016  | 100.0   |         |

Fuente: Inec, encuesta de hogares 1991

De acuerdo a esta encuesta de hogares el 45% de los hogares tienen un ingreso mensual inferior a 2 S.M.V. los mismos que necesitarían un subsidio de extrema marginalidad para acceder a los beneficios de una vivienda. El rango comprendido entre 2.1-6 S.M.V. constituyen el 40% de los hogares y corresponde a los estratos pobres de la sociedad ecuatoriana el mismo que sería otro grupo objetivo para el estado ecuatoriano. El rango comprendido entre los 6.1 y 14 S.M.V. corresponde a la clase media de la sociedad y el rango comprendido entre 14.1 y 45 S.M.V. corresponde a la clase media alta.

Como conclusión se observa que el 60% de la población tiene una capacidad de pago limitada por lo que necesitarían de un sistema diferentes a lo tradicionales para acceder a una vivienda. En base a los porcentajes por estratos del cuadro de la distribución del ingreso familiar por salario mínimo vital se proyecta estos resultados en función de la demanda originada solo por

el crecimiento de la población y cuyos resultados se describen en el cuadro No.2.2.

Cuadro No.2.2

**Proyección de demanda por crecimiento poblacional del área urbana**  
(en miles)

|                   | 1996<br># viv. | 2000<br># viv. | %    |
|-------------------|----------------|----------------|------|
| Demanda Potencial | 67             | 73             |      |
| Menos de 1.0 SMV  | 0.4            | 0.5            | 0.7  |
| 1.1 a 2 SMV       | 2.5            | 2.7            | 4.4  |
| 2.1 a 4 S.M.V.    | 12.1           | 13.1           | 22.4 |
| 4.1 a 6 S.M.V.    | 14.8           | 16.1           | 44.5 |
| 6.1 a 8 S.M.V.    | 10.8           | 11.6           | 60.5 |
| 8.1 a 10 S.M.V.   | 6.9            | 7.5            | 70.6 |
| 10.1 a 14 S.M.V.  | 8.1            | 8.8            | 82.9 |
| 14.1 a 18 S.M.V.  | 4.1            | 4.4            | 89   |
| 18.1 a 45 S.M.V.  | 5.9            | 6.4            | 97.2 |
| Más de 45 S.M.V.  | 1.5            | 1.6            | 100  |

Este cuadro indica que los estratos comprendidos entre 1 y 14 S.M.V. constituyen los de mayor crecimiento en cuanto a necesidades de vivienda y su capacidad de pago es insuficiente por pagar un arriendo de \$500.000 que es el valor en término medio que cuesta el arriendo de una vivienda digna en el mercado inmobiliario del Ecuador tal como lo demostraremos más adelante.

Cuadro No.2.3

**Distribución de la ocupación de la vivienda**

| Condición de Ocupación<br>de vivienda | Dominios   |             |                   |            |
|---------------------------------------|------------|-------------|-------------------|------------|
|                                       | Quito<br>% | Guayaquil % | Resto<br>Urbano % | Rural<br>% |
| En arriendo                           | 36.7       | 21.5        | 22.2              | 4.6        |
| Propia                                | 32.2       | 53.9        | 51.7              | 75.2       |
| Propia y pagándose                    | 17.5       | 12.1        | 11.3              | 3.3        |
| Cedida                                | 10.9       | 10.0        | 13.6              | 15.7       |
| Otros                                 | 2.7        | 2.5         | 1.2               | 1.2        |
| Total                                 | 100.0      | 100.0       | 100.0             | 100.0      |

El cuadro No. 2.3 indica como está distribuida la ocupación de la vivienda a nivel nacional y como la vivienda arrendada constituye en Quito el porcentaje más importante con 36,5% y en Guayaquil constituye el segundo en importancia 21,5%.

El déficit cualitativo al que nos referimos en el capítulo 1 se encontraría ubicado en la condición de ocupación de vivienda propia, razón por la cual los porcentajes en Guayaquil y Quito son altos 53,9 y 32,2 ; respectivamente.

## 2.2 Oferta de vivienda de Instituciones privadas



Un análisis de la oferta de vivienda por parte del sector privado en la ciudad de Guayaquil se resume en el cuadro No. 2.4 donde se relaciona el tipo de promotor, la urbanización y la forma de pago existente en la actualidad a la que tienen acceso los usuarios de este tipo de vivienda.

Cuadro No. 2.4

### Oferta de vivienda en Guayaquil

| Promotor         | Urbanización       | Cuota inicial<br>Dólares | Mensualidades<br>Dólares | Tiempo<br>Años | M <sup>2</sup><br>Const. |
|------------------|--------------------|--------------------------|--------------------------|----------------|--------------------------|
| Multibienes      | Saint Gallen       | 6.100                    | 955                      | 10             | 120                      |
| Multibienes      | Ceibos Norte       | 8.939                    | 1.242                    | 6              | 130                      |
| Corp. Alborada   | Samanes 5          | 7.179                    | 308                      | 10             | 90                       |
| Bella María S.A. | Samanes 6          | 8.000                    | 231                      | 15             | 71                       |
| Thalía Victoria  | Samanes 7          | 11.830                   | 505                      | 7              | 99                       |
| Orquídeas        | Orquídeas          | 3.473                    | 381                      | 5              | 42                       |
| Corp. Alborada   | Bosque de Alborada | 7100                     | 556                      | 10             | 80                       |

### Costo por m<sup>2</sup> de terrenos en Guayaquil

| Norte             | Dólares | Sur               | Dólares | Centro          | Dólares |
|-------------------|---------|-------------------|---------|-----------------|---------|
| Vía a Samborondón | 150     | Centenario        | 120     | Casco comercial | 600-800 |
| Puerto Azul       | 200     | Almendros         | 80      | Machala - Quito | 200-300 |
| Santa Cecilia     | 120     | Pradera           | 40      |                 |         |
| Los Ceibos        | 110     | La Saiba          | 50      |                 |         |
| Los Olivos        | 180     | Barrio del Seguro | 40      |                 |         |
| La Garzota        | 150     |                   |         |                 |         |
| Urdesa Central    | 100     |                   |         |                 |         |
| Kennedy Norte     | 320     |                   |         |                 |         |
| La Alborada       | 70 -100 |                   |         |                 |         |
| Los Samanes       | 50      |                   |         |                 |         |
| Guayacanes        | 50      |                   |         |                 |         |

En estos costos se encuentran considerados los servicios básicos como luz eléctrica, sistema de aguas lluvias y aguas servidas, red de agua potable, red de teléfono y áreas verdes. En este cuadro se puede observar que el costo promedio de un metro cuadrado de terreno es de \$70 dólares en las zonas donde aun existen posibilidades de conseguir lotes de las características arriba mencionadas.

En cuanto a la posibilidad de alquilar un departamento con dos dormitorios, sala, cocina, comedor en un sector céntrico de la ciudad este arriendo estaría alrededor de los \$/.600.000 y si desea vivir en una zona residencial norte este arriendo podría ascender a los \$/.900.000 por un departamento de iguales características a los antes descritos. En el sur de la ciudad se puede encontrar departamento de hasta \$/.500.000 con el mismo tipo de comodidades.

## **2.3 Oferta de vivienda de instituciones públicas: Plan de Vivienda “Un Solo Toque” \***

### **2.3.1 Políticas**

La política que implementó el gobierno de Abdalá Bucaram para dotar de vivienda estarán dirigidas a las clases de extrema marginalidad y a la clase media y media baja, las mismas que se detallan a continuación:

#### **a) Para las clases de extrema marginalidad**

- El precio de la vivienda será de hasta 1.000 UVCs.
- Las viviendas no requerirán de cuota de entrada.
- Hasta este precio los postulantes, mediante el sistema de puntuación que se establecerá, podrán ganarse un subsidio del 75% del valor de la casa.
- Para comenzar a ganar puntos y ser favorecidos por el subsidio, deberán realizar un ahorro inicial obligatorio de 2,5 UVCs por mes promedio durante seis meses, estos valores se destinarán a fondo de pensión y serán devueltos al momento en que termine de pagar su préstamo hipotecario.
- A los postulantes favorecidos con el subsidio se les otorgará un crédito hipotecario a veinte años plazo en Unidades de Valor Constante, al 10% de interés anual, en donde deberán ahorrar 2,5 UVCs promedio mensual, para de este ahorro descontarles alrededor del 61% para el pago de la amortización mensual, y el 39% se destinará a incrementar el fondo de pensión anteriormente indicado y que será devuelto al momento en que termine de pagar su crédito hipotecario.
- Tanto los ahorros iniciales, como los que incrementen la cuenta una vez adjudicado el subsidio y sean poseedores de la vivienda, ganarán una tasa de interés del 2% anual sobre el UVC y estos intereses se capitalizarán anualmente.

#### **b) Para la clase media y media baja**

- El precio de la vivienda será de hasta 2.200 UVCs.
- No se les otorgará subsidio.
- El interesado deberá aportar un 25% del precio de la vivienda como cuota de entrada para lo cual deberá ahorrar esta cantidad durante seis meses. Este ahorro será aplicado en el momento de perfeccionar la compraventa.

\* Explicación



- Por el 75% se les otorgará un crédito hipotecario en UVCs a veinte años plazo con un interés del 10% anual. El ahorro mensual que deberá mantener será del 1% del valor total de la casa a fin de que alrededor del 80% de este sirva para la amortización y el 20% restante sirva para un fondo de pensión que le será devuelto cuando termine de pagar su crédito hipotecario.

Solo se entregará subsidio para vivienda a las clases de extrema marginalidad, una sola vez por familia.

Este subsidio para vivienda se entregará a través de un certificado financiero no negociable por el beneficiario pero si endosable por este al constructor o promotor de viviendas.

La entrega de subsidios para vivienda se dará a los postulantes de acuerdo a:

- Puntuación total
- Disponibilidad de los mismos

## **2.4 Instituciones participantes**

### **2.4.1 Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda**

Le corresponderá:

- Dictar las políticas del plan.
- Financiar indirectamente la construcción a los promotores o constructores.
- Calificar los proyectos de los constructores de acuerdo a las zonas de la geografía nacional en donde se ejecutará el Plan.
- Convocar y adjudicar a los postulantes.
- Emitir certificado de subsidio.
- Promover y lograr la conformación definitiva de la compañía de titularización hipotecaria.

### **2.4.2 Instituciones financieras**

Les corresponderá:

- Financiar y fiscalizar a los constructores.
- Financiar el 25% del valor de las viviendas instrumentados en los créditos hipotecarios a veinte años plazo a las clases de extrema marginalidad beneficiarios del subsidio.

- Financiar el 75% del valor de las viviendas instrumentados en los créditos hipotecarios a veinte años plazo a las clases media y media baja.

#### **2.4.3 Constructores**

Les corresponderá:

- Presentar programa y cronograma valorado de ejecución de obras, a las instituciones financieras para que califiquen su capacidad financiera y plan de desembolsos, y al MIDUVI para que califique su programa.
- Ejecutar su programa de acuerdo al cronograma.
- Cancelar el préstamo para estas dos obras concedido por las instituciones financieras.

#### **2.4.4 Beneficiarios de extrema marginalidad**

- Firmar contrato de ahorro.
- Entregar información requerida.
- Entregar certificado financiero que contiene el subsidio endosado a los constructores.
- Solicitar y cumplir con los requisitos para que las instituciones financieras le otorguen el crédito hipotecario por el 25% del valor de la vivienda a veinte años plazo.
- Una vez otorgado el crédito hipotecario, ahorrar mensualmente para que las instituciones financieras, puedan descontar de su ahorro la amortización mensual y aportar al fondo de pensiones.

#### **2.4.5 Compañía de titularización hipotecaria (CTH)**

Banca de segundo piso en formación conformada con capital mixto: 40% el estado ecuatoriano y el 60% instituciones financieras privadas, a las que corresponderá:

- Recibir los fondos conseguidos por el estado para el tramo del 25% del valor de las viviendas de las clases de extrema marginalidad y refinanciar los créditos otorgados por las Instituciones Financieras a veinte años plazo.
- Recibir los fondos conseguidos por el Estado, y por ella misma, para el tramo del 75% del valor de las viviendas de la clase media y media baja y refinanciar los créditos otorgados por las Instituciones Financieras a veinte años plazo.
- Cobrarles semestralmente a las Instituciones financieras las cuotas generadas por los refinanciamientos.



- Las demás funciones que de acuerdo a su estatuto aprobado por la Superintendencia de Bancos pueda realizar.

## **2.5 Esquema operativo general**

### **2.5.1 Miduvi**

- Solicita y consigue fondos de los organismos internos y externos.
- Estos fondos los coloca de la siguiente manera: 75% en las instituciones financieras y 25% en la CTH a fin de financiar directamente a los constructores.
- Recibe los programas de constructores calificados financieramente, esto es, cuantas viviendas pueden financiar de acuerdo a sus capacidades de crédito, por parte de las instituciones financieras y califica estos programas procurando la desconcentración.
- Recibe de las instituciones financieras la base de datos de los postulantes en donde se encuentran también los saldos de los contratos de ahorros.
- Califica, convoca y entrega certificado financiero que contiene el subsidio a los postulantes de las clases de extrema marginalidad favorecidos, mediante una comisión de alto nivel en donde participará la Organización de las Naciones Unidas a fin de garantizar la transparencia en los procesos a realizarse para la adjudicación.

### **2.5.2 Los constructores**

- Presentan su programa habitacional que incluye un programa valorado a la Institución Financiera de su preferencia.
- Una vez calificado financieramente, esto es, hasta cuantas viviendas le puede financiar la Institución financiera de su preferencia, presentan al MIDUVI su programa.
- Urbanizan y construyen las viviendas que el MIDUVI le haya calificado.
- Entregan las viviendas a los favorecidos por el subsidio.
- Firman escrituras y endosan certificado financiero conteniendo el subsidio a la Institución Financiera que les otorgó el crédito.

### **2.5.3 Las instituciones financieras**

- Califican financieramente a constructores, esto es, revisan sus antecedentes de crédito, la viabilidad de su programa y deciden el monto de crédito o el número de viviendas que le pueden financiar a los precios establecidos, de acuerdo a su capacidad de endeudamiento.

- Solicitan fondos al MIDUVI por el 75% del valor de la vivienda, en desembolsos parciales de acuerdo al cronograma valorado de obras, ratificado por las inspecciones de sus peritos, y se lo entregan de la misma forma al constructor para que construya.
- Solicitan fondos a la CTH por el 25% del valor de la vivienda, en desembolsos de 15% para que termine la misma, y 10% que es la utilidad del constructor, para entregárselo al momento de que esté inscrita la escritura respectiva y se haya entregado la casa al beneficiario del subsidio.
- Solicitan refinanciamiento del 25% para las clases de extrema marginalidad siempre y cuando el beneficiario del subsidio tenga su contrato de ahorro en la misma Institución Financiera que ha financiado al constructor, caso contrario, en donde el beneficiario del subsidio tenga su contrato de ahorro en otra Institución Financiera que no es la misma que la que financió al constructor, la Institución Financiera en donde el beneficiario del subsidio tiene su contrato de ahorro, aceptará sustituirse por la que financió al constructor ante la CTH, en el tramo del 25%, y solicitará a esta el refinanciamiento.
- Solicitan el refinanciamiento del 75% en el caso de las clases media y media baja a la CTH.
- Se encargan de cobrar los créditos hipotecarios refinanciados mensualmente, y retornan estos valores a la CTH semestralmente.
- Abren y mantienen los contratos de ahorro en cuentas especiales e invierten esos fondos en las actividades de sus cartera de créditos que decidan. Alimentan al computador central del MIDUVI con los datos que le requieren al postulante, donde además se incluirá los movimientos de los contratos de ahorro, a fin de que aquel pueda precalificar a este. La información que se requerirá al postulante del subsidio, será publicada en la convocatoria a postulantes de manera que la Institución Financiera recepte esta de aquellos después de la firma de su contrato de ahorro. Informa por la misma vía de los avances de los constructores en las obras que le competen.
- Mandan a elaborar las matrices de las escrituras de compraventa, entrega de obra e hipoteca de las viviendas de acuerdo a la minuta elaborada por la CTH.
- Se encargan de la inscripción de las escrituras ante los registradores de la propiedad respectivos.

#### **2.5.4 La compañía de titularización hipotecaria (CTH)**

- Recibe los fondos del MIDUVI por el 25% del valor de las viviendas, para el caso de las clases de extrema marginalidad y financia al constructor para que construya las viviendas en este monto a través de las Instituciones Financieras, luego refinancia a veinte años plazo a las Instituciones Financieras cuando presenten los documentos de haber otorgado un crédito hipotecario a ese plazo al beneficiario del subsidio, después



recibirá los pagos que por estos conceptos le harán las Instituciones Financieras, y pagará de acuerdo a esto al MIDUVI por los fondos que le colocó.

- Recibe los fondos del MIDUVI o de inversionistas privados por el 75% del valor de las viviendas para el caso de las clases media y media baja, financia al constructor a través de las Instituciones Financieras, luego refinancia a veinte años plazo a las Instituciones Financieras cuando estas presenten los documentos de haber otorgado un crédito hipotecario a ese plazo al comprador de la vivienda, después recibirá los pagos que por estos conceptos le harán las Instituciones Financieras, y pagará de acuerdo a esto al MIDUVI o a los inversionistas privados por los fondos que le colocaron.
- Elabora la minuta tipo que todas las Instituciones Financieras aplicaran para la realización de las escrituras.

#### **2.5.5 Los postulantes al subsidio**

- Firman su contrato de ahorro con las Instituciones Financieras que colaboren con el plan y mantienen sus depósitos.
- Entregan información requerida que será publicada en la convocatoria respectiva.
- Se acercan a recibir su certificado financiero conteniendo el subsidio cuando sean adjudicados, y lo endosan a los constructores.
- Ahorran la cuota correspondiente por mes para que la Institución Financiera que le otorgó el crédito hipotecario le debite la amortización y el saldo se lo invierta en una pensión jubilar.

#### **2.6 Plan general de construcciones**

Habrán cuatro tipos de vivienda:

- Casa sin previsión para piso alto.
- Casa con previsión para piso alto.

En estas dos primeras tipologías se podrán atender a cooperados que tengan mínimo 200 lotes con escrituras inscritas.

- Casa sin previsión para piso alto.
- Casa con previsión para piso alto.

#### **2.7 Inicio inmediato del plan**

Se desarrollará en terrenos urbanizados por el BEV en un número de alrededor de 13.000 unidades distribuidos en:

- 12.000 en la urbanización "El Recreo" en Durán.

- 1.000 en el resto del país.
- También podrá desarrollarse en terrenos ya urbanizados por promotores particulares y que estén listos para empezar a construir.

## **2.8 Características de vivienda**

- 36m2 de construcción mínimo
- 2 dormitorios
- Sala
- Comedor
- Cocina
- Baño
- Lavaropa
- Estructura antisísmica con losa para piso alto
- El adosamiento lateral continuo es permitido
- El precio máximo de la vivienda es de S/.9'000.000
- Plazo máximo de entrega es de 100 días
- Se inicia el plan con 12.000 casas en "El Recreo" de Durán



## **CAPÍTULO 3**

### **3. MARCO TEÓRICO**

#### **3.1 Antecedentes**

Antes de acometer el estudio de este tema debe anotarse que el leasing o arrendamiento financiero es un contrato poco desarrollado en América Latina, por lo menos desde el punto de vista legislativo, como posibilidad específica de actuación para los bancos comerciales o de crédito a corto plazo. Por consiguiente, salvo que su celebración pueda sustentarse en alguna facultad que, sin señalarlo en forma específica, dé pie para entenderlo posible, puede afirmarse que dos circunstancias conspiran, en principio, contra su celebración por parte de los bancos comerciales, en los sistemas de banca especializada. La primera, que ellos no se encuentran autorizados para hacer inversiones mobiliarias o inmobiliarias en forma indiscriminada sino que tal facultad se reduce a algunas operaciones concretas y limitadas al máximo, de manera que los bancos sólo pueden realizarlas por vía excepcional. Tal sucede en general con las inversiones, pero, específicamente, en relación con muebles (máquinas, equipos, etc) e inmuebles, el principio general consiste en que sólo pueden adquirirse aquellos que se requieran para la propia explotación de los negocios sociales. Pero lo pueden hacer a través de las compañías subsidiarias.

De otra parte, el leasing es un contrato que se celebra a plazo largo o mediano, lo que supone un obstáculo para su realización por los bancos de depósito pues la mayor parte de sus operaciones son a corto plazo.

El auge que ha alcanzado en algunos países y su función eminentemente financiera explican, sin embargo, la decisión de estudiarlo en forma esquemática, son la advertencia de que, lo que digamos de la sociedad arrendadora o de leasing debe entenderse dicho de los bancos, cuando puedan celebrar el contrato.

El nacimiento del leasing y el gran desarrollo obtenido en los primeros años de funcionamiento parecen vincularse a circunstancias, en cierta forma generalizadas, que gravitan sobre el mundo de los negocios y de la actividad industrial. De una parte las dificultades encontradas por los industriales para contar con suficiente y adecuado capital de trabajo y, de otra, la rapidez con que los avances tecnológicos suelen tornar obsoletos maquinaria y equipos que al adquirirse parecían ser una satisfactoria respuesta a los requerimientos de un proceso industrial. La posibilidad de sustituir la utilización de los propios recursos para adquisición de maquinaria, liberándolos, para contar con un más abundante capital de trabajo y la de acomodarse a un proceso permanente de renovación de maquinaria y equipo, parecen haber sido factores determinantes en su acogida. Existen otros de orden fiscal, por ejemplo, que dependen en buena parte de las regulaciones en los distintos

países, y que serán tenidos en cuenta por el arrendatario antes de tomar su decisión.

El nombre del contrato en inglés "leasing" viene del verbo "to lease" que significa tomar o dar en arrendamiento. Desde luego, los autores se han apresurado a señalar que la expresión arrendamiento es insuficiente para indicar la complejidad misma del contrato, pues de las relaciones de las partes y de las obligaciones que surgen puede constatarse como su desarrollo excede, por mucho, el que sería propio de un simple contrato de arrendamiento. Además, en algunos aspectos, la práctica ha llevado a invertir o trasladar obligaciones que serían propias del arrendador y pasan a serlo del arrendatario en este contrato.

Partiendo de esta idea podríamos afirmar que en América Latina comienza a hacer carrera la denominación de "arrendamiento financiero" que, si por algunos aspectos puede mostrarse insuficiente, indica sin vacilación cómo valiéndose de la estructura del contrato de arrendamiento se obtiene, en últimas, la realización de un concurso financiero que por su participación finalista en la concepción del contrato explica cómo y por qué cavén frecuentes excepciones a las normas tradicionales del contrato de alquiler. A todo lo cual debe agregarse que el leasing, en su forma más representativa, tiene como característica consagrar una opción a favor del arrendatario para continuar el contrato por otro tiempo o adquirir los bienes objeto del acuerdo inicial.

Existe un gran potencial del leasing ecuatoriano. Su desarrollo dependerá fundamentalmente de la disponibilidad de recursos financieros a mediano plazo, en línea con el plazo de los contratos de arrendamiento, estabilización / reactivación de la economía ecuatoriana y latinoamericana y el respaldo de los gobiernos.

El leasing en Ecuador y América Latina todavía está en proceso de reglamentación. Esta situación ya fue superada en los Estados Unidos, Japón y Europa Occidental, donde el leasing financiero es la principal alternativa para la adquisición de bienes de capital que contribuyen directamente al desarrollo económico y social de esas economías.

Para ilustrar, durante 1988 -últimas cifras disponibles- se adquirieron a través de leasing equipos por un valor US\$264.000'000.000 a nivel mundial.

Norteamérica es el continente donde se adquiere el mayor volumen de equipos a través de leasing (44%). En 1988, del total de equipos adquiridos a través del leasing en Norteamérica, 97% corresponden a Estados Unidos y 3% a Canadá.

En Estados Unidos se adquirieron mediante este sistema 43% del total de equipos de leasing a nivel mundial.

En 1988 se adquirieron en Latinoamérica, a través del leasing, 1% del total de equipos de leasing a nivel mundial. El 89% del leasing en Latinoamérica se lo realizó en Brasil (67%), Venezuela (14%) y México (8%).



En 1988 se adquirieron en Estados Unidos, Japón e Inglaterra US\$179.000'000.000 en equipos mediante leasing, que corresponden al 68% del total de equipos de leasing a nivel mundial.

El sistema leasing -en economías desarrolladas- ha alcanzado altos niveles de crecimiento y en algunos países los activos de leasing representan hasta el 30% de la inversión total de capital. En algunos países, el sistema leasing tiene un tratamiento preferencial, por estar orientado a la adquisición de bienes de capital y al equipamiento del sector industrial. Este tratamiento ha contribuido al fortalecimiento del leasing en esos países. El Banco Mundial, por intermedio de la Corporación Financiera Internacional -IFC- seleccionó el leasing financiero como vehículo preferencial de promoción de desarrollo industrial.

### **3.2 Partes que intervienen en el contrato de leasing**

Ya las hemos visto y en este caso se trata apenas de precisarlas en relación con el esquema descriptivo del contrato y con la observación de que la presencia del proveedor es en todo caso secundaria, respecto a la relación fundamental.

#### **3.2.1 Arrendatario o usuario**

Es el industrial, cliente que va a ser de la sociedad de leasing, quien asegura el aspecto técnico de la operación en el sentido de que, por regla general, identifica y determina sus necesidades y escoge el proveedor y la clase de maquinaria o equipos que le satisfacen. Por tanto es él y no la sociedad de leasing quien dá su conformidad sobre calidad y funcionamiento de los bienes en el momento de su entrega.

#### **3.2.2 Sociedades de leasing**

Asegura el soporte financiero que, como será visto a lo largo del capítulo, constituye, en últimas, su única preocupación, pues transfiere en lo posible a los demás las obligaciones que le corresponderían como arrendador. Su intervención está determinada por la posibilidad de aportar recursos financieros para adquirir los bienes objeto de la operación.

#### **3.2.3 Proveedor**

Este tiene una participación marginal, por lo menos en relación con el contrato en su forma más típica que es la del leasing financiero. Sin embargo, debe admitirse que en algunas ocasiones toma la iniciativa de hacer contactos con el cliente y la sociedad de leasing a manera de promoción o de presentación viable de la venta que propone y puede verse vinculado al contrato si lo suscribe y se obliga en lugar del arrendador a entregar el bien, garantizar su funcionamiento, efectuar las reparaciones a que haya lugar, etc., como es cada vez más usual.

### **3.3 Objeto del contrato de leasing**



### **3.3.1 Bienes de equipo**

El objeto sobre el cual recae el leasing en la generalidad de las veces y respecto al cual su desarrollo es más notable, es el conformado por bienes de equipo o bienes de capital; bienes muebles que eventualmente pueden devenir en inmuebles por incorporación y que utiliza el industrial como instrumento fundamental para la producción de los bienes resultantes de su proceso industrial. Se trata de bienes no consumibles, lo que deja por fuera la materia prima y como tales pueden ser objeto de una amortización fiscal que traduce, en últimas la disminución económica de su valor. Son bienes de utilización profesional y rentables, de cuya utilización el industrial puede esperar un incremento adicional en sus ingresos. Esto explica porque, en la práctica, las sociedades del leasing no solo analizan la capacidad financiera de su cliente sino, en forma muy especial, la mayor rentabilidad que podrá deducirse de la utilización de los bienes y, por consiguiente, la capacidad que tendrá el industrial para atender con dicho producto al pago de los cánones periódicos.

La doctrina ha venido insistiendo, en épocas recientes, sobre la utilización del leasing para adquirir bienes destinados a la prestación de servicios públicos, respecto a los cuales, desde luego, el criterio de medición no se relaciona con la capacidad de generar ingresos adicionales, así se produzcan principalmente, con la capacidad presupuestal de pago predicable del ente deudor.

### **3.3.2 Inmuebles**

Si hemos dicho que, por regla general, los contratos de leasing, recaen sobre bienes muebles, no consumibles, ello no excluye la posibilidad de que puedan versar sobre inmuebles bien que en este caso existan algunas peculiaridades de carácter técnico que implican el lleno de un mayor número de requisitos y la evaluación de factores adicionales por parte de la sociedad y el arrendatario. Ante todo es necesario recordar que la amortización de las construcciones es más lenta que la de los equipos y que el terreno no es susceptible de ser sometido a este tratamiento fiscal. A lo que se agrega que la amortización a largo plazo de una construcción vinculada a un terreno no amortizable, presenta serios interrogantes sobre las incidencias de la depreciación monetaria, la valorización del terreno, contra la disminución de precio natural en los equipos industriales, etc. Por ello, las fórmulas utilizadas para el contrato de leasing sobre inmuebles suelen ser mucho más complejas e implican con frecuencia la constitución de una sociedad que adquiere el terreno y recibe en arrendamiento las construcciones que en él se levantan, debiendo conciliar las dificultades jurídicas que surgen de figurar la sociedad propietaria del terreno como arrendataria de las construcciones, en virtud del contrato de leasing, pero, de otra parte, aparecer frente a la legislación civil como propietaria de las últimas por accesión que se produce de lo secundario, las edificaciones, a lo principal, el terreno.

## **3.4 Clases de leasing**

### **3.4.1 Leasing operativo**

El leasing operativo, diferente en verdad al que hemos venido tratando hasta ahora, se presenta en relación con bienes cuyo mercado es ampliamente demandado y, por consiguiente, permite volverlos a arrendar con cierta facilidad en cualquier momento. Por lo regular en este tipo de contratos se consagra la facultad a favor del arrendatario de pedir la terminación del contrato en cualquier momento, por obsolescencia, por ejemplo, de los bienes arrendados, para recibir a cambio otros más modernos. Como consecuencia de lo anterior la tasa o cánón no mira ya, en forma exclusiva, al período de amortización de los bienes, sino que se incrementa con los costos evaluables derivados de esta eventualidad. Con frecuencia el contrato está acompañado de la prestación de una serie de servicios remunerados como mantenimiento, reparación del material, asistencia técnica, etc., lo cual marca importantes diferencias en relación con el leasing financiero.

En relación con el leasing operativo pueden preverse dos modalidades de sociedad arrendadora: que se trate de la productora de los bienes que juega al mismo tiempo los papeles de proveedora del material y arrendadora del mismo o que se trate de compañías de leasing, distintas del proveedor, que adquieren los bienes para arrendarlos dentro del marco que acabamos de presentar.

#### **3.4.2 Leasing financiero**

Denominación que corresponde propiamente al leasing que hemos venido estudiando y en el cual la sociedad, a petición de su cliente, adquiere del proveedor determinados bienes o equipos para dárselos en arrendamiento mediante el pago de una remuneración, el punto de referencia inicial es el período de amortización de los bienes y con la opción a favor del arrendatario de prorrogar el contrato en nuevas condiciones o adquirir el bien a la finalización del contrato.

#### **3.4.3 Lease - back**

En este caso se trata de una modalidad de leasing en la cual el cliente mismo hace el papel de proveedor. Es decir, en esta figura del lease - back el industrial, propietario de bienes y equipos, que requiere capital de trabajo, procede a vendérselos a la sociedad de leasing, la cual a su turno y a renglón seguido, se los arrienda dentro del marco general que hemos señalado en los primeros puntos de este capítulo y que permite, entre otras, consagrar la opción de compra a favor del arrendatario. En esta clase de contrato el industrial moviliza sus activos fijos haciéndose a capital de trabajo, pero con la ventaja de seguir utilizándolos para la misma finalidad productiva a la cual los tenía asignados desde un comienzo.

#### **3.4.4 Renting**

Este contrato, que se asemeja por muchos aspectos al llamado leasing operativo, presupone la existencia de materiales en poder de la sociedad y elimina, desde luego, la llamada etapa de colaboración entre las partes destinadas a la adquisición de los bienes, los cuales son simplemente arrendados al usuario. Se acompaña de una serie de servicios exclusivos a favor del arrendador para el mantenimiento, reparación, asistencia técnica,



etc., de los bienes. En esta clase de contrato, que guarda desde luego similitudes con el leasing, es sumamente remota la opción de compra para el usuario y, por el contrario es bien frecuente el caso de que las sociedades arrendadoras se nieguen a venderlos, pues parte de su estructura de mercado implica conservar los equipos bajo su dominio en forma indefinida.

### **3.4.5 Leasing nacional e internacional**

Mencionamos esta clase para destacar la tendencia a explotar las posibilidades del llamado leasing internacional, "cross border leasing", o sea, aquel en el cual la sociedad de leasing y el arrendatario se encuentran bajo la jurisdicción de legislaciones nacionales diferentes. Es la hipótesis de la sociedad del leasing que se encuentra en un país y arrienda los bienes a un usuario de otro país, debiendo prever todo un complejo de mecanismos y soluciones específicas para salvar las diferencias que puedan surgir de las distintas leyes aplicables. Será corriente que los contratos prevean que las diferencias surgidas entre las partes se sometan a la legislación del país de la arrendadora. Sin embargo, no son pocos los problemas que puedan presentarse, sobre todo por los riesgos asumidos por la sociedad frente a terceros si en el país del arrendatario no existe un sistema de publicidad que les haga oponible los derechos del propietario - arrendador.

Al respecto, como lo vimos y luego de un proceso de varios años bajo los auspicios del Unidroit, se suscribió en 1988 la convención sobre leasing mobiliario internacional, circunscrita a la modalidad de leasing financiero y aplicable cuando el arrendador y el arrendatario tengan domicilios en estados diferentes y dichos estados, así como el del proveedor, sean contratantes de la convención o cuando en los contratos de compraventa o leasing se prevea que los mismos se rijan por los términos de la citada convención.

## **3.5 Implementación del leasing en el Ecuador**

Ante la necesidad de la sociedad Ecuatoriana de contar con un nuevo instrumento financiero para financiar bienes muebles e inmuebles nace el Leasing cuya ley es promulgada en el siguiente decreto supremo.

El Consejo Supremo de Gobierno considerando:

Que se hace necesario modernizar las normas relativas al arrendamiento, de conformidad con los adelantos universales de la ciencia jurídica;

Que el uso de bienes, principalmente maquinarias y equipos, tiene relación directa con la productividad de las empresas;

Que interesa especialmente facilitar el uso de tales bienes, sin que recaiga sobre el usuario la carga de la propiedad; la cual puede ser asumida por empresas que la afronten, con todos sus riesgos;

Que el arrendamiento de maquinarias y otros bienes evita a las empresas realizar inútiles inmovilizaciones de activos, a la par que les facilita el acceso

a las innovaciones tecnológicas y les permite obtener mayores recursos financieros;

Que para obtener un rápido desarrollo económico del país deben de estar modernizadas las instituciones jurídicas; y,

En uso de las atribuciones de que se haya investido,

**Decreta:**

**Art.1.-** El arrendamiento de bienes muebles o inmuebles tendrá carácter mercantil cuando se sujete a estos requisitos:

- a) Que el contrato se celebre por escrito y se inscriba en el libro de arrendamientos mercantiles que, al efecto llevará el Registrador Mercantil del respectivo cantón;
  - b) Que el contrato contenga un plazo inicial, forzoso para ambas partes;
  - c) Que la renta a pagarse durante el plazo forzoso, más el precio señalado a la opción de comprar de que se trata más adelante, exceda del precio en que el arrendador adquirió el bien. El monto de dicha renta no estará sometida a los límites establecidos para el inquilinato, cuando se trata de inmuebles;
  - d) Que el arrendador sea propietario del bien arrendado;
  - e) Que al finalizar el plazo inicial forzoso, el arrendatario tenga los siguientes derechos alternativos:
    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 rentas devengadas.
    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.
    3. Recibir una parte inferior al valor residual del precio en que el bien sea vendido a un tercero.
    4. Recibir en arrendamiento mercantil un bien sustitutivo, al cual se apliquen las condiciones previstas en este artículo.
- Regulacion de la Junta Monetaria sobre "Arrendamiento Mercantil " N.- 489-88 resuelve añadir:
- f) Arrendamiento Mercantil (Leasing financiero).- Es una operación de intermediación financiera y por lo tanto, las compañías anónimas que de manera habitual y dentro del giro de sus negocios realizan estas operaciones se hallan sujetas al control de la superintendencia de Bancos.



Dentro de los 60 días posteriores a la vigencia de la presente regulación, la superintendencia de Bancos expedirá el reglamento de control y vigilancia de las compañías que tengan por objeto el arrendamiento mercantil.

**Art. 2.-** El plazo forzoso en los contratos de arrendamiento mercantil de bienes inmuebles, no podrá ser inferior a cinco años. En los demás bienes se entenderá que a de coincidir con su lapso de vida útil.

**Art. 3 .-** Los propietarios de bienes dados en arrendamiento mercantil tendrán derecho a, si lo prefieren las normas generales, amortizar el bien en el caso forzoso del contrato. Las utilidades originadas en esos bienes con posterioridad a su amortización, se considerarán ganancias ocasionales de capital.

**Art. 4.-** Cuando el arrendatario ejerciera la opción de compra por el valor residual, este se considerará la base imponible para efectos del cálculo de los impuestos fiscales o municipales que graven la transferencia del dominio.

**Art. 5.-** Cuando se dieran en arrendamiento mercantil bienes que deben importarse, el arrendador gozará de los beneficios y franquicias que correspondan al arrendatario; el cual deberá figurar como consignatario en los permisos de importación y más documentos de comercio.

**Art. 6.-** Salvo pacto en contrario, el arrendador mercantil no responderá frente al arrendatario por la evicción ni por los vicios ocultos de la cosa arrendada. En este caso el arrendatario tendrá derecho a demandar el saneamiento de la cosa arrendada, en los términos del Código Civil, a terceros, particularmente a los fabricantes y proveedores de la misma, o a unos u otros de estos últimos. Sin embargo, el arrendador si será responsable ante el arrendatario hasta de la culpa leve.

**Art. 7.-** El arrendador tendrá derecho, en caso de incumplimiento del contrato por parte del arrendatario, en el de terminación de plazo, en el de muerte o disolución del arrendatario o en el de embargo o prohibición de enajenar originados en obligaciones del arrendatario hacia terceros, a recuperar inmediatamente la cosa arrendada. A estos efectos bastará la afirmación hecha en la demanda, a la que se adjuntará un ejemplar debidamente inscrito del contrato de arrendamiento, y cuando sea del caso, documentos públicos que pruebe el hecho alegado. El Juez dispondrá que, intervención de uno de los alguaciles del cantón, se entregue la cosa al arrendador, en el caso de muebles; y en el caso de inmuebles, dispondrá el lanzamiento en la forma prevista por la ley para los juicios de inquilinato.

La sentencia del Juez será apelable sólo en el efecto devolutivo, sin perjuicio de las acciones que pudiera ejercer el arrendatario frente al arrendador quien procediere maliciosamente.

**Art. 8.-** Los derechos del arrendatario mercantil solo podrán ser transferidos con el consentimiento del arrendador. En caso de controversia a esta norma el arrendatario será tratado como el deudor prendario que dispone dolosamente de la prenda.

La muerte del arrendatario o su disolución darán derecho al arrendador a declarar la terminación del contrato.

**Art. 9.-** En caso de Suspensión de Pagos, insolvencia o quiebra de quien tenga bienes tomados en arrendamiento mercantil, el arrendador podrá recuperarlos según el procedimiento previsto en este decreto. Por consiguiente, dichos bienes no entrarán a la masa del concurso de acreedores, ni podrán ser objeto de convenio.

**Art. 10.-** Cuando por causa de un contrato de arrendamiento mercantil el arrendador hubiere contraído un crédito externo, es decir, proveniente del exterior y pagadero en divisas libremente convertibles, podrá estipularse que el pago de la renta se cumpla en esas divisas. No cabrá esta estipulación si el crédito externo no se encuentra autorizado por el Banco Central del Ecuador.

**Art. 11.-** Los préstamos hechos en el país por bancos o entidades financieras al arrendador, destinados a operaciones de arrendamiento mercantil, no estarán sometidos a límites relativos al capital social del arrendador.

**Art. 12.-** Es obligatorio que los bienes arrendados estén cubiertos por un seguro contra todo riesgo.

**Art. 13.-** Se autoriza a los bancos a invertir en acciones de compañías que se dediquen habitualmente al arrendamiento mercantil hasta el 10% de su capital y reservas.

**Art. 14.-** Para dar habitualmente en arrendamiento mercantil financiero (Leasing financiero), bienes muebles o inmuebles, se requerirá que la Empresa tenga la especie de Compañía Anónima y cuente con la correspondiente autorización de la Superintendencia de Bancos. Estarán catalogadas para todos los efectos legales en el ramo de servicios, por lo que pagarán, cuando sea del caso, el impuesto al valor agregado previsto en la Ley de Régimen Tributario Interno. (Art. 78 de la Ley de Mercado de Valores articulo reformado)

**Art. 14a.-** Las transferencias de dominio de bienes inmuebles realizadas a favor de una institución del sistema financiero autorizada por esta ley y por la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero para realizar operaciones de arrendamiento mercantil, están exentas de los impuestos de alcabalas, registros e inscripción, así como del impuesto a las utilidades en la compraventa de predios urbanos y plusvalía de los mismos, siempre y cuando esos bienes se los adquiera para darlos en arrendamiento mercantil. También gozarán de esta exención las transferencia de dominio de bienes inmuebles que se efectuen con el objeto de constituir un fideicomiso mercantil. (R.O. No 1000, miercoles 31 de Julio de 1996 Articulo reformado)

**Art. 14b.-** Los inmuebles a darse en leasing, cuyo valor no exceda de 10.000 UVCs gozarán de las exenciones tributarias establecidas en el artículo 47 de la ley sobre el Banco Ecuatoriano de la vivienda y las Asociaciones Mutualistas de Ahorro y Crédito para la vivienda. Para efectos de la valoración en sucres de tales unidades de cuenta, se tomará la fecha de inscripción de la correspondiente escritura pública. En todos los casos en que



el artículo 47 antes citado se refiera a prestamos, o prestatarios, se entenderán que alude a los contratos de arrendamiento mercantil, y a los arrendatarios, en su orden. (R.O. No 1000, miércoles 31 de Julio de 1996 Artículo incorporado)

**Art. 14c.-** A partir del 1 de enero de 1996, las empresas de arrendamiento mercantil estarán exoneradas del 30% del impuesto a la renta que se genere en el respectivo periodo anual, si registran contratos de arrendamiento mercantil de viviendas de interés social por un monto no inferior al 15%, la exoneración del pago del impuesto a la renta ascenderá al 40%. Si los contratos de arrendamiento mercantil son realizados por las entidades absorbentes en un proceso de fusión al tenor se tomará como base la cartera del respectivo departamento, división o unidad de Leasing, para establecer los porcentajes de rebaja de dicho impuesto a la renta. (R.O. No 1000, miércoles 31 de Julio de 1996 Artículo incorporado)

**Art 14d.-** Con el fin de obtener recursos para su actividad las compañías de arrendamiento mercantil emitirán certificados de arrendamiento mercantil; y para el financiamiento de vivienda de interés social emitirán certificados de arrendamiento mercantil inmobiliarios con plazos no inferiores a un año. Los recursos captados a través de estos últimos certificados serán destinados únicamente al financiamiento de soluciones habitacionales inmuebles cuyo valor no exceda de 10.000 UVCs. Los intereses que generen los certificados de arrendamiento mercantil estarán exentos del impuesto a la renta y del impuesto a los rendimientos financieros. (R.O. No 1000, miércoles 31 de Julio de 1996 Artículo incorporado)

**Art. 15.-** La Corporación Financiera Nacional y las Compañías Financieras Privadas, quedan autorizadas para celebrar contratos de arrendamiento mercantil, en calidad de arrendadores; por otra parte, quedan autorizadas para invertir en acciones de compañías que se dediquen habitualmente al arrendamiento mercantil.

**Art. 16.-** Las disposiciones del presente Decreto serán aplicables al arrendamiento de locales de vivienda, de vivienda - taller y de vivienda - comercio nuevas que se construyan para el efecto. (R.O. No 968, 30 de junio de 1992 artículo reformado)

**Art. 17.-** La actividad de las empresas que se dediquen habitualmente a dar en arrendamiento mercantil locales de vivienda, vivienda-taller, vivienda - comercio, será mercantil. Sin embargo, gozarán de las excepciones tributarias establecidas en el artículo 47 de la ley del banco de la vivienda y Mutualista, cuando el valor del bien inmueble no exceda de 400 salarios mínimos vitales. (R.O. No 968, 30 de junio de 1992 artículo incorporado)

De la ejecución del presente Decreto que entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial, encárgase a los señores Ministro de Estado en las Carteras de Finanzas y Crédito Público y de Industrias, Comercio e Integración, quienes quedan facultados para dictar los reglamentos pertinentes.

Dado en el Palacio Nacional, en Quito, a 22 de diciembre de 1978

f) Almirante Alfredo Poveda Burbano, Comandante General de la Fuerza Naval, Presidente del Consejo Supremo de Gobierno.- f) General de División, Guillermo Durán Arcenales, Comandante General de la Fuerza Terrestre, Miembro del Consejo Supremo de Gobierno.- f) Brigadier General Luis Leoro Franco, Comandante General de la Fuerza Aérea, Miembro del Consejo Supremo de Gobierno.

f) Lcdo. Juan Reyna Santacruz, Ministro de Finanzas y Crédito Público.

f) Ing. Galo Montaña Pérez, Ministro de Industrias, Comercio e Integración.

Es fiel copia del original.- Lo certifico:

Víctor H. Garcés Pozo, Contralmirante, Secretario General de Administración Pública.

NOTA: Se publicó en el R.O. 745: 5-01-79.

### **Ley del Banco de la vivienda:**

**Art. 47.-** El Banco Ecuatoriano de la Vivienda, las Asociaciones Mutualistas de Ahorro y Crédito para la Vivienda y las Cooperativas de Vivienda, quedan exoneradas de todo impuesto, tasa o contribución fiscal, municipal o de cualquier otro carácter, creados o por crearse, inclusive los impuestos de alcabala, registro e inscripción, impuesto a las utilidades en la compraventa de predios urbanos y plusbalía de los mismos, etc., y del pago de timbres y papel sellado, tanto en los actos relativos a su constitución y funcionamiento como en todos los actos y contratos que celebraren y en los juicios en que comparecieren.

De igual exoneración gozarán los prestatarios de las entidades señaladas en el inciso anterior, en todos los actos y contratos mediante los cuales apliquen los préstamos recibidos para los fines de compra de terrenos o vivienda, construcción, mejora, ampliación, rehabilitación o terminación de vivienda. Esta exoneración se hace extensiva a las personas naturales o jurídicas que contrataren con el Banco Ecuatoriano de la Vivienda, las Asociaciones Mutualistas y Cooperativas antes mencionadas, o con los prestatarios de estas entidades, en los fines antes puntualizados.

Los inmuebles que se compraren o adquirieren con dichos préstamos estarán exentos del impuesto predial durante el plazo de cinco años. Vencido dicho plazo, para la determinación del monto imponible se deducirán los valores adeudados.

### **\*Reforma:**

**Art. 1o.-** Las exoneraciones contempladas en el Art. 47 de la Codificación de la Ley sobre el Banco Ecuatoriano de la Vivienda y las Asociaciones Mutualistas de Ahorro y Crédito para la Vivienda, publicada en el Registro Oficial No. 802 de 14 de mayo de 1975, cubren los contratos de préstamo y el valor del ahorro del prestatario que se destina al pago de la cuota de entrada para la compra de terrenos o vivienda, construcción, mejora, ampliación, rehabilitación o terminación de vivienda.



(DS 731. RO 175: 20-sep-76).

### 3.6 Evolución del leasing de bienes muebles en el Ecuador

Como podemos observar en el cuadro No. 3.1 el leasing en el Ecuador ha evolucionado en función de las necesidades del sector industrial y comercial y guiado a bienes muebles debido a que la banca ha visto en esta herramienta financiera la posibilidad de financiar a sus clientes. A la cabeza de la lista se encuentra Contileasing, Leasing del Pacífico y Filanleasing que son subsidiarias de tres importantes bancos del país.

Cuadro No. 3.1

#### **Ranking de las compañías de arrendamiento mercantil** (en millones de sucres) tomadas a diciembre de 1993

|                      | Acti-<br>vos | Pasivos | Patrim. | Cartera | Depó-<br>sitos | Capt./<br>Res. |
|----------------------|--------------|---------|---------|---------|----------------|----------------|
| Contileasing         | 72.960       | 61.728  | 11.232  | 63.213  | 42.983         | 14.209         |
| Leasing del Pacífico | 74.911       | 61.376  | 13.535  | 66.664  | 20.852         | 6.007          |
| Filanleasing         | 21.587       | 18.021  | 3.566   | 17.930  | 11.573         | 3.458          |
| Finverleasing        | 21.503       | 19.448  | 2.055   | 16.172  | 8.447          | 2.631          |
| Leasing de los Andes | 19.400       | 18.116  | 1.284   | 16.324  | 8.588          | 1.840          |
| B.P. Leasing         | 16.582       | 15.196  | 1.386   | 14.732  | 7.912          | 2.011          |
| Credileasing         | 14.992       | 14.099  | 893     | 13.026  | 6.400          | 1.008          |
| Amerca               | 9.072        | 7.826   | 1.246   | 7.946   | 5.469          | 848            |
| Lanleasing           | 5.961        | 4.882   | 1.079   | 5.234   | 512            | 1.395          |
| Investleasing        | 4.546        | 4.165   | 381     | 3.347   | 2.968          | 496            |

Fuente: Superintendencia de Bancos

## **CAPITULO 4**

### **4. CASO CHILENO: EXPERIENCIA E IMPLEMENTACIÓN DEL LEASING HABITACIONAL**

#### **4.1 Origen y fundamentos del proyecto**

En 1988 se inició en Chile un amplio debate sobre la magnitud del déficit habitacional, a raíz de la difusión de antecedentes parciales de estudios realizados por el Ministerio de Vivienda y Urbanismo (MINVU) en el marco de un convenio con el Banco Mundial. Dependiendo de la fuente, las estimaciones de déficit habitacional absoluto se situaban entre 400 y 800 mil viviendas (que deben ser reemplazadas debido a su mal estado, no mejorable, y a viviendas faltantes para familias que viven allegadas a otro hogar). La diferencia hasta completar 1.2 millones, cifra del déficit total de viviendas en que había coincidencia, correspondería a viviendas con deficiencias susceptibles de subsanar.

Por otra parte, en la misma época, se elevó el gasto público destinado a subsidios habitacionales a un nivel suficiente para equilibrar la construcción de nuevas viviendas con la demanda derivada del crecimiento de hogares y de la reposición de inmuebles con cambio de destino o demolidos (80 mil a 90 mil anuales). No se consideraba posible, sin embargo, lograr nuevos incrementos del aporte fiscal en el corto plazo.

Resultaba indispensable, entonces, pensar en otros cursos de acción si se deseaba realmente erradicar esa gran lacra social. Como respuesta, se planteó en instancias técnicas de la Cámara Chilena de la Construcción un conjunto de ideas matrices para una nueva política, complementaria de la existente, que pudiera tender a ese objetivo.

Esta propuesta se formuló teniendo también en cuenta los siguientes importantes aspectos de diagnóstico:

- Si bien era difícil que el estado aumentará significativamente su aporte en el corto plazo, financieramente resultaba factible comprometer cuantiosos recursos futuros, ya que la economía del país se proyectaba a tasas de crecimiento sostenidas no inferiores a 5% promedio anual.
- El aporte público para vivienda social será un gasto obligado de la sociedad chilena mientras no se solucione el agudo déficit habitacional y, simultáneamente, los sectores más pobres eleven significativamente su nivel de ingreso. Aunque esto no está escrito en ninguna ley, es así porque corresponde a la postura de todas las corrientes políticas y refleja la posición de la comunidad desde varias décadas.

Así entonces, resultaba políticamente factible pensar en comprometer recursos futuros para acelerar la construcción de viviendas en el presente.



- Las políticas habitacionales han apuntado tradicionalmente a hacer propietarios de inmediato. Sin embargo, este objetivo tan loable, al ser exclusivo, condenó por muchos años a la “callampa” (vivienda precaria) o al “allegamiento” (vivir en un hogar que no es el propio) a las familias jóvenes de menores ingresos, que no son sujetos de arriendo. El mercado de arrendamiento para esos sectores - que se extiende a los segmentos medio-bajos opera aún hoy en Chile restringidamente, en un ámbito informal y a elevados costos.
- Además, en los sectores de ingresos bajos existen muchas familias cuyo desempeño laboral independiente les dificulta enormemente ser sujetos de crédito, con lo cual ven permanentemente limitadas sus posibilidades de acceso a los beneficios de los subsidios habitacionales existentes, los que presuponen un financiamiento complementario mediante crédito hipotecario.
- El desarrollo de un vigoroso mercado de capitales local, con inversionistas institucionales expandiendo su oferta de recursos financieros mucho más rápido que el crecimiento de la economía y ansiosos, en consecuencia, de nuevas opciones para canalizar sus inversiones, puede ser una alternativa de solución al grave problema planteado.

El análisis del diagnóstico llevó a la conclusión que resultaba indispensable mejorar las políticas habitacionales para lograr, simultáneamente, dos objetivos:

- a) generar un canal adicional para aumentar la inversión en vivienda social, principalmente con recursos privados, ya que el máximo esfuerzo del estado tendría que ser necesariamente moderado;
- b) apoyar a las familias de ingresos medio-bajos para que logren convertirse en arrendatarios de una vivienda adecuada en condiciones de mercado, durante el período en que no son propietarios.

Concretamente, se propuso crear un subsidio familiar para el arriendo de una vivienda con promesa de compraventa de la misma, cuyo valor total actualizado fuera de magnitud similar al subsidio otorgado de una vez para la compra de una vivienda en la política actual.

Este subsidio sería pagado mensualmente por el estado y se agregaría al monto que aportaría la familia según una escala compatible con su ingreso neto.

El objeto del subsidio sería dar al beneficiario capacidad para arrendar una vivienda adecuada en condiciones de mercado y generar simultáneamente un ahorro suficiente para convertirse en propietario en un plazo razonable. Para establecer el monto mensual del subsidio se consideraría un plazo de 20 años.

Con el monto formado con el subsidio y el aporte familiar, se procedería en primer lugar al pago del arriendo, y el saldo disponible se depositaría en una

cuenta individual administrada por un inversionista institucional. Las familias podrían hacer depósitos voluntarios adicionales en su cuenta individual.

Las viviendas serían de propiedad de sociedades inmobiliarias creadas para este fin. las cuales celebrarían contratos de arriendo con las familias beneficiarias del subsidio. Los contratos de arriendo incluirían una promesa de compraventa de la vivienda, a materializarse cuando el saldo de la cuenta individual fuera igual al valor inicial de la vivienda.

Los contratos de arriendo estarían regulados por una norma especial que establecería: descuento por planilla del monto que el beneficiario destinará al arriendo; aplicación de los fondos de la cuenta individual para cubrir los pagos correspondientes en caso de mora en el arriendo o de daños al inmueble; seguro de desempleo para el pago de la renta; prohibición de girar de la cuenta individual para otra finalidad que no sea la adquisición de vivienda o de otorgar los fondos en garantía; inembargabilidad de los fondos para causas no relacionadas con la vivienda; y un procedimiento ejecutivo para poner término a los contratos de arriendo en casos calificados.

El Ministerio de Vivienda y Urbanismo convocó en 1990 a instituciones públicas y privadas, vinculadas directa o indirectamente al financiamiento de la construcción y comercialización de viviendas, a reunirse para analizar conjuntamente el tema, buscando mejorar la atención de las demandas de los sectores de ingresos medio y medio - bajos de la población. Los convocados se organizaron en la "Comisión de Financiamiento" para hacer un catastro, revisar las ideas y proyectos de solución conocidos, y formular un programa concreto de acción evaluando y jerarquizando los antecedentes reunidos. La comisión de financiamiento respaldó unánimemente la iniciativa de usar el arriendo como mecanismo paulatino para asegurar, en definitiva, la propiedad de la vivienda a quien la arrienda, siempre que éste cumpla con los pactados para mantener el uso y goce de ella.

#### **4.2 Mercado Objetivo**

El nuevo sistema estará abierto a cualquier interesado. Sin embargo, se estima que será especialmente atractivo y útil para los siguientes segmentos o grupos sociales:

- Las familias de clase media que viven como arrendatarios y tienen dificultades para formar, simultáneamente, un ahorro previo para comprar una vivienda por tener otros gastos importantes en educación, salud bienes durables y vestuario.
- Los trabajadores por cuenta propia y los pequeños empresarios, que tienen flujos regulares de ingreso pero no son sujetos de crédito por la dificultad para acreditarlos.
- Familias jóvenes de bajos ingresos, por cuanto no existe un mercado de arriendo adecuado para este sector.



Como un ejemplo tenemos el caso de Laura Flores, secretaria de una empresa pública, abrió su cuenta de ahorro hace dos años y medio, quería juntar dinero para comprarse una casa. Pero con un sueldo de \$ 475 dólares mensuales, Laura no solo tenía que pagar , a medias con su hermana, un alquiler de \$225, sino también las cuentas del hogar, y de sus estudios de asistencia social, lo que hacía difícil la tarea de ahorrar. A pesar de estos obstáculos, la joven de 25 años logro reunir casi \$2500.

Así , cuando dos funcionarios de una administradora de fondos estatales para beneficios sociales llegaron a su trabajo para ofrecer charlas sobre un arriendo con opción de compra, llamado leasing habitacional, Laura se inscribió. “pense que seria mas rápido que tratar de conseguir un crédito hipotecario y tuve razón, recuerda. Ahora paga \$130 dólares mensuales casi la mitad de lo que le salía el arriendo para vivir en una casa que en 20 años será completamente suya (Darrigrandi Isabel 8 ).

#### **4.3. Esquema operacional y análisis de los elementos principales del nuevo sistema**

El sistema, que ha sido popularizado como “leasing habitacional”, vendría a establecer una nueva modalidad de adquisición de viviendas. Su esquema es relativamente análogo a un leasing financiero, con ciertas particularidades en su diseño que toman en cuenta la idiosincrasia nacional y el desarrollo del mercado local. Jurídicamente, es un sistema para el arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa. El interesado arrendará la vivienda a una sociedad inmobiliaria y, paralelamente , irá formando un ahorro en una cuenta individual, el cual, más los intereses ganados, le permitirá hacerse propietario al término del plazo pactado. La ley que establece el sistema ha sido recientemente aprobada por el Congreso Nacional.

##### **4.3.1 Sociedades inmobiliarias**

Son propietarias de las viviendas que podrán darse en arrendamiento con promesa de compraventa.

Las siguientes personas jurídicas podrán actuar como Sociedades Inmobiliarias en el negocio de arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa:

- Sociedades anónimas abiertas
- Sociedades anónimas cerradas que establezcan en sus estatutos la obligación de confeccionar sus estados financieros de acuerdo a las normas aplicables a las sociedades anónimas abiertas y de someterlos al control de la Superintendencia de Valores y Seguros.
- Sociedades anónimas inmobiliarias a que se refiere la letra j) del artículo 98 del decreto ley N° 3.500 de 1980 (orientadas a la participación accionaria de los fondos de pensiones).

- Filiales bancarias constituidas especialmente para este giro, o filiales de leasing.
- Agentes administradores de los mutuos hipotecarios a que se refiere el artículo 21 bis del decreto con fuerza de ley N° 251 de 1931 (emisores de mutuos hipotecarios por cuenta de las compañías de seguros de vida).
- Cajas de compensación de asignación familiar (corporaciones de derecho privado sin fines de lucro, constituidas por gremios empresariales, que operan varias prestaciones sociales y otorgan crédito a sus afiliados).

#### **4.3.2 Contratos de arrendamiento con promesa de compraventa.**

Los contratos podrán referirse a viviendas terminadas (nuevas o usadas) y en construcción (basta con que cuente con permiso municipal de construcción). Podrá celebrarse también este tipo de contratos con propietarios de viviendas que sean cedidas en venta a una sociedad inmobiliaria al mismo tiempo que se pacta un contrato de arriendo con promesa de compraventa por la vivienda. Esta opción se orienta a financiar la ampliación, rehabilitación y mejoramiento de viviendas existentes.

Los contratos deberán establecer la renta de arrendamiento, la cuota mínima de ahorro metódico, el precio de compraventa de la vivienda, y el plazo en que deberá efectuarse la venta.

Sólo para el caso de operaciones con subsidio habitacional existirán topes en cuanto al tipo y precio máximo de vivienda que podrá ser objeto de un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa. Además, en estas operaciones deberá fijarse un plazo no superior a veinte años para la celebración del contrato de compraventa prometido. Asimismo, el ahorro metódico a que se obligue el prominente comprador no podrá ser superior al 25% de la renta líquida mensual que acredite tener al momento de celebrar el contrato de arrendamiento con promesa de compraventa, incluida la renta de cualquiera persona que se constituyere en fiador y codeudor solidario de aquél.

Los arrendatarios podrán convenir con las sociedades inmobiliarias condiciones especiales para la ampliación o reparación de la vivienda objeto del contrato.

La sociedad inmobiliaria podrá enajenar en cualquier momento la vivienda arrendada con promesa de compraventa a otra sociedad del mismo tipo, quedando la sociedad adquirente sujeta al gravamen de cumplir el contrato en la forma pactada entre el arrendatario y la primitiva sociedad, y así sucesivamente.

Si la vivienda sufre destrucción total o parcial o tiene daños que no sean imputables a hecho o culpa del arrendatario y que la hagan inhabitable a juicio de la Dirección de Obras Municipales respectiva, el costo correspondiente lo asumirá la sociedad inmobiliaria durante la vigencia del contrato de arrendamiento con promesa de compraventa. Esta obligación incluirá la entrega de una vivienda de parecidas características para la



habitación del arrendatario y su familia, por el plazo que dure la recuperación o se la reemplace por otra.

El no pago de tres aportes sucesivos o la acumulación de cuatro aportes que se mantengan sin pagar, aun cuando estos últimos no fueren sucesivos, dará derecho a la sociedad inmobiliaria para pedir la resolución judicial del contrato de arrendamiento con promesa de compraventa.

Será juez competente para conocer de las demandas que tengas por objeto la resolución o el término del contrato de arrendamiento con promesa de compra venta, la fijación de la fecha en que deberá restituirse la vivienda, y de cualquiera otra controversia que se produzca entre las partes incluidas la indemnización de perjuicios, las prestaciones mutuas y las cuestiones de interpretación del contrato, un juez árbitro mixto de aquellos a que se refiere el inciso cuarto del artículo 223 del Código Orgánico de Tribunales, el que deberá ser designado por las partes en el mismo contrato, de la nómina especial que confeccionará para estos efectos el MINVU, o por el juez en caso de falta de acuerdo de las partes en su reemplazante si hay negativa, inhabilitación o ausencia del designado. Corresponderá también a la justicia ordinaria la designación del juez árbitro mixto, cuando las partes hubieren omitido hacerlo en el respectivo contrato.

#### **4.3.3 Cuentas individuales**

Los arrendatarios prominentes compradores deberán abrir y mantener cuentas individuales de ahorro con el objeto de recibir en ellas el ahorro metódico y el ahorro voluntario que efectúen sus titulares, a fin de pagar las rentas de arrendamiento y acumular fondos suficientes para financiar la compra de las viviendas arrendadas en el plazo convenido entre las partes. Los titulares sólo podrán ser personas naturales.

Los fondos existentes en las cuentas serán inembargables y no serán susceptibles de medida precautoria alguna.

Las instituciones autorizadas para abrir y mantener estas cuentas serán los bancos, sociedades financieras y cajas de compensación de asignación familiar. Estas instituciones tendrán derecho a una retribución establecida sobre la base de comisiones de cargo de los titulares de las cuentas, las que serán deducidas de los saldos acumulados en éstas.

Los recursos depositados en las cuentas constituirán un "Fondo para la Vivienda", independiente y separado del patrimonio de las instituciones. Los recursos de este Fondo deberán ser invertidos en la misma forma y condiciones que la ley establece para los Fondos de Pensiones.

Suscrito el contrato de promesa de arrendamiento con promesa de compraventa o el contrato de arrendamiento con promesa de compraventa, el titular de la cuenta no podrá girar los fondos existentes en ella ni constituirlos en ningún tipo de caución.

El arrendatario podrá ceder los derechos derivados de su contrato con acuerdo de la sociedad inmobiliaria, cesión que deberá incluir el saldo de su cuenta y sus capitalizaciones.

#### **4.3.4 Subsidios a la demanda**

El titular de una cuenta individual que no posea otra vivienda y que cumpla con los requisitos que exija el reglamento de la ley podrá postular al subsidio habitacional que otorga el MINVU, cuyo objeto será complementar sus ahorros metódicos y voluntarios, para contribuir a pagar la renta de arrendamiento y el precio de compraventa de la vivienda.

El subsidio, expresado en moneda real, se pagará fraccionado en cuotas periódicas, iguales y sucesivas, con un máximo de hasta 240 cuotas, las que se depositarán en la cuenta individual.

Si el beneficiario cedere los derechos derivados de su contrato de arrendamiento con promesa de compraventa, la cesión podrá incluir las cuotas pendientes del subsidio fraccionado obtenido siempre que el cesionario cumpliera los requisitos que el reglamento exija para obtener tal beneficio. El cedente podrá optar también por aplicar la fracción del subsidio no percibido a otro contrato de los regulados por la ley.

#### **4.3.5 Otros aspectos relevantes**

##### **4.3.5.1 Descuento por planilla**

Las cuotas de ahorro metódico que serán pagos obligados pactados en el contrato deberán ser descontadas por planilla por el empleador, siendo aplicable a este caso la legislación que regula la retención de cotizaciones previsionales, la cual contempla mecanismos efectivos para la cobranza judicial en caso de incumplimiento.

##### **4.3.5.2 Financiamiento de las sociedades inmobiliarias**

El proyecto regula la emisión de bonos securitizados, es decir, respaldados por activos. Podrá emitirse títulos de deuda con garantía prendaria sobre rentas de arrendamiento y bonos garantizados simultáneamente con hipotecas y con prenda sobre los derechos como arrendador y como prominente vendedor.

Estos bonos podrán ser adquiridos por inversionistas institucionales tales como fondos de pensiones, compañías de seguro, fondos mutuos, fondos de inversión (Closed-end funds) y fondos de inversión de capital extranjero.

La sociedad inmobiliarias podrá enajenar también la vivienda arrendada con promesa de compraventa y ceder el contrato a las personas que la Superintendencia de Valores y Seguros haya declarado, por norma general, que pueden adquirirlos. Esta opción se orienta a la captación de financiamiento de aquellos inversionistas que demandan inversiones de renta fija a plazo de termino, tales como las compañías de seguros de vida.



#### 4.3.5.3 Seguros

El proyecto incentiva el traspaso de riesgo de incumplimiento involuntario desde el mercado habitacional hacia la industria de seguros, a fin de mantener la normalidad operacional del sistema aún en períodos de crisis.

Con este fin se establece la obligatoriedad de contratar seguros de incendio (de cargo de la sociedad inmobiliaria) y desgravamen (de cargo del prominente comprador). Además, la sociedad inmobiliaria deberá contratar, por su cuenta y cargo, un seguro de desempleo o de pérdida de la fuente de ingreso del arrendatario, que cubrirá el riesgo de no pago de la cuota de ahorro obligatoria. La ley entrega la regulación de esta última disposición al reglamento, a fin de adaptarlo a la situación real de desarrollo de los seguros en el mercado.

En el caso de arrendatarios que no tengan la calidad de trabajadores dependientes, la sociedad inmobiliaria podrá exigirles la formación de un fondo de garantía para responder en caso de incumplimiento del pago oportuno de la cuota de ahorro obligada.

#### 4.4. Impacto del leasing en la modernización del modelo chileno de financiamiento habitacional

Han transcurrido varios años desde que el gobierno tomara la decisión de llevar adelante el sistema de acceso a la propiedad de vivienda a través del arrendamiento con promesa de compra venta, y durante este período ha habido un intenso debate y análisis del nuevo sistema, de cara a la opinión pública, con una frecuente mención del tema en los medios de prensa.

En ello han participado autoridades del actual y del anterior gobierno; miembros del parlamento; gremios empresariales de los sectores inmobiliarios, financiero y de mercado de capitales; instituciones reguladoras; asociaciones profesionales; académicos y otras personas interesadas en el tema desde diversos ángulos. Se trata, probablemente, del más amplio proceso de estudio y revisión que haya tenido la tramitación de una ley, al menos en el pasado reciente.

La explicación para esto parece estar en el hecho de que se trata de una iniciativa profundamente innovadora respecto a la forma en que se habían venido haciendo las cosas en las últimas décadas en un sector -la vivienda- que a nadie le es indiferente, y en una sociedad que, aunque no esté muy consciente de ello, es bastante conservadora.

Como contrapartida de la larga discusión, se ha producido conciencia del nuevo campo de actividad entre diversos agentes que ya se preparan para participar en el nuevo negocio, y un nivel de difusión en el público en general que facilitará una rápida respuesta de la demanda al ponerse en marcha el sistema.

Hay tres elementos en el proyecto que seguramente jugarán un rol modernizador que tendrá gran impacto en los sistemas de financiamiento

habitacional. Se mencionan porque los efectos que de ellos se espera podrían ser perfectamente válidos para otros países del continente. Los anterior dice relación con el mercado de viviendas usadas, con la normalización de los mercados de arrendamiento, y con la profundización del mercado de títulos inmobiliarios.

#### **4.4.1 Impacto esperado en el mercado de viviendas usadas**

En Chile, las viviendas usadas son algo más de tres millones, cifra que representa alrededor del 97% del stock total, si se considera que se están agregando en 1994 alrededor de cien mil viviendas nuevas. En consecuencia, con esta elemental evidencia empírica puede concluirse que resulta de enorme importancia lo que acontezca en este mercado, tanto más cuanto que el mercado de viviendas usadas, al que recurren los sectores de ingresos medios y bajos, funciona en forma bastante deficiente, lo que genera un problema que afecta a un porcentaje entre 80 y 90 por ciento de la población.

Tradicionalmente, las políticas habitacionales se han centrado en el fomento de la compra de viviendas nuevas. La vivienda usada fue absolutamente dejada de lado. Había cierta ignorancia sobre el funcionamiento del mercado, por cuanto se pensaba que destinar forzosamente recursos a la vivienda nueva produciría un mayor nivel de actividad constructiva. En realidad es al revés, ya que si la vivienda existente, o sea la usada, es un activo líquido con un buen mercado secundario, de lo cual depende que pueda competir en igualdad de condiciones con la vivienda nueva, lejos de perderse capitales éstos llegarán al sector habitacional en mayor cantidad. Por el contrario, las barreras de salida de éstos son, al mismo tiempo, las trabas más efectivas para la entrada de nuevos capitales.

Por otra parte, restar liquidez a un activo como la vivienda implica, en la práctica, que ésta pierde valor. En otras palabras, los inmuebles que pertenecen a sectores de ingresos medios y bajos se desvalorizan, provocando así un impacto muy regresivo en la distribución de la riqueza nacional.

Para que una vivienda sea un activo con buena liquidez, se requiere que el propietario pueda cambiar en cualquier momento su inversión, ya sea por otra vivienda o incluso por otra clase de activo (depósito en dinero, acciones, etc.), para lo cual es indispensable contar con la opción de vender la propiedad sin gran pérdida. No obstante, en Chile esto no es posible aún en el caso de los inmuebles de valores medios y bajos, ya que la demanda por ellos ha estado fuertemente condicionada por los subsidios habitacionales que otorga el Estado, los que aún significan una discriminación hacia la vivienda usada.

Es este sentido, la ley sobre arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa introduce un cambio radical, ya que pone en pie de igualdad a las viviendas usadas con las nuevas haciendo neutros los subsidios, es decir, haciéndolos aplicables en igualdad de condiciones para la adquisición de cualquier inmueble. Además, el proyecto contiene otros mecanismos operacionales para mejorar la posición de las viviendas usadas, tales como la facilidad para financiar su ampliación y manutención, y mayor flexibilidad para su traspaso. Como apoyo a las transacciones de viviendas usadas, seguramente tendrá gran importancia la incorporación de agentes financieros



que, como las cajas de compensación de asignación familiar, están acostumbrados a operar en colocaciones de pequeño monto a trabajadores de ingresos medios y bajos.

Se espera que así se produzca el despegue del mercado secundario de viviendas usadas de valor medio-bajo. En las circunstancias que vive el país, con un horizonte de estabilidad económica y social, un sostenido aumento del ingreso per cápita y una fuerza de trabajo femenina en rápida expansión, el nivel de ingreso de las familias está aumentando considerablemente, lo que incrementa, a su vez, la exigencia por calidad en los servicios habitacionales e incentiva en las personas el interés por vender su vivienda y comprar otra mejor y de mayor valor. Resulta entonces indispensable y de gran beneficio social, crear las condiciones para facilitar las transacciones a todo nivel - desarrollo del mercado de viviendas usadas- de tal manera que quienes deseen vender encuentren el respectivo comprador, posibilitándose así un proceso continuo de ajuste entre demanda y oferta, que en términos prácticos se traducirá en mayor satisfacción de las familias y mejoramiento de su calidad de vida.

#### **4.4.2 Impacto esperado del leasing sobre el mercado de arrendamiento de viviendas**

Fruto de décadas de legislación y clima hostil hacia la actividad del arrendamiento de viviendas, agravado por serias distorsiones macroeconómicas y errónea política habitacional en algunas épocas, este mercado opera hoy en día con una oferta restringida y formada casi exclusivamente por personas naturales.

El canon de arriendo promedio histórico para los grupos medio-altos ha sido del orden del 12% anual del valor de la propiedad. En el caso de los sectores medio-bajos y bajos, no existen estudios sobre la materia, pero a través de diversos antecedentes puntuales se sabe que los valores son mayores que los pagados por los sectores de ingresos altos - con rentas que llegan hasta el 20% anual - como consecuencia de la informalidad y riesgo de estos mercados.

Con estos valores, a los usuarios se les hace imposible a veces reunir al mismo tiempo un ahorro para acceder al subsidio tradicional y a un crédito hipotecario, por lo cual la familia se ve atrapada irremediablemente en esa situación. A modo de ilustración puede señalarse el caso de las viviendas básicas - primer escalón después de la solución de terreno con servicios - de las cuales se sabe que se arriendan en un canon equivalente a 3 ó 4 veces el monto del servicio mensual de la deuda hipotecaria con que son asignadas estas viviendas.

Al generarse la opción de arrendamiento con promesa de compraventa como una actividad adecuadamente regulada y protegida por la ley, y sin los riesgos comerciales típicos del arriendo puro - períodos de desocupación y gastos de manutención o reparación - los usuarios podrían hacerse propietarios de las viviendas sin soportar el excesivo canon de arrendamiento que pagan hoy.

En consecuencia, es lógico esperar que el nuevo sistema provocará un impacto creciente en el mercado de arrendamiento, induciendo una baja en

sus precios que le permitirá continuar captando una parte importante de la demanda por servicios habitacionales.

#### **4.4.3 Impacto sobre el mercado de títulos inmobiliarios**

La normativa considerada en el sistema para la emisión de bonos permitirá el desarrollo de los nuevos instrumentos financieros que requiere la continua expansión del mercado de inversionistas institucionales. Se destacarán los títulos inmobiliarios porque los activos de los emisores que garanticen cada emisión de bonos se considerarán como un patrimonio separado, destinado exclusivamente al pago de dichos bonos. De este modo, estos activos serán inembargables por terceros a causa o con motivo de cualquier obligación que el emisor hubiere contraído con ellos. Con la nueva normativa de securitización que se está incorporando a la ley de valores, se utilizará un procedimiento similar para la emisión de bonos respaldados por hipotecas.

De esta manera quedará superada la objeción que se hace a las letras hipotecarias, en el sentido que estas afectan a cambios en el riesgo de las garantías que las respaldan. Como la totalidad de las garantías respalda la totalidad de las letras hipotecarias, el riesgo no es el de un crédito individual o el de un grupo acotado de créditos, sino que el del promedio de la cartera, riesgo que variará según sea la calidad de los nuevos créditos que el emisor otorgue en el futuro, los que se agregan al conjunto. Ello podría implicar una evolución negativa del riesgo promedio, situación que escapa al control de los inversionistas en letras hipotecarias.

Además, la existencia de una relación contractual con el deudor basada en arriendo y promesa de compraventa, a lo que se agrega un procedimiento más ágil de cobranza judicial e incentivos que tiene la propia ley para asegurar la cobranza, mejoran objetivamente la garantía con relación a las garantías hipotecarias.

Así, puede esperarse una positiva reacción de los originadores privados de títulos para financiar en mayor medida la demanda potencial por viviendas de los sectores medio y bajo - que es enorme - y satisfacer, simultáneamente, la necesidad de colocación de recursos que tienen los inversionistas institucionales de largo plazo. Estos acumulan, a la fecha, alrededor de US\$20.000 millones y sus colocaciones en títulos inmobiliarios están muy por debajo de lo que es la posición normal en los mercados de capitales.

#### **4.5 Otros beneficios del nuevo sistema**

El nuevo sistema no viene a reemplazar nada de lo que hoy funciona; sólo viene a llenar vacíos y debilidades claramente diagnosticados a lo largo de varios años de discusión. Además de los positivos impactos mencionados anteriormente, se visualiza otros beneficios que podrían derivarse de su implementación, cuya síntesis es la siguiente:

##### **4.5.1 El leasing desde la perspectiva de la política habitacional.**

- Se abren nuevas opciones de acceder a una vivienda en condiciones adecuadas a quienes hoy tienen dificultades o simplemente no pueden



hacerlo. A su vez, aquellos que hoy tienen la opción de utilizar los sistemas existentes, también serán beneficiados por la mayor competencia en la oferta de servicios financiero-habitacionales que se creará.

- Se perfecciona el mercado habitacional, flexibilizándolo, dando movilidad a la propiedad de viviendas y disminuyendo los costos de transacción.
- Se estimula el ahorro para vivienda de los propios beneficiarios, lo que harán a través del pago sistemático de un aporte mensual obligado y de aportes voluntarios. Esto es posible porque las familias de menores ingresos, o de clase media con muchas obligaciones, estarán gozando simultáneamente de los servicios que les proporciona la vivienda, sin lo cual una proporción significativa de esos grupos familiares no estaría en condiciones o no tendría la disciplina para hacer el ahorro previo. De este modo, recursos que hoy se destinan al consumo se canalizarán a inversión en vivienda.
- Se abren nuevas opciones para captar recursos privados para el sector habitacional.
- Se mejoran los sistemas de cobranza y de resolución de conflictos entre instituciones financieras y usuarios, lo que es importante para prevenir los riesgos de crisis de los sistemas de financiamiento.
- Permitirá adelantar la construcción de viviendas con los mismos recursos estatales que la sociedad ha comprometido en forma estable aprovechando el mercado de capitales y la tecnología financiera. Asimismo, permite al sector privado colocar los recursos financieros que recupera a través del tiempo. El beneficio social es indudable.
- Familiarizará a la población con el concepto de arriendo y, en general, con nuevos conceptos propios de mercados habitacionales que funcionan bien (participación de inversionistas institucionales, movilidad entre viviendas, liquidez de los inmuebles, etc.). Ello incentivará la expansión de la oferta habitacional.
- Se facilitará el traspaso de la función de financiamiento directo a los usuarios desde el Estado al sector privado, aumentando la participación de este último en la gestión de los programas de vivienda social.

#### **4.5.2 Desde el punto de vista del usuario**

- Personas que se encuentran en condiciones de optar entre compra inmediata con crédito hipotecario y arrendamiento con promesa de compraventa.

Los costos de ambos sistemas tendrían que ser similares por tratarse de funciones y riesgos relativamente equivalentes.

- Personas que podrían llegar a alcanzar la situación de poder acceder ambas opciones, pero en el plazo que demora una familia promedio en convertirse en sujeto de crédito hipotecario.

La capacidad del estado para elevar significativamente el número de subsidios si se requiere pagarlos en una sola cuota al contado, es muy limitada, ya que hay muchas otras necesidades que satisfacer.

Por otra parte, como ya se ha dicho los mercados de arrendamiento para sectores medios y bajos son muy imperfectos y, por tanto, operan con precios significativamente altos.

Lo anterior dificulta enormemente a las personas de estos segmentos sociales para poder llegar a contar, simultáneamente, con el subsidio y el ahorro previo suficiente para adquirir una vivienda mediante un crédito complementario.

Se considera que a una familia promedio, de las que pueden llegar a hacerlo, este proceso les significa un plazo de espera de 5 a 10 años.

El mecanismo de subsidio diferido unido a un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa, en cambio, permitiría a una familia promedio adelantar en varios años el acceso a la vivienda que llegará a ser de su propiedad, debido al distinto perfil de gasto fiscal que generaría el nuevo mecanismo, así como a las mejores garantías para la institución financiera.

Se estima que el canon de arriendo en un contrato de esta naturaleza podría ser, como promedio de largo plazo, del orden del 8% anual. Se sabe, en cambio, que los costos de arriendo son hoy en día iguales o superiores al 12% anual.

En consecuencia, cada año de retraso en la aplicación del nuevo sistema implica para el futuro propietario un costo de a lo menos un 4% del precio de la vivienda.

Si se considera el plazo normal antes mencionado, la inexistencia del nuevo sistema con subsidios diferidos redundaría en un mayor costo acumulado para los futuros propietarios del 20 al 40 por ciento del precio de la vivienda, si deben actuar sólo a través del actual sistema de compra con apoyo de crédito hipotecario.

- Personas que por sus condiciones de arriendo específicas, muy difícilmente o nunca tendrán la posibilidad de comprar con crédito hipotecario.

Este grupo de personas es muy amplio y corresponde a trabajadores y pequeños empresarios independientes, así como también a sectores de clase media que se ven entrampados en condiciones de arriendo que no les permiten acumular el ahorro previo y/o que, por la naturaleza de su fuente de ingresos, no son sujetos de crédito.



Se estima que este segmento se encuentra entre el 20 y el 30% de la población, grupo que actualmente no tiene otro futuro que gastar más en habitación que el resto de la población, por lo que ve limitadas sus posibilidades de progreso.

Si esas personas pudieran acceder a un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa y subsidio diferido, podrían convertirse en propietarios de una vivienda incluso mejor que aquella a la que hoy pueden acceder por lo que pagan de arriendo.

#### **4.5.3 Incentivos para el progreso y la estabilidad social**

- Al haber empresas inmobiliarias que manejen carteras de viviendas, estas empresas desarrollarán la función de “manutención de los inmuebles”, y se preocuparán por su entorno a fin de mantener el valor de las garantías. ello redundará en un favorable impacto urbano, que al comienzo podrá ser incipiente pero que a lo largo de los años irá permeando a toda la población y generando una nueva actitud tendiente a un mayor cuidado de las viviendas en general.
- El desarrollo del mercado secundario de contratos otorgará liquidez a las viviendas de menor precio, valorizándolas como activo. Ello incentivará y protegerá la principal fuente de acumulación de capital de los sectores populares, reforzando así la estabilidad social.
- Hay también un incentivo para la ampliación de la cultura económica de la población, lo que facilita y prepara el terreno para la introducción al país de otros servicios financieros más sofisticados en el futuro, que serán accesibles a la generalidad de la población. Con ello se fortalece el progreso social y la equidad.

#### **4.6 Proyecciones**

La ley de leasing señala que la ley de presupuestos del sector público establecerá la cantidad de subsidios que podrá otorgarse anualmente. Sin embargo, se ha estudiado y debatido largamente sobre la materia para estimar un escenario posible, a fin de que los distintos agentes que participarán como operadores puedan planificar su acción.

De esta manera, se ha estimado que el otorgamiento de hasta 40.000 subsidios anuales durante 15 años, pagados en forma diferida -en cuotas- sería financieramente factible y haría posible la construcción, en ese lapso, de 600 mil viviendas sociales adicionales a las que se construye normalmente. Chile estaría así en condiciones de poner término al déficit habitacional en un plazo relativamente breve.

Los supuestos considerados son los siguientes:

- Crecimiento del gasto fiscal de 4% anual. los analistas de todos los sectores proyectan una tasa de crecimiento futuro de PGB igual o superior al 5% promedio anual.

- El gasto del MINVU mantendrá en los próximos años la misma participación que ha tenido en 1993 dentro del gasto fiscal total.
- El subsidio unitario promedio será de 120 UF, equivalente a US\$ 2.940 actuales. La vivienda se paga en 20 años, en cuotas trimestrales iguales, y la tasa de descuento para determinar el valor de la cuota es de 9% anual.
- Se considera que para sostener el aumento vegetativo de los actuales programas de inversión y del gasto corriente del MINVU, los recursos destinados a estos fines se incrementarán en un 2% anual.

Si el otorgamiento de los subsidios al ritmo de 40.000 anuales - nivel de régimen- comenzara en 1994, se tendría que al cabo de 15 años - en el 2.009 - se habría completado el programa de 600 mil nuevas viviendas. Es decir, ese año el MINVU estaría haciendo depósitos en 600 mil cuentas individuales, ya que al otorgarse subsidios diferidos a 20 años, se mantendrían vigentes los otorgados en 1994 y habría entrado al flujo de pagos los otorgados hasta el año 2.008.

La proyección del escenario al año 15 de pagos, es decir, al año "peak", es la siguiente:

Impacto del gasto en 600 mil subsidios, al año 2.009

- Proporción del gasto fiscal total: 0,92%
- Proporción del gasto del MINVU: 18,89%
- Gasto total en subsidios: US\$ 186 millones, que se comparan favorablemente con los recursos disponibles por sobre el incremento del gasto vegetativo, que serían equivalentes a US\$ 263 millones.

En resumen, en los escenarios que se proyecta para el país, se contaría con los recursos suficientes para servir los compromisos del programa aún cuando no se incremente la participación relativa del sector vivienda en el gasto fiscal, e incluso disminuyendo el aporte público para vivienda en relación al tamaño del PGB.

Como el programa debería otorgar inicialmente una cantidad pequeña de subsidios que se incrementaría gradualmente hasta el nivel de régimen, resultaría que el impacto del gasto sería, en la práctica, menor que el estimado en este capítulo.

Adicionalmente, el nuevo sistema podría cubrir una parte significativa del financiamiento para la demanda potencial de propietarios de viviendas de valor medio-bajo que desean cambiarse a una vivienda de mayor nivel, demanda que, como se ha señalado, está insatisfecha en la actualidad.

Es impredecible el tamaño que puede alcanzar ese mercado, pero una estimación razonable es situar el total de transacciones adicionales por año en un 5% del stock de viviendas. Suponiendo que el monto promedio a financiar



es de 200 UF -US\$ 4.900- por operación, esto implicaría colocaciones adicionales, al día de hoy, de aproximadamente de 30 millones de UF anuales (US\$ 735 millones).

## CAPÍTULO 5

### 5. APLICACIÓN DEL LEASING AL CASO ECUATORIANO

Para iniciar el análisis del leasing en el caso ecuatoriano partamos de las cifras encontradas en el capítulo 1 cuadro # 1.6 donde ya determinamos cual era el déficit proyectado para el año 2.000 y en base a estos datos estratificamos los resultados los mismo que presentamos en el cuadro 5.1

Cuadro No.5.1

#### Proyección del déficit en el Ecuador (# de viviendas)

|                   | Aumento de<br>la población | Déficit<br>acumulado | Déficit<br>Total |
|-------------------|----------------------------|----------------------|------------------|
| Demanda Potencial | 692.000                    | 539.768              | 1.231.768        |
| Menos de 1.0 SMV  | 4.828                      | 3.794                | 8.622            |
| 1.1 a 2 SMV       | 30.350                     | 23.848               | 54.198           |
| 2.1 a 4 S.M.V.    | 124.162                    | 97.556               | 221.718          |
| 4.1 a 6 S.M.V.    | 152.443                    | 119.777              | 272.220          |
| 6.1 a 8 S.M.V.    | 110.366                    | 86.717               | 197.083          |
| 8.1 a 10 S.M.V.   | 71.048                     | 55.824               | 126.872          |
| 10.1 a 14 S.M.V.  | 83.465                     | 65.579               | 149.044          |
| 14.1 a 18 S.M.V.  | 42.077                     | 33.061               | 75.138           |
| 18.1 a 45 S.M.V.  | 60.702                     | 47.694               | 108.396          |
| Más de 45 S.M.V.  | 15.175                     | 11.924               | 27.099           |

Podemos observar que entre los dos a ocho salarios mínimos vitales se encuentran concentrada el 50% del déficit total y corresponde a las clases media baja y baja.

En el cuadro No 5.2 presentamos como varia el déficit en la ciudad de Guayaquil encontrando que el 60.5 % del déficit se concentra en las clases bajas y bajas medias . Hemos considerado en el análisis las viviendas nuevas que se construyen representando las cifras de este cuadro las reales para la ciudad.

Cuadro No.5.2

#### Proyección del déficit de Guayaquil (en miles)

|                   | 1996<br># viv. | 2000<br># viv. | Tasa<br>% |
|-------------------|----------------|----------------|-----------|
| Demanda Potencial | 300            | 350            |           |
| Menos de 1.0 SMV  | 2.1            | 2.45           | 0.7       |
| 1.1 a 2 SMV       | 11.1           | 12.95          | 4.4       |
| 2.1 a 4 S.M.V.    | 54.0           | 63.0           | 22.4      |
| 4.1 a 6 S.M.V.    | 66.3           | 77.35          | 44.5      |



|                  | 1996<br># viv. | 2000<br># viv. | Tasa<br>% |
|------------------|----------------|----------------|-----------|
| 6.1 a 8 S.M.V.   | 48             | 56.0           | 60.5      |
| 8.1 a 10 S.M.V.  | 30.9           | 36.05          | 70.6      |
| 10.1 a 14 S.M.V. | 36.3           | 42.35          | 82.9      |
| 14.1 a 18 S.M.V. | 18.3           | 21.35          | 89        |
| 18.1 a 45 S.M.V. | 26.4           | 30.80          | 97.2      |
| Más de 45 S.M.V. | 6.6            | 7.70           | 100       |

Para determinar cual es el déficit real de viviendas para 1996 si tomamos en cuenta que en el país se construyen 20.000 viviendas anuales en un lapso de seis años tendremos un total de 120.000 viviendas construídas y si para el período 90 - 96 tenemos que el déficit por aumento de la población está ubicado en 400.000 viviendas y restamos las 120.000 viviendas construídas en este período, tenemos un déficit de 280.000 viviendas que sumadas al déficit acumulado al año 90 que es 539.768 viviendas, tenemos que el déficit real al año 96 se ubica en 820.000 viviendas aproximadamente.

Cuadro No. 5.3

| #<br>Seg-<br>mento | Salario          | %<br>Acum | Remune-<br>ración<br>Dólares | 30% Ingreso<br>pago de<br>vivienda<br># US | 70%<br>comida<br>Medic.<br>Vest. | Valor<br>vivienda<br>préstamo 5<br>años i=12 |
|--------------------|------------------|-----------|------------------------------|--------------------------------------------|----------------------------------|----------------------------------------------|
| 1                  | Menos de 1.0 SMV | 0,7       | 115                          | 34,5                                       | 80,5                             |                                              |
| 2                  | 1.1 a 2.0 SMV    | 4,4       | 116 - 138                    | 41,0                                       | 97                               |                                              |
| 3                  | 2.1 a 4.0 SMV    | 22,4      | 139 - 182                    | 54,6                                       | 127                              |                                              |
| 4                  | 4.1 a 6.0 SMV    | 44,5      | 183 - 226                    | 67,8                                       | 158,2                            |                                              |
| 5                  | 6.1 a 8.0 SMV    | 60,5      | 227 - 270                    | 81                                         | 189                              | 6.700                                        |
| 6                  | 8.1 a 10.0 SMV   | 70,8      | 271 - 313                    | 94                                         | 219                              | 7.832                                        |
| 7                  | 10.1 a 14.0 SMV  | 82,9      | 314 - 401                    | 120                                        | 281                              | 10.000                                       |
| 8                  | 14.1 a 18.0 SMV  | 89        | 402 - 413                    | 134                                        | 289                              | 10.331                                       |
| 9                  | 18.1 a 45.0 SMV  | 97,8      | 414 - 1000                   | 291                                        | 680                              | 25.000                                       |
| 10                 | Más de 45 SMV    | 100       | 1000                         | 300                                        | 700                              | >25.000                                      |

Considerando S/.735.000 o US\$188 por familia como requerimiento mínimo para subsistir en los rubros alimentación, vestido, vivienda, transporte y destinando el 30% de los ingresos al pago de vivienda se tiene que solo las familias con ingresos superiores a 6,0 SMV, esto es el 65% de la población, tendrán acceso a pagar una cuota para vivienda sin afectar la subsistencia en los rubros mencionados.

Cuadro 5.4

#### Inversión en vivienda para cubrir déficit vegetativo

| #<br>Segmento | Requerimiento anual #<br>vivienda | US \$ por vivienda | US\$ Total |
|---------------|-----------------------------------|--------------------|------------|
| 1             | 400                               | 5.000              | 2.000.000  |
| 2             | 2.500                             | 5.000              | 12.500.000 |
| 3             | 12.100                            | 6.000              | 7.260.000  |
| 4             | 14.800                            | 6.000              | 8.880.000  |
| 5             | 10.800                            | 6.700              | 72.360.000 |
| 6             | 6.900                             | 7.832              | 54.040.800 |
| 7             | 8.100                             | 10.000             | 81.000.000 |

|       |        |        |             |
|-------|--------|--------|-------------|
| 8     | 4.100  | 10.331 | 42.357.100  |
| 9     | 5.900  | 25.000 | 147.500.000 |
| 10    | 1.500  | 45.000 | 67.500.000  |
| Total | 67.100 |        | 495.397.900 |

Hemos considerado en la elaboración de este cuadro cual es la inversión que el sector privado debería realizar para cubrir el déficit vegetativo que se ubicaría en 495 millones de dólares, cifra que comparada con el PIB representa tan solo el 3%.



## **CAPÍTULO 6**

### **6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Desde la implementación del leasing en el Ecuador en el año de 1979, se han realizado reformas buscando hacer más atractivo la utilización de esta herramienta financiera a través de exoneraciones tributarias, y se espera que esto incida positivamente en los costos y en la cantidad de los contratos de arrendamiento mercantil.

Entre los beneficios que hoy presenta el leasing está el que Compañías de Arrendamiento Mercantil (CAM) emitirán certificados de arrendamiento mercantil para obtener recursos para su actividad; y para el financiamiento de viviendas de interés social emitirán certificados de arrendamiento mercantil inmobiliarios con plazos no inferiores a un año. Los recursos captados por esta segunda vía serán destinados únicamente al financiamiento de soluciones habitacionales de interés social, entendiéndose a aquellas cuyo valor no exceda 10.000 UVCs.

Otro beneficio es que las CAM ya puedan captar recursos del público para lo cual fueron derogadas las disposiciones prohibitivas en tal sentido, que constaban en Ley General de Instituciones del Sistema Financiero (Art.52 y Transitoria Cuarta).

Los intereses que generen los certificados de arrendamiento mercantil inmobiliario estarán exentos del impuesto a la renta y del de rendimiento financiero.

La reforma contempla que el cambio de propietario realizado a favor de una institución del sistema financiero, autorizada para realizar operaciones de arrendamiento mercantil, está exonerado de los impuestos de alcabalas, registro, inscripción y los correspondientes adicionales a tales impuestos: impuesto a las utilidades en la compraventa de predios urbanos y plusvalía de los mismos, siempre y cuando esos bienes se los adquieran para darlos en arrendamiento mercantil.

La exoneración mencionada también beneficiará los cambios de propietario de los bienes inmuebles que sirvan para constituir un fideicomiso mercantil.

Los inmuebles a darse en arrendamiento mercantil, cuyo valor no exceda de 10.000 UVCs, estarán exonerados de todo impuesto, tasa o contribución fiscal, municipal o de cualquier otro carácter, creado o por crearse, tal como se señala en el artículo 47 de la Ley del Banco Ecuatoriano de la Vivienda.

A partir del 1 de enero de 1996 las CAM estarán exoneradas del 30% del impuesto a la renta que se genere, en el respectivo período anual, si es que registran contratos de arrendamiento mercantil de viviendas de interés social

por un monto no inferior al 15% de su cartera y si el monto es superior al 15% la exoneración del pago del Impuesto a la Renta ascenderá al 40%.

Con los incentivos tributarios establecidos se habrían superado varios escollos que, al decir de algunos especialistas, obstaculizaban el desarrollo del leasing inmobiliario, además reanimaría al sector de la construcción de viviendas de interés social, creando nuevas plazas de trabajo.

Del análisis del cuadro No. 5.3 tenemos que tan solo el 55,5% de la población estaría en capacidad de acceder al leasing, destinando el 30% de sus ingresos al pago de la vivienda.

El 44,5% de la población no tendría acceso al leasing y requeriría de parte del estado ecuatoriano un subsidio para adquirir una vivienda digna. A continuación, presentamos el cuadro 6.1 donde indicamos el tipo de subsidio que necesitan estos grupos de la población para acceder a una vivienda.

Cuadro No. 6.1

| # | Salario          | Remuneración | Subsidio mensual |
|---|------------------|--------------|------------------|
| 1 | Menos de 1.0 SMV | 115          | 60               |
| 2 | 1.1 a 2.0 SMV    | 116 - 138    | 60               |
| 3 | 2.1 a 4.0 SMV    | 139 - 182    | 30               |
| 4 | 4.1 a 6.0 SMV    | 183 - 226    | 30               |

|          | Tipología 1       | Tipología 2       |
|----------|-------------------|-------------------|
| Casa:    | 36 m <sup>2</sup> | 45 m <sup>2</sup> |
| Terreno: | 50 m <sup>2</sup> | 70 m <sup>2</sup> |
| Costo:   | \$4.000           | \$5.000           |
| Tiempo:  | 15 años           | 15 años           |
| Interés: | 12%               | 12%               |
| Cuota    | 48                | 60                |

Consideremos cuanto al estado ecuatoriano le costaría el subsidio para cubrir el déficit por aumento de la población, que se ubica en 70.000 viviendas más el déficit acumulado de los estratos 1, 2, 3 y 4 para los dos tipos de viviendas, resultados que mostramos en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 6.2

| # Segm. | Estratos      | # total de viviendas | Costo de vivienda<br>US\$ | Costo Ind.<br>Subsidio<br>anual | Costo Total<br>Subsidio<br>anual |
|---------|---------------|----------------------|---------------------------|---------------------------------|----------------------------------|
| 1       | Menos 1,0 SMV | 1.190                | 5.000                     | 720                             | 856800                           |
| 2       | 1.1 a 2.0 SMV | 6.290                | 5.000                     | 720                             | 4.528.800                        |
| 3       | 2.1 a 4.0 SMV | 30.600               | 6.000                     | 360                             | 11.016.000                       |
| 4       | 4.1 a 6.0 SMV | 37.570               | 6.000                     | 360                             | 13.525.200                       |
| Total   |               | 75.050               |                           |                                 | 29.926.800                       |

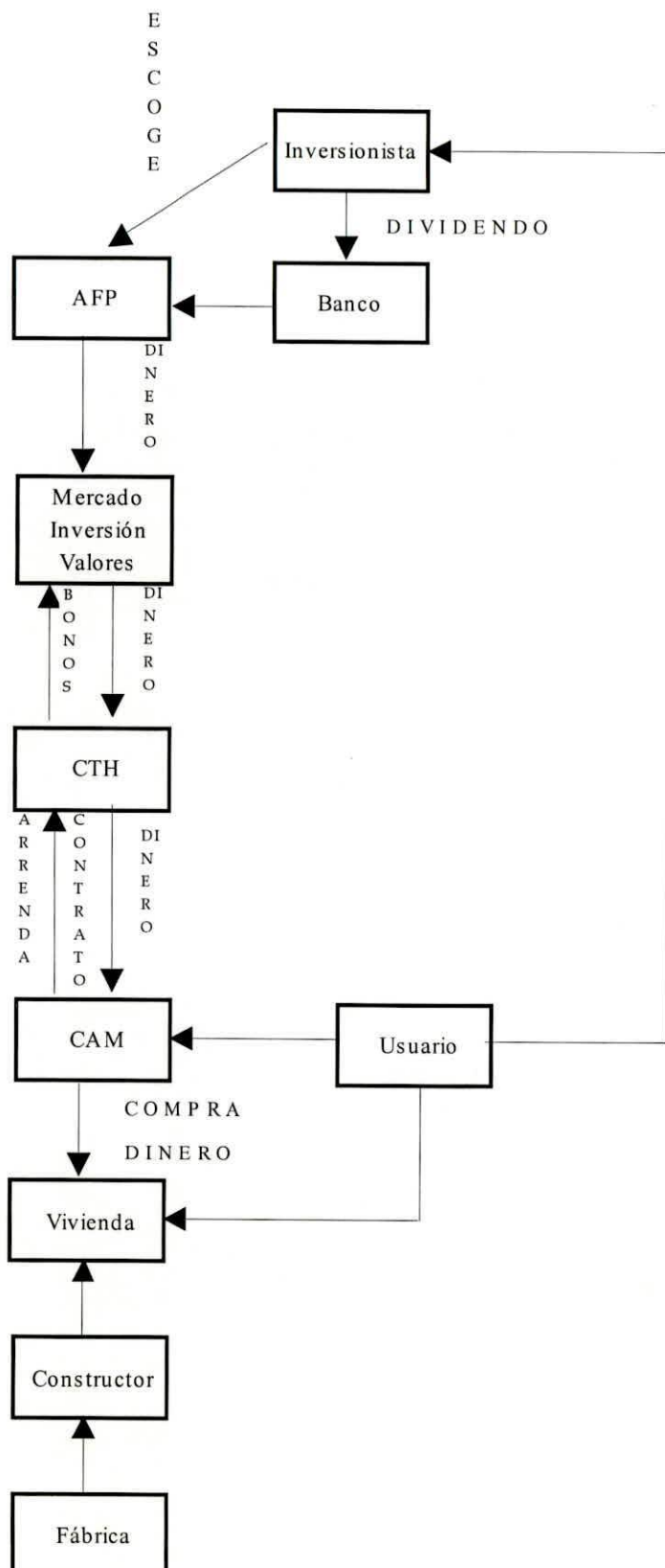


**Flujo de caja Acumulado para implementar leasing Subsidiado**

| Años | Cantidad    |
|------|-------------|
| 1    | 29.926.800  |
| 2    | 59.853.600  |
| 3    | 89.780.400  |
| 4    | 119.707.200 |
| 5    | 149.634.000 |
| 6    | 179.560.800 |
| 7    | 209.487.600 |
| 8    | 239.414.400 |
| 9    | 269.341.200 |
| 10   | 299.268.000 |

Consideramos fundamental para que el sistema funcione la presencia de dos actores financieros que serían las administradoras de fondos de pensión y la corporación de titularización hipotecaria que permitirían en el primer caso tener fondos de inversión a largo plazo y en el segundo caso permitir que los CAM tengan liquidez para comprar viviendas entregando los contratos de arrendamiento a CTH, quien lo convierte en baños, los mismos que son entregados a los AFP para inyectar dinero al CTH y a su vez a las CAM. El siguiente diagrama explica como operaría el sistema.

### Diagrama de flujo del sistema propuesto



Este sistema dinamiza la economía, pues las compañías de construcción al emplear mano de obra no calificada que es la que más abunda en el mercado del trabajo ecuatoriano y la industria al aumentar los requerimientos de materiales, aumenta el empleo a nivel de profesionales y obreros calificados, colabora a disminuir el alto índice de desempleo que tenemos en el país.



## ANEXO No. 1.1

Análisis comparativo entre costo de dividendo hipotecario con subsidio de pago único inicial, versus arrendamiento con compromiso de compraventa y subsidio diferido para las personas que se encuentran en condiciones de elegir en forma inmediata entre ambas opciones. Casos de viviendas de 500 UF, 1.000 UF, 1.500 UF (1 UF = USA 24,5).

Para una comparación lógica debe suponerse que:

- Tienen el mismo ahorro previo
- Tienen el mismo subsidio ( en valor actual neto VAN)
- El plazo para servir el crédito hipotecario complementario o para acumular el precio de compraventa promedio, según el caso, será el mismo.

Bajo estos supuestos, la comparación se reduce a verificar la diferencia existente entre el monto del dividendo del crédito hipotecario con el monto del aporte del contrato de arrendamiento con promesa de compra venta (éste último está definido en la ley y corresponde a la cuota obligada de ahorro sistemático).

Para estos efectos entran en juego los siguientes parámetros, cuyos valores se estiman para el largo plazo (próximos 20 a 30 años):

- Costo de los fondos = rentabilidad de instrumentos de renta fija de bajo riesgo: 6% anual (+)
- Spread de operadores de créditos hipotecarios y de contratos de arrendamiento con promesa de compraventa: 2% anual (\*)
- Crédito hipotecario: 8% de interés anual (\*) (costos de los fondos más el spread)
- Canon de arrendamiento en los contratos con promesa de compraventa: 8% anual (costo de fondos más el spread; nótese que, en general, las inmobiliarias se refinanciarán con bonos securitizados)
- Rentabilidad de los Fondos para la Vivienda: se considera probable una composición de portafolio de los fondos (a medida que madure y se profundice el mercado de capitales), de 2/3 de instrumentos de renta fija y 1/3 de instrumentos de renta variable. Como se dijo, el rendimiento de los instrumentos de renta fija para el largo plazo se ha estimado en 6% anual. Consultados expertos de la Bolsa de Comercio, consideran coherente con lo anterior una rentabilidad promedio anual de largo plazo de 15% para los instrumentos de renta variable.

De esta forma, la rentabilidad anual promedio de largo plazo de los Fondos para la Vivienda (que estarán invertidos de acuerdo a las mismas normas que

regulan los Fondos de Pensiones), es decir, la tasa de capitalización de las cuentas individuales de los arrendatarios promitentes compradores, sería del orden del 9% anual.

El cálculo de dividendos para compra con crédito hipotecario a 20 años da los resultados que se presentan en el Cuadro No. 10.1

Cuadro No.10.1

**Adquisición de vivienda por sistema de subsidio  
y crédito hipotecario**  
(Cifras en UF)

| Precio de la vivienda | Subsidio | Ahorro previo | Crédito    | Dividendo |
|-----------------------|----------|---------------|------------|-----------|
| 500                   | 130      | 50            | 320 (64%)  | 2,62      |
| 1000                  | 110      | 140           | 750 (75%)  | 6,14      |
| 1500                  | 90       | 285           | 1125 (75%) | 9,22      |

Obsérvese ahora qué ocurre con el arrendatario con promesa de compraventa, si parte con el mismo ahorro previo y el mismo subsidio (en valor actual neto). Ello se aprecia en el Cuadro No. 10.2

Cuadro No. 10.2

**Adquisición de viviendas por sistema de leasing**  
(Cifras en UF)

| Precio vivienda | Subsidio VAN | Ahorro previo | Canon arriendo | Ahorro + subsidios capitalizados al año 20 | Capitalización en exceso (*) | Menor arriendo mensual equivalente (*) | Aporte |
|-----------------|--------------|---------------|----------------|--------------------------------------------|------------------------------|----------------------------------------|--------|
| 500             | 130          | 50            | 3,33           | 50                                         | 509                          | 0,80                                   | 2,53   |
| 1000            | 110          | 140           | 6,67           | 140                                        | 401                          | 0,63                                   | 6,04   |
| 1500            | 90           | 285           | 10,00          | 285                                        | 602                          | 0,94                                   | 9,06   |

\* Cabe destacar, como antecedente, que la rentabilidad promedio histórica de los fondos de Pensiones entre 1981 y 1993 ha sido del 13% anual, aunque a ello concurren factores de ajuste estructural que no se repetirán en el futuro.

Como puede apreciarse al observar los Cuadros N° 10.1 y N° 10.2, los montos de dividendo y aporte resultan muy similares.

Esto es completamente lógico y esperado si la persona enfrenta ambas opciones desde el mismo punto de partida, ya que los costos de ambos sistemas (costo de fondos y spread operacional) tendrían que ser parecidos, por tratarse de funciones y riesgos relativamente equivalentes. Incluso, el costo de fondos para los operadores de contratos de arrendamiento con promesa de compraventa podría ser menor, ya que el operador estaría mejor



garantizado (la propiedad es mejor que la hipoteca y también en la Ley se mejora el sistema de cobranza en caso de incumplimiento).

## **ANEXO No. 1.2**

Simulación del impacto en el gasto fiscal de un programa de 600.000 subsidio diferidos, que se otorgarían en los próximos 15 a 20 años y eliminarían el déficit habitacional.

### **Supuestos en la simulación**

- Año Base: 1993. Gasto Fiscal Total y del MINVU tomados de la ley de presupuestos del sector público (ley 19.182).

Presupuesto en US\$ transformado a \$ al valor del dólar observado del 22.06.93: \$/US\$402,6

- Se considera un crecimiento del PGB anual de 5 a 7%, y un crecimiento del gasto fiscal algo menor. La simulación considera tres alternativas de crecimiento del gasto fiscal:

Alternativa 1: 4% anual

Alternativa 2: 5% anual

Alternativa 3: 6% anual

- Se supone que el gasto del MINVU mantiene la participación que tenía en el gasto fiscal total en 1993.
- Subsidio Unitario Promedio:  
Valor Presente: UF 120  
Tasa de descuento: 9% anual  
Se paga en 20 años en cuotas trimestrales iguales

En consecuencia, el valor unitario promedio de la cuota trimestral es de UF 3,181 (\$31.241 del 30.06.93).

- Otorgamiento de los subsidios

Se analizan dos alternativas.

Alternativa 1: Otorgar los 600.000 subsidios en un plazo de 20 años, a razón de 30.000 al año.

Alternativa 2: Otorgar los 600.000 subsidios en un plazo de 15 años, a razón de 40.000 al año.

- Puesta en marcha

Se supone que el otorgamiento de subsidio se inicia en 1994.

Se considera que los subsidios otorgados en un año cualquiera implican inicio de gasto a contar de enero del año siguiente.



Podría haber algún gasto parcial unos meses antes, pero en el cálculo esto se compensa sobradamente porque se ha supuesto, para simplificar el análisis, que los subsidios anuales (30.000 ó 40.000) se otorgan a ese ritmo desde el inicio del Programa (en 1994). En la práctica, probablemente el gasto fiscal proyectado para cada año sería menor (los subsidios efectivamente vigentes serían también menores), ya que el sistema demoraría algún tiempo en masificarse. Es decir, lo más probable es que en los años 1994 y 1995 se otorgue una cantidad menor de subsidios.

## **Resultados**

En los Cuadros N° 10.1 y N° 10.2 se presenta los resultados de la proyección a 30 años para las combinaciones de alternativas definidas anteriormente, es decir, para:

- Crecimiento del gasto fiscal de 4,5 y 6% anual
- Combinado con:  
30.000 y 40.000 subsidios diferidos anuales durante 20 y 15 años, respectivamente

Los indicadores utilizados son:

- Impacto del Programa sobre el gasto fiscal total (Cuadro N° 10.1 de Resultados)
- Impacto del Programa sobre el gasto del MINVU (Cuadro N° 10.2 de Resultados).

## **Comentarios (cifras en \$ del 30 de junio de 1.993)**

- De todas las alternativas consideradas, el mayor impacto se produce bajo los supuestos de menos crecimiento del gasto fiscal (4% al año) y de mayor otorgamiento de subsidio (40.000 al año).

El peak corresponde al año 15, es decir cuando se está sirviendo, simultáneamente, los 600.000 subsidios otorgados. Ello ocurriría en el año 2.009. Los resultados proyectados son:

Impacto sobre el gasto fiscal total = 0,92%

Impacto sobre el Gasto del MINVU = 18,89%

Estas parecen ser cifras completamente razonables tanto desde el punto de vista macroeconómico como del de manejo fiscal.

Sin embargo, para ponderarlas adecuadamente debe tenerse en cuenta que bajo los supuestos planteados el país habría resuelto prácticamente su problema habitacional, con los beneficios sociales que ello implica.

- En un escenario de crecimiento del gasto fiscal de 4%, y manteniendo constante su participación el MINVU, el presupuesto del Ministerio se incrementaría en \$ 184.952 millones el año 2.009 con relación a 1.993.

Si se considera que alrededor de un 2% anual de incremento del presupuesto del MINVU sería necesario para sostener el aumento vegetativo de los actuales programas de inversión y del gasto corriente del Ministerio, el nuevo programa requeriría de un mayor gasto de \$ 78.980 millones al año 2.009.

En consecuencia, quedaría un saldo asignable de \$ 105.972 millones, que se compara favorablemente con los \$ 74.978 millones que se requerirían para servir el pago de los 600.000 subsidios diferidos el año 2.009. Es decir, en la más exigente de las alternativas del Programa, se contaría con los recursos suficientes para servir los compromisos aún sin incrementar la participación relativa del sector vivienda en el gasto fiscal, e incluso disminuyendo el aporte público para vivienda con relación al PGB.

Cuadro N° 10.1 de resultados

**Impacto sobre el gasto fiscal total (GFT)  
del programa de 600.000 subsidios diferidos**

| Año del Programa | GFT<br>Crece al 4% | GFT<br>Crece al 5% | GFT<br>Crece al 6% | GFT<br>Crece al 4% | GFT<br>Crece al 5% | GFT<br>Crece al 6% |
|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| de gasto         | 30.000<br>subs/año | 30.000<br>subs/año | 30.000<br>subs/año | 40.000<br>subs/año | 40.000<br>subs/año | 40.000<br>subs/año |
| Año 1:<br>1995   | % GFT              | % GFT              | % GFT              | % GFT              | % GFT              | % GFT              |
| Año 5<br>(1999)  | 0.34               | 0.32               | 0.31               | 0.45               | 0.42               | 0.40               |
| Año 10<br>(2004) | 0.56               | 0.50               | 0.45               | 0.74               | 0.66               | 0.59               |
| Año 15<br>(2009) | 0.69               | 0.59               | 0.50               | 0.92               | 0.79               | 0.68               |
| Año 20<br>(2014) | 0.76               | 0.61               | 0.50               | 0.50               | 0.40               | 0.34               |
| Año 25<br>(2019) | 0.47               | 0.35               | 0.29               | 0.21               | 0.16               | 0.13               |
| Año 30<br>(2024) | 0.26               | 0.19               | 0.14               | 0.03               | 0.03               | 0.02               |



**Impacto del programa de 600.000 subsidio sobre el  
gasto del Minvu (GM)**

| Año del Programa de gasto | GFT<br>Crece al 4% | GFT<br>Crece al 5% | GFT<br>Crece al 6% | GFT<br>Crece al 4% | GFT<br>Crece al 5% | GFT<br>Crece al 6% |
|---------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
|                           | 30.000             | 30.000             | 30.000             | 40.000             | 40.000             | 40.000             |
|                           | subs/año           | subs/año           | subs/año           | subs/año           | subs/año           | subs/año           |
| Año 1: 1995               | % GM               | % GM               | % GM               | % GM               | % GM               | % GM               |
| Año 5 (1999)              | 6.99               | 6.61               | 6.24               | 9.32               | 8.81               | 8.31               |
| Año 10 (2004)             | 11.65              | 10.35              | 9.32               | 15.32              | 13.79              | 12.43              |
| Año 15 (2009)             | 14.31              | 12.15              | 10.45              | 18.89              | 16.22              | 13.94              |
| Año 20 (2014)             | 15.64              | 12.70              | 10.42              | 10.35              | 8.47               | 6.94               |
| Año 25 (2019)             | 9.64               | 7.46               | 5.83               | 4.26               | 3.31               | 2.59               |
| Año 30 (2024)             | 5.32               | 3.91               | 2.91               | 0.71               | 0.51               | 0.39               |

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Almazar Alamos Sergio, "Leasing Habitacional", Políticas de financiamiento habitacional en Chile. Corporación de Investigación de Estudio y Desarrollo de la Seguridad Social Abril 1995
- Fernández Marcos P.H.D., "La Vivienda Popular y las Política Publicas", revista Construcción y desarrollo. Publicación técnica de la Cámara de la Construcción de Guayaquil Agosto 1991.
- Barquin de Cozar José Luis, "Operaciones de Leasing en el Mercado Financiero", publicado por la Superintendencia de Compañías 1994.
- Registro oficial 745: 5-01-79 , "Decreto supremo No. 3121 Autorización de funcionamiento, del arrendamiento mercantil".
- Veintimilla Julian, "Boom del leasing inmobiliario a la vista", periódico El financiero, 2 de septiembre de 1996.
- Borrero Luis y Tassara Alberto, "Estudio de Factibilidad de la Corporación de Refinanciamiento Habitacional", 1992.
- Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda , Publicación del EL Universo, Domingo 4 de agosto 1996.
- Darrigrandi Isabel, "Promesas, Promesas", Revista América Economía , No. 112, octubre.
- Lachman Marcela, "El Tango del Leasing", Revista América Economía, No. 112 , octubre.
- Ley de Mercado de Valores y Reglamento.
- Ley del Banco de la Vivienda.
- Ley de Régimen Municipal.
- Registro oficial N.o 968 , 30 de junio de 1992.
- Registro oficial N.o 1000, 31 de julio de 1996.
- Reportes del Ministerio de urbanismo y vivienda.