

ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL

ESCUELA DE INGENIERÍA EN CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

Análisis del déficit de vivienda para el período 1996 – 2001, en el sector socioeconómico medio – bajo, del área urbana de Quito y las alternativas viables de financiamiento.

**PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN CIENCIAS
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS**

MARÍA CATALINA PIJAL GUZMÁN

DIRECTOR: Ec. José Luís Mieles

Quito, diciembre 2006

DECLARACIÓN

Yo, María Catalina Pijal Guzmán, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Escuela Politécnica Nacional, puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

María Catalina Pijal Guzmán

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por María Catalina Pijal Guzmán, bajo mi supervisión.

Ec. José Luís Mieles
DIRECTOR DE PROYECTO

AGRADECIMIENTO

Mi más profundo agradecimiento a las personas que colaboraron conmigo durante todo este tiempo de arduo trabajo; en especial al Economista José Luís Mieleles, sin cuya supervisión, el presente, no hubiese sido posible.

Y a mis lectores de Tesis, Economista Alfredo Muñoz y Msc. Rolando Cadena por dedicar su valioso tiempo, para el mejoramiento de la misma.

DEDICATORIA

Este trabajo esta dedicado a mi familia, pilar fundamental en mi vida; a mis amigos de los cuales he aprendido muchas lecciones y he compartido, un sin fin de momentos.

Pero en especial este trabajo lo dedico al hombre que me hizo volver a creer en mis ideales, luchar por lo que pensé había perdido, gracias Georgi, por enseñarme nuevamente a caminar.

RESUMEN

El presente es un estudio del déficit habitacional para el sector socioeconómico medio bajo del área urbana de Quito para el periodo 1996 – 2001.

Se realiza en primera instancia un análisis de la oferta, en el cual se estudia la situación actual, las tendencias de este sector, así como su posible proyección a seis años. Seguido de un análisis de la demanda donde se pone de manifiesto el estudio del nivel de ingresos de la población, su capacidad de ahorro, y su proyección al año dos mil diez.

A continuación se extiende una confrontación entre los diversos mecanismos de financiamiento, sus actores principales, condiciones, requisitos, causas y consecuencias de la adopción de cualquiera de estos tipos de acceso a crédito.

Finalmente se expone una posible alternativa de solución, retomando la idea de las comunidades indígenas, de solidaridad, unidad, reflejada en las tradicionales mingas, como fuente de consecución de objetivos para el mejoramiento de las necesidades básicas.

CAPÍTULO 1. PRESENTACIÓN

Análisis del déficit de vivienda para el período 1996 – 2001, en el sector socioeconómico medio – bajo, del área urbana de Quito y las alternativas viables de financiamiento

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El Ecuador en los últimos años ha atravesado por cambios sociales y económicos profundos, como por ejemplo la adopción del esquema de dolarización y la disminución en términos reales del ingreso, los ajustes estructurales, la política fiscal y monetaria, la nueva ley de entidades financieras y la posterior caída del sistema financiero, la descentralización del Estado, la reducción del personal en el sector público, han sumido al país en una grave crisis económica, social y política, a lo que se suman la falta de credibilidad del Ecuador en el ámbito internacional.

Dentro de este cambiante contexto, el fenómeno de la rápida urbanización, ha estimulado un crecimiento sin precedentes para las ciudades en las últimas cuatro décadas.

A partir del año 2000, se presume que en Latinoamérica tres de cada cuatro habitantes viven en zonas urbanas. La tendencia para los próximos años es que la población estará concentrada en ciudades que serán centros de productividad y desarrollo.

El crecimiento de la población y la urbanización hace que el país se caracterice en la actualidad por su naturaleza urbana, la tasa anual de crecimiento urbano es de 3,67%, la población urbana es de alrededor del 68% de la población total, hechos que influyen indiscutiblemente en el desarrollo de vivienda y por tanto en el desarrollo del país si se considera que el sector de la construcción es un sector líder en el desarrollo económico.

Anualmente, se forman¹ 55.000 nuevos hogares que demandan vivienda. El sector privado ha generado un promedio de 18.000 viviendas para la clase media y alta, y el sector público ha aportado con un número de alrededor de 10.000 unidades por año. Esto significa que 27.000 familias por año deben buscar alternativas en el sector informal.

El 60% de inventario de vivienda existente se ha generado por procesos informales, lo que indica un enorme déficit cualitativo, es decir, el relacionado con vivienda que carece de servicios básicos, por diversos motivos como pueden ser: el acceso no regulado al suelo urbano, las condiciones de hacinamiento en las que viven sus habitantes y la precariedad de los materiales de construcción que presenta el país.

En definitiva el crecimiento de las ciudades condena a la rápida expansión de la periferia urbana y severa pobreza, existe ausencia de mecanismos formales para que los sectores socioeconómicos medio bajo y bajo logren acceso a crédito para vivienda.

La relación entre urbanización y vivienda requiere del diseño de políticas sensibles, coordinación adecuada entre las instituciones de Gobierno responsable del tema, que conlleven a soluciones verdaderas.

1.1.2 FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

Tomando en cuenta entonces el crecimiento demográfico urbano y la necesidad del acceso a vivienda, resulta imperante el análisis de la viabilidad de crédito para la rama de la construcción.

Los esquemas de oferta habitacional tradicionales que se presentan por parte de los constructores, mantienen limitantes para los sectores que más lo demandan

¹ MIDUVI, Plan de desarrollo 2000 – 2002 para los sectores de vivienda, saneamiento y desarrollo territorial, Documento de trabajo, Quito, mayo de 2000, Pág. 5

(Para el sector socioeconómico medio bajo de Quito, el interés por adquirir vivienda en 3 años con base en el 2003 es de 86.789). Tal es el caso que, para acceder a ser sujetos de crédito, la persona debe mantener un nivel de ingreso por lo menos cinco veces superior al monto a ser financiado, he aquí el problema fundamental de la accesibilidad a la obtención de vivienda.

Entonces son los planes de oferta habitacional privada la solución a este problema?

En el País un gran numero de personas se dedican al comercio al por mayor y menor (15,8% del PIB) es así que, por ejemplo muchas personas que podrían cumplir con lo requisitos estipulados en las entidades financieras, no acceden al crédito por no mantener una relación de dependencia laboral directa con un patrono que pueda garantizar la confiabilidad de su declaración.

Siendo las personas capaces de contraer deuda, por que las instituciones no los admiten como sujetos de crédito habitacional?

1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar el mejor mecanismo de financiamiento para adquisición de vivienda en el sector socioeconómico medio bajo dentro de la zona urbana de Quito, tomando en consideración los antecedentes económicos, políticos y sociales en el periodo 1996 – 2001, además de la saturación del suelo desde el punto de vista urbanístico.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- I) Analizar la situación actual de: los ingresos, tipo de vivienda, servicios de infraestructura básica, crecimiento, del sector que constituye la demanda y sus principales atenuantes económico-sociales durante el periodo 1996 – 2001.

- II) Determinar los mecanismos, evolución y actuales condiciones de financiamiento de la oferta, así como variables que inciden en su desarrollo tal como nivel de precios en los materiales de construcción, y la probable tendencia de la oferta en los próximos años.

- III) Analizar las diferentes alternativas de financiamiento de vivienda accesibles para el sector socioeconómico medio-bajo. Condiciones, ventajas y desventajas.

- IV) Estudiar los tipos de financiamiento de mayor demanda para el acceso de vivienda dentro del sector objeto de estudio.

1.3 JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

1.3.1 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

El presente estudio analiza la problemática de la falta de vivienda desde una óptica diferente a estudios presentados anteriormente, ya que se lo hace para un sector socioeconómico específico y abarca el período pre y post dolarización.

En segunda instancia, el déficit habitacional es un problema que se viene arrastrando años atrás y su solución no se la realizará en el corto plazo, ya que en la problemática se encuentran inmersos diversos factores, que son contradictorios, y hasta en ciertos casos difíciles de asimilar, tal es el caso de las expectativas de los individuos que es un eje fundamental en todo estudio económico, ya que tratando de proyectarnos sobre estas, se conseguirá la efectividad de la propuesta de solución.

1.3.2 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

El estudio de la vivienda, como aspecto tangible del espacio construido para asentamientos humanos, es básico por que constituye el espacio de cobijo, reproducción social y en algunos casos, de producción económica.

El derecho a la vivienda adecuada se lo ha reconocido como uno de los componentes importantes del derecho. En la constitución Política del Ecuador, la vivienda esta establecida como un derecho, mediante el cuál todos los ecuatorianos deberían tener acceso a un medio ambiente adecuado que permita mejorar la calidad de vida y contribuya al desarrollo del País.

Por lo tanto, es una obligación social del Gobierno dar las facilidades para acceder al crédito, en especial para los sectores menos favorecidos económicamente.

En este contexto, resulta imperioso diseñar e instrumentar políticas de vivienda y estrategias según el nuevo esquema económico y bajo la consideración que la tasa de crecimiento urbano de la población es alto.

Esta investigación se justifica en la medida que permite conocer la realidad de un sector socioeconómico determinado en lo relacionado con la problemática de la vivienda, analizado desde la óptica del nivel de ingresos y las condiciones de las opciones de financiamiento.

1.4 MARCO DE REFERENCIA

1.4.1 MARCO TEÓRICO

Para el desarrollo del marco teórico, surge la necesidad de definir el concepto de calidad de vida y las diferentes posturas con respecto a esta teoría.

Calidad de vida.- Existen diversas formas de considerar el concepto y dentro de cada una de ellas, hay de otra parte, una diversidad de elementos o atributos que considerar.

“La noción de nivel de vida tiene su expresión más difundida en el utilitarismo, dentro de esta teoría económica el bienestar como fin último, que corresponde maximizar a la sociedad, se obtiene como una sumatoria de estados subjetivos individuales, los avances colectivos quedan subordinados como resultado de lo que cada individuo alcanza”.

El nivel de vida se expresa adecuadamente en el bienestar y este a su vez, se capta a través de variables que expresan el crecimiento como el producto nacional por persona. En este contexto, los mecanismos del mercado llevan a asignaciones de recursos que promueve el progreso bajo la motivación de la ganancia; el estado asume el papel de garante de la libertad, para que los individuos alcancen lo que les corresponde de acuerdo a sus metas particulares.

Tal tendencia se tornó predominante en los trabajos empíricos de cuantificación social, bajo la orientación de la **escuela neoclásica**.

Pigou quién describió el bienestar económico como la parte mensurable del bienestar humano, la parte que podría relacionarse con la vara para medir el dinero, fue el primero en utilizar el ingreso como medida del bienestar.

Esta idea se mantuvo y difundió a través de la escuela neoclásica que suponía que el crecimiento económico se convertiría uniforme y automáticamente en bienestar para la población.

Rawls postula que las normas de justicia, implica que todos los miembros de la sociedad deben tener acceso a los bienes primarios, que especifican las necesidades de los individuos.

Medición de la calidad de vida

Dentro de los intentos por construir índices complejos que expresen las múltiples y complejas dimensiones de las condiciones sociales se destaca el realizado por la PNUD en su trabajo sobre desarrollo humano que es definido como un proceso de ampliación de las oportunidades con las personas, y también con el nivel de bienestar que han alcanzado.

Se construye a partir del ingreso per capita, comparándolo respecto de una situación observada que da cuenta de un límite a partir del cual puede considerarse que existe logro de una meta ejemplar.

1.4.2 MARCO CONCEPTUAL

Crédito.- En comercio y finanzas, término utilizado para referirse a las transacciones que implican una transferencia de dinero que debe devolverse transcurrido cierto tiempo. Por tanto, el que transfiere el dinero se convierte en acreedor y el que lo recibe en deudor; los términos crédito y deuda reflejan pues una misma transacción desde dos puntos de vista contrapuestos.

Tasa de Interés.- Pago realizado por la utilización del dinero de otra persona. En Economía, se considera, más específicamente, un pago realizado por la obtención de capital. Los economistas también consideran el interés como la recompensa del ahorro, es decir, el pago que se ofrece a los individuos para que ahorren, permitiendo que otras personas accedan a este ahorro. Para la teoría económica, el interés es el precio del dinero.

Hipoteca.- gravamen que sujeta un bien inmueble a responder de una determinada obligación o deuda, sin que el inmueble salga de la posesión de su propietario. En el caso de que el deudor no pague, incumpliendo la obligación garantizada, el acreedor podrá solicitar la venta del inmueble y cobrar lo que se le debe con el importe de la venta, lo que se denomina ejecución

Fiducia .- La fiducia mercantil es definida como "un negocio jurídico en virtud de la cual una persona, llamada fiduciante o fideicomiso, transmite uno o más bienes especificados a otra, llamado fiduciario, quien se obliga a administrarlos o enajenarlos para cumplir una finalidad determinada por el constituyente, en provecho de este o de un tercero llamado beneficiario o fideicomisario".

1.5 HIPÓTESIS DE TRABAJO

1.5.1 HIPÓTESIS GENERAL

La mejor alternativa de solución para contrarrestar el déficit habitacional es la fiducia inmobiliaria, por ser una herramienta cuyos requisitos son accesibles para el sector socioeconómico medio – bajo sujetos del presente estudio, debido que para este sector es difícil reunir todos los requerimientos para el acceso a un crédito de vivienda, ya que sin necesidad de acceder a ser sujetos de crédito puede optar por tomar la fiducia como medios de financiamiento.

1.5.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

I) El mayor porcentaje de demanda insatisfecha corresponde a los sectores socioeconómicos medio y bajos, por no poseer las condiciones de ingresos necesarios. Que se refleja en la calidad de vivienda.

II) A excepción de los planes de gobierno para vivienda, el resto de planes de financiamiento presentados son por empresas privadas, en las que prima la idea de ganancias a corto plazo dirige su oferta hacia los sectores económicos medio y alto.

III) Los mecanismos de financiamiento existentes no son utilizados con la idea de servicio, para todos los sectores, si no en los estratos donde el sector privado obtenga mayores utilidades.

1.6 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Dentro de la amplia gama de métodos de conocimiento teórico abordaremos el método DEDUCTIVO-INDUCTIVO ya que partiremos de principios generales ya conocidos para inferir el de consecuencias particulares.

Las funciones a desarrollar mediante inducción son:

- Encontrar el principio desconocido de un hecho conocido
- Descubrir la consecuencia desconocida de un principio conocido

El método deductivo de elaboración de teorías tiene amplia difusión en la ciencia contemporánea. Se aplica por común, cuando ha sido ya acumulado material fáctico en una esfera dada el conocimiento a fin de comprender más profundamente ese material, de sintetizarlo y derivar rigurosamente todos los resultados.

CAPÍTULO 2. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

2.1 ANTECEDENTES

La situación que atraviesa actualmente la economía ecuatoriana, es el resultado de una serie de problemas, mismos que no cuentan con un adecuado planteamiento para su solución y que desembocó en una situación que reclama un plan de apoyo para la reestructuración de las finanzas públicas, el sector financiero y el sistema productivo.

El sector de la construcción fue uno de los más afectados, no solo por el incremento del precio del metro de construcción que frenó varios proyectos que se encontraban en desarrollo, si no que además repercutió en la desocupación de muchos trabajadores que estaban directa e indirectamente relacionados con el mencionado sector.

La vivienda es una de las necesidades básicas indispensables para la sociedad y que además, constituye un derecho fundamental para todos, misma que debe contar con un servicio de infraestructura adecuada que permita un nivel de vida aceptable, dicho fenómeno, ha sido una preocupación de los políticos contemporáneos.

Razón por la cual los presidentes de la última década han ejecutado en sus planes de gobierno diferentes opciones para solucionar el déficit habitacional del país que para el año 2000, según estadísticas del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI), fueron alrededor de 1'200.000 unidades².

El sistema habitacional vigente adolece de fallas estructurales, pues en lugar de reducir la tasa de crecimiento del déficit habitacional que se mantenía para 1980 en 1,02%, se elevó al 2.2% para el año 2001³.

² División de Estudios Habitacionales MIDUVI "Proyección del Déficit de vivienda urbana y rural" Junio 1998.

³ Instituto Ecuatoriano de Economía Política, Colegio de Economistas de Guayas, Segundas jornadas, "Dolarización, hechos, perspectivas y oportunidades

El Estado como promotor, constructor y financista de soluciones habitacionales no ha funcionado eficientemente según lo refleja el aumento creciente del déficit habitacional por lo que se busca que actúe solo como agente regulador y facilitador de recursos, para que la empresa privada sea quien ejecute los proyectos de vivienda, dando lugar así, a la reactivación del sector de la construcción, la generación de nuevos empleos y por ende al crecimiento de la economía.

2.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA

2.2.1 ANTECEDENTES

La oferta de vivienda esta determinada por dos grandes grupos: oferta pública y privada. Esta última, es la que en los diez últimos años ha edificado más del cincuenta por ciento de soluciones habitacionales existentes.

El grupo de clientes que buscan adquirir bienes, necesitan poseer recursos económicos para sufragar una cuota inicial de al menos 30% del valor de la vivienda y además, deben contar con ingresos familiares para cancelar cuotas mensuales de amortización del crédito. Sin embargo, existen grupos de interesados en adquirir vivienda que disponen de los ingresos para cancelar las cuotas mensuales, pero la accesibilidad a la vivienda esta restringida por la insuficiencia de recursos para pagar la cuota inicial del 30% que exige la oferta privada.⁴

Para la mayor demanda, ubicada en los estratos de clase medio bajo y bajo, la accesibilidad a financiamientos por parte del sector privado es nula, porque los recursos con los que estos grupos cuentan son limitados.

⁴ Gridcom Consultores. Estudio de Variables, magnitudes y composición de la Demanda en Quito- 2003. Julio de 2003.

2.2.2 SITUACIÓN ACTUAL

En el sector de la construcción existen tres grandes divisiones:

- Vivienda
- Construcciones privadas para uso productivo
- Obras de infraestructura.

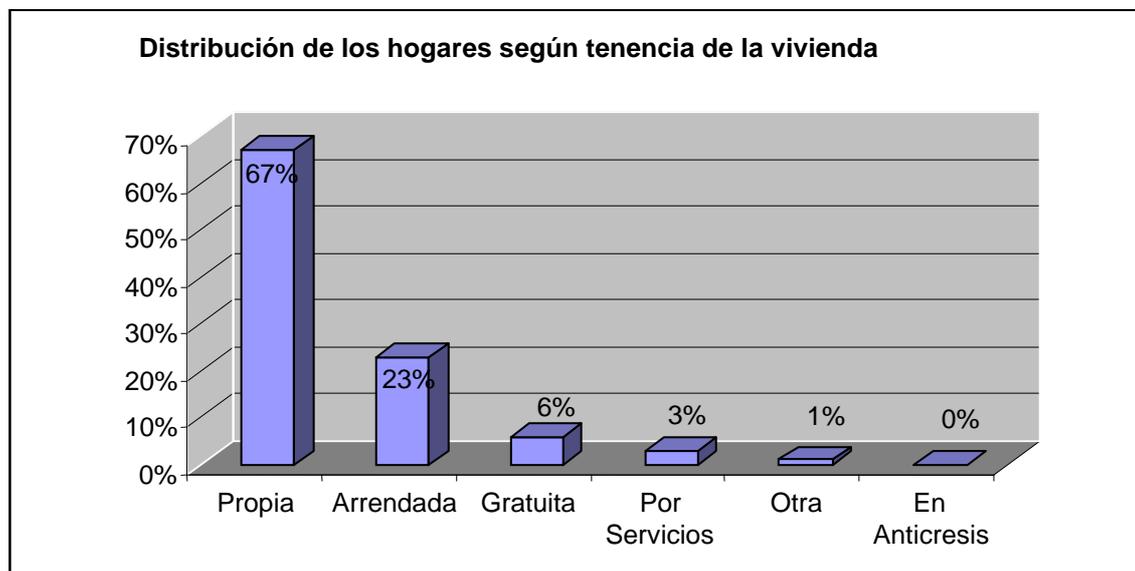
Estas últimas, por lo general, financian con gasto público o créditos externos; pero en los últimos años se han concesionado una serie de carreteras, las que son sujetas a mantenimiento y/o ampliaciones, dependiendo de las características del contrato firmado.

En la actualidad cada vez se busca mayor inversión privada en infraestructura pública. El principal destino de la construcción es para vivienda.

En efecto, según información de las cuentas nacionales del país, el 45% del total de la oferta de la construcción tiene como destino la vivienda, pero además, la producción de la rama de la construcción se destina a satisfacer las necesidades de ocho sectores más.

De acuerdo a cifras obtenidas en el V Censo de Población y IV de Vivienda del 2001, la mayor parte de los hogares a nivel nacional cuentan con vivienda propia, y un significativo porcentaje se arrienda o la ocupa mediante diferentes modalidades

Grafico 1



Fuente: INEC, Censo de población y vivienda 2001.

Elaboración: La autora

Estas cifras difieren según el área de residencia, pues mientras a nivel urbano el 60% tiene vivienda propia, en el sector rural ese porcentaje se eleva al 79%.

Así mismo, en la urbe el 32% de viviendas son alquiladas en tanto que en el campo ese porcentaje se reduce al 8,6%.

A nivel nacional, en el sector urbano el déficit se calcula alrededor del 40% y en el rural un 21% en términos de familia sin vivienda propia, esto implica una carencia de vivienda potencial de 712.000 y 216.000 unidades respectivamente.

Estas cifras son algo superiores al déficit habitacional establecido por el MIDUVI, pues para este Organismo Estatal a nivel nacional faltarían alrededor de 815 mil unidades de las que el 79,9% pertenecen al área urbana y el 20,3% al área rural.

Un análisis particular de lo que ocurre con el sector de la construcción para Quito, nos permite observar que de la población urbana de Quito 1'488.960 habitantes,

con un promedio de 3,6 habitantes por familia, el déficit es de 101.776 soluciones habitacionales.

De los habitantes que poseen vivienda la mayor parte de la población habita en casas o villas, seguidas por departamentos. El tipo de propiedad de los bienes raíces no ha cambiado significativamente aunque es perceptible un mayor número de población que habita en viviendas propias, pues los permisos de construcción en el año 2000 han aumentado en un 9,2%, de los cuales el 88,4% son proyectos de uso residencial⁵. Esto implica que existe aún un mercado muy grande para el desarrollo de programas habitacionales en Quito.

Por un lado, cerca del 20% de los habitantes de la ciudad de Quito en el área urbana viven en cuartos y mediaguas, por lo que se podría encontrar medios para que dicha población acceda a mejores lugares de habitación⁶.

2.2.3 ANÁLISIS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN 1996 – 2001

A fin de observar como ha evolucionado la construcción destinada para vivienda y para usos (industria, comercio, etc.), la única información disponible es aquella que registra el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos a través de la encuesta de edificaciones.

⁵ Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, Boletín de Permisos de Construcción a nivel nacional.

⁶ Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, Estudios de Planificación para el Distrito Metropolitano de Quito, y su proyección de Demanda de Vivienda al 2010. Pág. 8

Cuadro 1

AÑOS	TOTAL DE PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN	CONSTRUCCIONES RESIDENCIALES	CONSTRUCCIONES NO RESIDENCIALES	VIVIENDAS PROYECTADAS
1996	11.346	9.424	1.922	15.070
1997	13.894	12.086	1.808	14.321
1998	15.279	13.511	1.768	19.427
1999	14.646	12.884	1.762	18.295
2000	20.112	17.364	2.748	24.099
2001	21.968	18.986	2.982	26.259

Fuente: INEC.

Elaboración: La autora

Nota: Incluye las construcciones Mixtas, aquellas que tienen un área destinada comercio, servicios, y otra a vivienda. Por ejemplo la primera planta es un local comercial y las restantes viviendas

Esta información se refiere a los permisos de construcción emitidos por los principales municipios del país; es posible observar que en los últimos años es decir los años 2000 y 2001, el crecimiento ha sido significativo, registrándose en este período los valores más altos desde 1990.

Para el año 2001 el total de permisos fue de 21.968 a nivel país, correspondiente a un crecimiento del 9,2%, de los cuales el mayor número de permisos fue en la Sierra con el 24,5% porcentaje del cual para Pichincha fue del 42,2%.

De los cuales, en la sierra; el 87,1% fueron nuevas construcciones, el 11,5% para ampliaciones de viviendas, y el 1,4% para reconstrucciones.

Se observa en el cuadro 1 un crecimiento anual de permisos de construcción del 1.2% desde el año 1996 hasta el año 1998, en el año 1999 este desciende a 0.95%. El observado decrecimiento fue consecuencia de la crisis económica atravesada en ese año, pero en el segundo trimestre del año 2000 ésta nuevamente vuelve a elevarse en un 1,37%.

2.2.4 ANÁLISIS DE PRECIOS DE LOS PRINCIPALES MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN EN EL ESQUEMA DE DOLARIZACIÓN.

Para la industria de la construcción, los materiales utilizados tienen una división: La primera denominada componentes principales (por su grado de importancia para la edificación de soluciones habitacionales de cualquier clase) y, la segunda componentes no principales.

El segundo grupo, son aquellos en los que el material, y su utilización puede variar dependiendo del tipo de construcción. Existe también otro tipo de división para la clasificación de precios, dependiendo de la ubicación en donde se realice la edificación (urbana o rural).

Se calcula entonces a partir de la variación del precio, el índice de Precios de Materiales, Equipo y Maquinaria de la Construcción (IPCO), que no es más que una ponderación individual por el precio de cada uno de los materiales, para compararlo con el Índice de Precios al Consumidor (IPC). Se observa una relativa estabilidad en estos índices a partir del proceso de dolarización.⁷

El conjunto de los ítems seleccionados conforman “la canasta de los distintos materiales”, cuya forma y estructura varía ocasionalmente, según las necesidades detectadas y cambios ocurridos.

Los materiales seleccionados son elegidos bajo los siguientes criterios.

- Naturaleza y denominaciones.
- Posibilidad de elaboración del índice en los diferentes niveles de agrupación.
- Comparabilidad internacional con fines estadísticos.

⁷ Boletín INEC – IPCO # 178 Pág. 6

Cuadro 2

Índices de materiales, equipo y maquinaria de la construcción (componentes principales)				
Descripción	dic-98	dic-99	dic-00	dic-01
Alambres y cables para instalaciones eléctricas	14.703,32	37.490,82	102,91	87,85
Baldosas de vinil (fibra mineral)	13.509,42	34.013,12	100,19	110,95
Cemento Portland tipo I (Saco)	23.164,41	52.150,16	104,58	110,87
Ladrillos de Arcilla	10.061,13	16.467,46	193,59	194,59
Instalaciones eléctricas (vivienda)	8.800,19	20.443,04	104,94	108,90
Parquet	15.034,97	20.572,93	226,64	256,26
Inodoros	4.427,55	8.643,55	129,84	142,85
Lavamanos	7.939,92	15.460,33	128,23	141,03
Pinturas al látex	19.303,36	49.697,30	107,55	119,50
Postes de hormigón armado	13.279,97	25.053,39	120,43	119,19
Tubo galvanizado para conducción de líquidos	13.584,90	23.078,06	108,53	103,39
Tubos de PVC para alcantarillado	207,25	855,15	100,00	100,00

Fuente: Boletín INEC-IPCO # 178, # 180, # 009, # 010.

Elaboración: La autora

Cuadro 3

Índices de materiales, equipo y maquinaria de la construcción (componentes no principales)				
Descripción (Zona urbana)	dic-98	dic-99	dic-00	dic-01
Alcantarillado sanitario	15.319,65	81,09	127,75	155,63
Sistema de Agua potable	20.424,97	168,70	112,02	128,22
Viviendas multifamiliares	11.308,02	128,49	112,91	126,95
Viviendas unifamiliares	11.349,28	113,89	126,47	133,35

Fuente: Boletín INEC-IPCO # 178, # 180, # 009, # 010.

Elaboración: La autora

Los índices al igual que los precios nos revelan una moderada estabilidad bajo el esquema de dolarización, la Cámara de la Construcción de Quito (CCQ), mantiene una idea positiva acerca del crecimiento del sector inmobiliario, en buena parte debido a la estabilidad cambiaria que brinda la dolarización.

Esto se evidencia claramente en los precios del metro de construcción.

Cuadro 4

Variación del precio de metro de construcción en la ciudad de Quito en dólares				
Clasificación	dic-98	dic-99	dic-00	dic-01
Vivienda unifamiliar	35,58	61,2	114,53	163,17
Vivienda multifamiliar	40,6	62,9	137,42	178,94

Fuente: Departamento técnico de la Cámara de Construcción de Quito.

Elaboración: La autora

Los dos últimos años para el periodo de estudio (1996 – 2001), se observa, que el precio del metro de construcción en la ciudad de Quito, se elevo en un 27%, sin embargo, si se compara la variación sufrida del año 98 al 99 es casi del 100%, no así del 2000 al 2001 la variación es del 42%. Se sustenta así, la idea de que en el período de dolarización se produjo una menor volatilidad en el precio del metro de construcción.

El mencionado fenómeno se registro debido a que el año 1999 fue el año con mayor variación para los materiales de construcción, especialmente del cemento que fue el insumo más caro en ese año.

Del año 1999 al año 2000 se evidencia un marcado aumento en los precios de los materiales principales para la edificación de soluciones habitacionales.

Cuadro 5

Variación del precio de los principales materiales de construcción en dólares			
Material	Descripción	dic-99	dic-00
Cemento Portland tipo I	Selva alegre (50K)	2,78	3,54
Bloques	de 15 cm.	0,09	0,15
Ladrillos	normal	0,02	0,15
Postes de Hormigón Armado	350 k	57	118,73
Baldosas de vinil (m2)	Estándar 25x25	2,79	4,39
Tubos de pvc para desagüe	media pulgada	0,18	3,13
Inodoros Clawfort Edesa	1.6 galones	24,3	46,33
Lavamanos empres	Blanco	12,15	31,62
Pintura de Caucho	100 cc	3,19	5,33
Parquet Bálsamo mosaico	metro cuadrado	3,39	9,3
arena azul	metro cúbico	1,65	6,16
Ripio	metro cúbico	2,4	1,34
varilla de 10 mm	un quintal	12,32	20
Basílica	1 piedra cuadrada	0,03	0,13
alambre # 10	1 kilo	0,48	0,66

Fuente: Departamento técnico de la Cámara de la construcción de Quito.

Elaboración: La autora.

Este fenómeno no fue tan claro para los ciudadanos, pues la falta de cercanía con una moneda extranjera, no dejaba notar el precio real adquirido por los bienes, por ejemplo el precio de los ladrillos aumentó casi en ocho veces su valor ya que en el año 1999 costaba 500 sucres cada uno es decir 2 centavos de dólar, en el año 2000, llegó a costar 15 centavos de dólar.

Los salarios reales tampoco se ajustaron con las necesidades de las personas y como consecuencia de aquello, la mano de obra en el sector de la construcción subió arbitrariamente, ya que uno es el valor que presenta la Cámara de la Construcción de Quito, y otro es el real, como lo explica Vanesa Brito en la Revista Gestión # 78.

2.2.5 TENDENCIA DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.

Para establecer una idea de la tendencia del sector de la construcción se estudiara a sus principales actores, las empresas constructoras en Quito.

Según los registros de la Superintendencia de Compañías, a nivel nacional constan 2.558 empresas en la rama de la construcción. De ellas, 730 o el 28,5% están ubicadas en Quito.

Dichas 730 empresas venden el 61,5% del total nacional, lo que implicaría que en la ciudad se ubican las empresas más grandes a nivel nacional. Es decir, en todo el país cada empresa realiza ventas por más del doble, \$ 720.000 como promedio al año por constructora.

Lo propio sucede con el patrimonio, donde el 28,5% de empresas ubicadas en Quito posee un dominio de 220 millones de dólares, que equivale al 52,5% del que tienen las empresas en todo el territorio nacional.

El patrimonio promedio de las empresas constructoras de Quito es de \$ 301.000, en tanto que el promedio nacional es de \$ 164.000.

Cuadro 6

Indicadores del Sector de la Construcción		
Valores en dólares		
	Nacional	Quito
Numero de Empresas	2.588	730
Ventas	854'319.098	525'510.423
Utilidad Neta	26'698.772	19'244.307
Patrimonio	418'941.962	220'069.876

Fuente: Superintendencia de Compañías

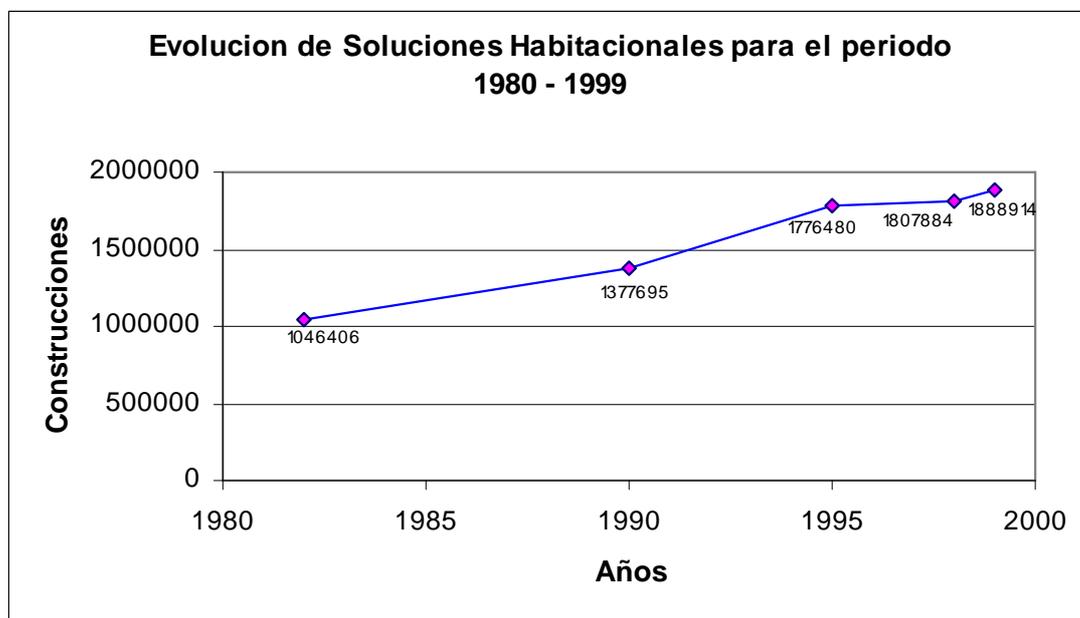
Elaboración: La autora.

Si se considera solamente las empresas que enviaron a la Superintendencia de Compañías información con utilidades positivas, se aprecia los siguientes resultados:

- De las 2.558 empresas constructoras del país, solamente 790 (30,9%) tienen utilidades positivas.
- En Quito, de las 730 compañías constructoras, el 35,2% tuvo utilidades positivas.
- Como resultado, el 32,5% de las empresas de Quito con utilidades positivas, concentran el 72,1% de las utilidades generadas a nivel nacional por las 790 compañías.

La dinámica de la construcción está en Quito, pues sus empresas no solamente realizan obras en la ciudad, sino que prestan servicios a nivel nacional a municipios y consejos provinciales.

Gráfico 2



Fuente: SIISE.

Elaboración: La autora

El déficit de viviendas propias y el crecimiento poblacional que muestra Quito, son indicadores del potencial de negocios que muestra la ciudad.

Existe un limitante que es el ingreso económico de los hogares. Una familia de clase socioeconómica media baja con un promedio de 3,6 integrantes, se mantiene con una entrada de \$ 4 diarios. Resulta nula la opción de acceder a créditos para la vivienda u otros mecanismos que se pueda aplicar a fin de ampliar las posibilidades de financiamiento por parte de las empresas constructoras.⁸

2.2. 6 PERSPECTIVA DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN AL 2010

La problemática de la industria de la construcción y de su financiamiento conjuga fenómenos de naturaleza económica – financiera, como el grado de desarrollo de la economía, la restricción o liberalidad de la política fiscal, la disponibilidad de las condiciones de crédito, las variaciones de la inflación, el comportamiento de las tasas de interés, y el comportamiento del sector externo.

La industria de la construcción, para el cálculo de los agregados macroeconómicos de las cuentas nacionales, comprende la obra pública y la vivienda. Esta industria sufrió un gran deterioro entre otras causas por el exagerado gasto corriente del sector público, que conllevó a una fuerte contracción de la inversión especialmente en la obra estatal, la limitación del crédito por parte del sector financiero privado y la recesión en general de la economía.

En el periodo 2003-2004 la caída de la actividad de la construcción fue de 15,5%; aunque, su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) se ha mantenido relativamente estable con un porcentaje de 7,7% en el 2000 y 8,48% en el 2003.

⁸ Estudio del Sector de la construcción con énfasis en la ciudad de Quito, Multienlace, Diciembre 2003

Para los entendidos en el sector de la construcción se avizora un panorama optimista respecto al mercado inmobiliario, pues a su juicio viene un período de alta oferta y demanda de construcción, debido a que de alguna manera los bancos están empezando a abrir sus puertas para ofrecer créditos hipotecarios a largo plazo⁹.

Las personas están presionando la demanda, al invertir en un bien tangible que tiene plusvalía, en lugar de tener su dinero en un negocio incierto o en un depósito bancario.

La mayor parte de inmobiliarias apuntan a la construcción de soluciones habitacionales para las clases media alta y alta; no así el Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV), que conjuntamente con el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda han ofrecido una alternativa de ahorro para la familia de los emigrantes, quienes debido a sus condiciones en el exterior no tienen una posibilidad de mantener un contacto formal con la banca.

No obstante la misión del BEV con el apoyo del MIDUVI es generar y organizar una oferta y una demanda de vivienda de largo plazo; por lo que han fijado una tasa hipotecaria para el sistema financiero equivalente a la tasa pasiva referencial del Banco Central más el 1,5%.¹⁰

2.2.7 PRINCIPALES LIMITANTES PARA EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.

Actualmente cerca del 70% de la población del país vive en las ciudades y, según el Centro de Estudios de Población y Paternidad Responsable (CEPAR), se espera que para el año 2006 esta cifra aumente en un 13%; población que se espera se ubique en áreas urbanas y suburbanas.

⁹ www.hoy.com.ec . Publicado el 14 de abril del 2000.

¹⁰ La construcción levanta cabeza , Revista Gestión # 78 , diciembre del 200 , Pág. 20

El desarrollo urbano mantenido por la ciudad de Quito, se caracteriza básicamente por la polarización espacial; es decir, una sobre concentración en ciertas zonas urbanas que genera: un sistema de ciudades desarticulado, servicios básicos deficientes y un limitado acceso al financiamiento, creando un incremento en el déficit habitacional.

A lo anteriormente descrito se suman factores como:

- El deterioro de la situación económica del país.
- La devacle del sistema financiero ecuatoriano, que ha provocado la pérdida de la credibilidad por parte del inversionista internacional y nacional.
- La capacidad de ahorro de los principales demandantes de crédito que pretenden adquirir vivienda, junto a las pocas opciones que se encuentran en el mercado para el financiamiento.
- Los costos de construcción, que sufrieron un notable incremento. En nuestro país no existe ninguna legislación para controlar los precios de los materiales de construcción y están supeditados a la oferta y la demanda del mercado.
- La ausencia de políticas monetarias. Influyen en este problema mediante posibles soluciones reales, como se evidencia con la introducción en años anteriores de las Unidades de valor constante (UVC's), que trajo como consecuencia un incremento de la demanda de casas por parte de la clase media.
- El incremento de los ingresos de los habitantes, pues no se ajusta a la variación de los precios de adquisición de los bienes.

Consecuencia de todos los factores anteriormente descritos, se ha alcanzado un grado cada vez más alto en el déficit habitacional, hasta llegar a un 2,2% de crecimiento anual.

Se espera una situación aún más compleja y restrictiva para poder subsanar este problema si no se toman medidas que puedan ayudar a la consecución de nuevas

opciones flexibles y acuerdos con las necesidades de las personas de menores ingresos¹¹.

2.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

2.3.1 ANÁLISIS DE LA POBLACIÓN 1996 – 2001

La evolución de la población en el sector socioeconómico medio bajo al igual que el total de la población mantiene un ritmo creciente, pero es menor que en décadas anteriores.

Cuadro 7

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA, CANTÓN QUITO Y CIUDAD DE QUITO Censos 1950 - 2001							
Año Censal	POBLACIÓN			TASA DE CRECIMIENTO ANUAL %			
	PROVINCIA PICHINCHA	CANTÓN QUITO	CIUDAD QUITO	PERÍODO	PROVINCIA	CANTÓN	CIUDAD
1950	386.520	319.221	209.932				
1962	587.835	510.286	354.746	1950-1962	3,5	3,92	4,38
1974	988.306	782.651	599.828	1962-1974	4,51	3,71	4,56
1982	1'382.125	1'116.035	866.472	1974-1982	3,96	4,19	4,34
1990	1'756.228	1'409.845	1'100.847	1982-1990	2,99	2,92	2,99
2001	2'388.817	1'839.853	1'399.378	1990-2001	2,8	2,42	2,18

Fuente y elaboración : INEC

El aumento poblacional en la década de los cincuenta fue del 4,38%; en los sesenta 4,56%; en los setenta 4,34%; en los ochenta 2,99%, hasta finalmente alcanzar un crecimiento del 2,18 % en el 2001.

Se evidencia el mayor descenso en el crecimiento poblacional, en la década de los noventa al pasar de un crecimiento de 4,34% al 2,99%.

El aumento poblacional para la urbe de la Capital es debido en gran parte a la creciente migración campo – ciudad.

¹¹ Centro de Estudios de Población y Paternidad Responsable. Análisis Social, julio 1999. Pág. 9

Este fenómeno se desarrolla básicamente por la creencia de que en la ciudad existen mayores oportunidades laborales que en el campo.

Es decir, en particular para el sector socioeconómico medio - bajo de la ciudad de Quito se observa que mantienen un promedio de habitantes por hogar de 4,5 personas con un consumo bajo de 11,3%.

El nivel de ingresos es el factor primordial para la determinación del nivel de vida, y la posibilidad de acceso a vivienda propia.

Cuadro 8

PICHINCHA: POBLACIÓN POR SEXO, TASAS DE CRECIMIENTO E ÍNDICE DE MASCULINIDAD, SEGÚN CANTONES. CENSO 2001								
CANTONES	P O B L A C I Ó N						IM (H/M)*100	Cantón/Prov. %
	TOTAL	TCA %	HOMBRES	%	MUJERES	%		
TOTAL PROVINCIA	2'388.817	2,8	1'167.332	48,9	1'221.485	51,1	95,6	100
QUITO	1'839.853	2,7	892.570	48,5	947.283	51,5	94,2	77

Fuente y elaboración: INEC

TCA = Tasa de Crecimiento Anual del período 1990 - 2001

IM = Índice de Masculinidad

Cantón Quito = 77,0 % de la población de la provincia.

H = Hombres M = Mujeres

Cuadro 9

PROVINCIA DE PICHINCHA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS DE EDAD, POR SECTORES ECONÓMICOS, SEGÚN CANTONES. Censo 2001							
CANTONES	TOTAL		SECTOR	SECTOR	SECTOR	NO	TRABAJADOR
	NÚMERO	%	PRIMARIO	SECUNDARIO	TERCIARIO	ESPECIFICADO	NUEVO
PROVINCIA	995.452	100	117.077	213.034	553.985	105.611	5.745
QUITO	786.691	79	50.744	178.930	467.845	84.600	4.572

Fuente y elaboración: INEC

La población de Quito representa el 79% del total de la provincia de Pichincha. El 60% se encuentra dentro del sector terciario, el 22,74% en el sector secundario, el 11,7% a el sector no especificado; y apenas el 6,3% está ubicado en el sector primario.

Cuadro 10

PROVINCIA DE PICHINCHA							
TOTAL DE VIVIENDAS, OCUPADAS CON PERSONAS PRESENTES, PROMEDIO DE OCUPANTES Y DENSIDAD POBLACIONAL, SEGÚN CANTONES. Censo 2001							
CANTONES	TOTAL DE VIVIENDAS	VIVENDAS PARTICULARES OCUPADAS CON PERSONAS PRESENTES			POBLACIÓN TOTAL	EXTENSIÓN Km ²	DENSIDAD hab. / Km ²
		NÚMERO	OCUPANTES	PROMEDIO			
PROVINCIA	709.088	610.668	2'370.525	3,9	2'388.817	13.270,10	180
QUITO	555.928	484.074	1'825.586	3,8	1'839.853	4.183	439,8

Fuente y elaboración: INEC

Quito cuenta con un total de población de 1'839,853 habitantes, con un promedio de 3,8 personas por hogar. Muestra condiciones de vida precaria para el 4% de su urbe, las estadísticas indican que en la ciudad Quito, tres de cada diez personas son pobres según el INEC.

El sector socioeconómico medio – bajo, ubicado en el quintil dos vive al día con \$2,64; la quincena con \$39,53 y al mes con \$ 79,07. Para este grupo es imposible acceder a ahorro.

2.3.2 ESTUDIO DEL NIVEL DE INGRESOS PARA EL SECTOR SOCIOECONÓMICO MEDIO-BAJO DE LA POBLACIÓN URBANA DE LA CIUDAD DE QUITO

El ingreso es una de las medidas de la capacidad de consumo más frecuentemente utilizadas. Sin embargo, no resulta fácil medirlo ya que se presenta una serie de inconvenientes.

Las encuestas de hogares pueden dar resultados que subestimen los ingresos tanto de los estratos pobres cuanto de los ricos.

La relación entre la proporción de los ingresos percibidos por el 10% más rico y el 10% más pobre de los hogares urbanos, pasó de 20 a 41 veces entre el año 1990 al año 2000.

Esta mayor desigualdad se debe al aumento de la proporción de ingresos que concentra el 10% más rico de los hogares; la participación de este segmento en el ingreso total subió 10 puntos porcentuales (del 35% al 45%), en tanto que cada uno de los demás estratos disminuyó en cerca de un punto porcentual.

En particular, la participación del 10% más pobre disminuyó de 1,8% a 1,1%. Otro indicador, es el "Coeficiente de Gini" del ingreso per cápita de los hogares, que mostró un aumento de 22% entre el año 1990 y el año 2000, al pasar de 0,456 a 0,555.

Este coeficiente es una medida estadística continua de la desigualdad que varía entre cero y uno; muestra mayor desigualdad en la medida en la que se acerca a uno, y corresponde a cero en el caso hipotético de una distribución totalmente equitativa.

De acuerdo al nivel de ingresos de los hogares urbanos para la ciudad de Quito la evolución de la pobreza tiene por estadísticas:

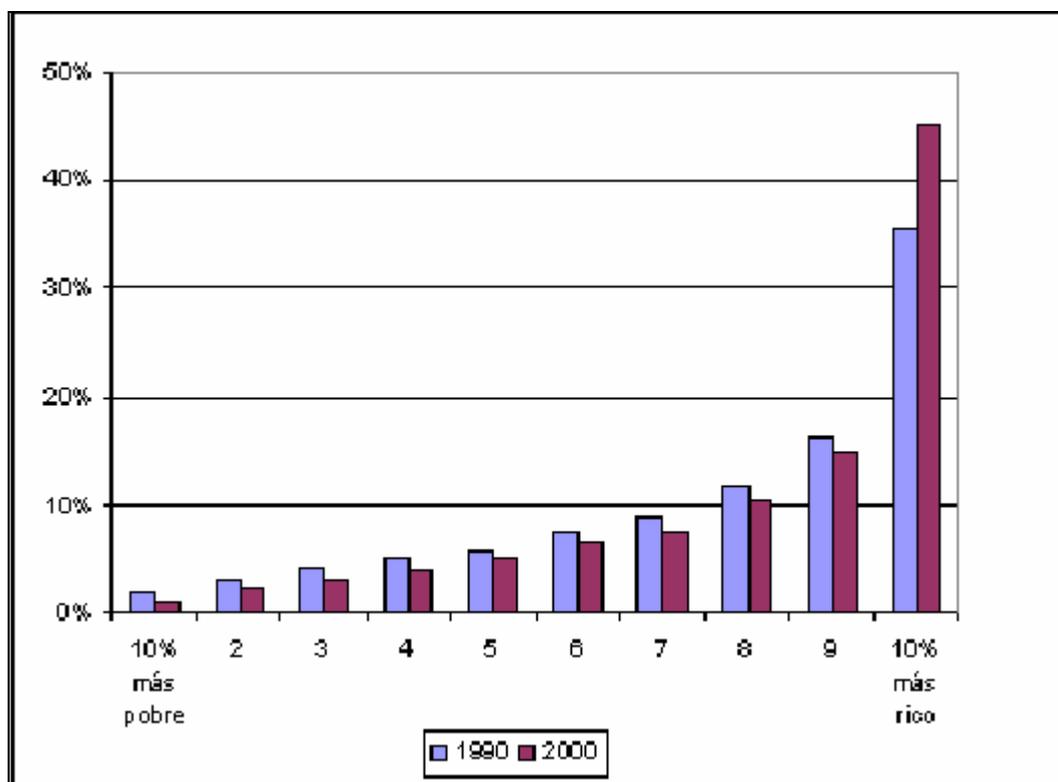
- De febrero del 2003 a julio del 2003 una cifra de 30,3%.
- De agosto del 2003 a enero del 2004 una cifra de 26,2%.
- De febrero del 2003 a enero del 2004 una cifra de 28,3%.

Las estadísticas indican que el coeficiente de Gini, para el período 1998 - 2004, ha disminuido significativamente, lo cual implica una mejor distribución de riqueza en los hogares urbanos.

Se analiza la situación para el sector socioeconómico medio bajo, ubicado en el cuarto grupo para efectos de esta clasificación.

Distribución del ingreso per cápita de los hogares urbanos según nivel socioeconómico, 1990 y 2000 (% del ingreso per cápita de todos los hogares según deciles)

Gráfico 3



Fuente: INEC

Elaboración: SIISE.

La tendencia en la concentración del ingreso de los hogares durante la década de 1990 es corroborada por otra fuente de información, la Encuesta de condiciones de Vida del INEC.

La crisis económica de fin de la década redujo significativamente los ingresos de los hogares; el ingreso mensual promedio por persona pasó de \$ 112 a \$ 77 entre los años 1995 y 1999 respectivamente.

El coeficiente de Gini, constata también que la desigualdad del ingreso de los hogares por miembro aumentó en este período: el índice de desigualdad se incrementó de 0,54 a 0,58 para todo el país.

Las áreas urbanas y la Sierra en general presentan incrementos mucho mayores de la concentración del ingreso: de 0,51 a 0,57 y de 0,55 a 0,62 respectivamente.

La variación de la desigualdad del ingreso a través del tiempo se debe, en gran medida, a cambios en la estructura productiva, las políticas económicas y la acción social de agentes públicos y privados.

El SIISE muestra que la concentración del ingreso de los hogares observada en la última década se debió principalmente a una mayor desigualdad entre la capacidad de generar ingresos de los hogares encabezados por jefes de hogar calificados en comparación con los no calificados, y aquellos que tienen a jefes/as que trabajan en el sector moderno en comparación con el sector informal.

Estos resultados son consistentes con la hipótesis de que la mayor desigualdad del ingreso está asociada con la liberalización comercial de la economía en este período, la cual desplazó la demanda de mano de obra hacia trabajadores con mayores niveles de educación y empujó a los trabajadores no calificados hacia el sector informal.

Cuadro 11

Distribución del ingreso per cápita de los hogares urbanos según nivel socioeconómico para el periodo 1990 - 2000 (Porcentaje del ingreso per cápita según deciles)		
Decil de ingreso percapita	1990	2000
10% más pobre	1,80%	1,10%
2	3,10%	1,20%
3	4,20%	3,10%
4	5,00%	3,90%
5	5,90%	5,00%
6	7,50%	6,60%
7	8,90%	7,50%
8	11,80%	10,30%
9	16,20%	14,90%
10% más rico	35,40%	45,30%
Total	100,00%	100,00%

Fuente : INEC

Elaboración: SIISE

La evidencia empírica presentada, apoya el argumento de que tanto la tendencia de crecimiento poblacional, cuanto la crisis económica del año 1999, amplificaron las desigualdades socioeconómicas.

Es importante impulsar medidas que generen mayor equidad a través de encadenamientos productivos y oportunidades económicas para toda la población como, por ejemplo, igual acceso al capital financiero y a la infraestructura productiva y social.

En cuanto a la acción pública, es necesario promover reformas que mejoren la capacidad de respuesta tanto a la pobreza estructural cuanto a las emergencias económicas o naturales; esto es, proteger a la población vulnerable de la pérdida de sus activos físicos y humanos.

La pérdida de activos es uno de los mecanismos mediante los cuales se amplía la brecha distributiva y la pobreza transitoria se convierte en pobreza estructural o crónica.

2.3.3 ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD ACTUAL DE AHORRO DE LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE QUITO

Para el análisis de la capacidad de ahorro de los habitantes de Quito, se observa los depósitos a plazos y a la vista que presentan las instituciones financieras a la Superintendencia de Bancos.

Cuadro 12

DEPÓSITOS POR REGIONES, PROVINCIAS Y PLAZAS: A LA VISTA Y A PLAZOS							
SISTEMA: BANCOS PRIVADOS							
Al 30 de abril de 2004							
En miles de dólares							
PROVINCIA	CANTON	DEPOSITOS A LA VISTA				TOTAL DEPOSITOS A PLAZO	
		CUENTAS CORRIENTES ACTIVAS		CUENTAS DE AHORRO ACTIVAS			
		NUMERO DE CUENTAS	TOTAL DEPOSITOS	No. DE CUENTAS	TOTAL DEPOSITOS	No. DE DEPOSITOS	TOTAL CD's
Pichincha	Quito	185.038	1'000.330,24	819.078	428.945,716	104.894,785	809.903,698

Fuente: Superintendencia de Bancos.

Elaboración: La autora

Las estadísticas presentan que el 45,42% del total de los habitantes de la ciudad de Quito, mantienen depósitos ya sean estos en cuentas corrientes o de ahorros, dejando un margen del 54,58% que no mantiene ningún tipo de respaldo económico financiero, para acceder a algún tipo de financiamiento.

Los 366.395 hogares pertenecientes al estrato socioeconómico medio bajo manejan menos del 10% del 45,42% del total de los depósitos.

Existe una amplia demanda por suplir que se encuentra con un deficiente nivel de ahorro destinado a la construcción, pero en contraparte existe un elevado endeudamiento referente a crédito habitacional.

En el Rubro de Colocaciones presentadas por la Superintendencia de Bancos y Compañías del Ecuador, correspondiente al sistema de Bancos privados se observa que la cartera más grande es perteneciente a (C1) cartera de créditos de vivienda por vencer.

Cuadro 13

COLOCACIONES POR INSTITUCIONES, CIUDADES Y PLAZAS							
SISTEMA: BANCOS PRIVADOS							
Al 30 de abril de 2001							
En miles de dólares							
PROVINCIA	CIUDAD	TOTAL INVERSIONES	C1	C2	C3	C4	C5
Pichincha	Quito	850.973	145.714	1.080	5.409	246	1.354

Fuente: Superintendencia de Bancos.

Elaboración: La autora.

C1: Cartera de créditos de vivienda por vencer

C2: Cartera de créditos de vivienda reestructurada por vencer

C3: Cartera de créditos de vivienda que no devenga intereses

C4: Cartera de créditos de vivienda reestructurada que no devenga intereses

C5: Cartera de créditos de vivienda vencida

Se evidencia la falta de recursos por parte de los acreedores para cubrir sus obligaciones con las instituciones privadas, factor contribuyente a disminuir el número de préstamos hacia los sectores socioeconómicos de menores ingresos.

Lo que a su vez incrementa el déficit del sector de la construcción, fenómeno que desemboca en un problema económico, social y cultural, como se lo analiza posteriormente.

A pesar de existir cartera por vencer y cartera ya vencida (C5) con un total de \$1345, el crédito para financiamiento de viviendas se ha incrementado a partir del año 2000.

En los últimos tres años a partir del año 1999 y lo que va del último año los planes de financiamiento para el sector de la construcción se han ido incrementando, por que se ha ido incrementando el déficit habitacional, según el MIDUVI cercano a un millón de soluciones habitacionales, a nivel país.

2.3.4 ESTUDIO DEL DÉFICIT DE VIVIENDA ACTUAL PARA LA CIUDAD DE QUITO

Para poder identificar el déficit habitacional para la Ciudad de Quito es necesario conocer el total de viviendas actuales edificadas en la urbe.

Cuadro 14

Vivienda y población para el área rural y urbana de Quito en base al Censo del INEC 2001			
ÁREAS	TOTAL DE VIVIENDAS	TOTAL DE POBLACIÓN	PROMEDIO DE OCUPANTES
TOTAL QUITO	556	1,839,853	3.8
ÁREA URBANA	420	1,399,378	3.7
ÁREA RURAL	136	440	4.1

Fuente: INEC.

Elaboración: La autora.

Por un lado la dificultad económica para adquirir vivienda propia surgida de la crisis estructural del país se han sumado otros factores que colocan a este sector en permanente déficit.

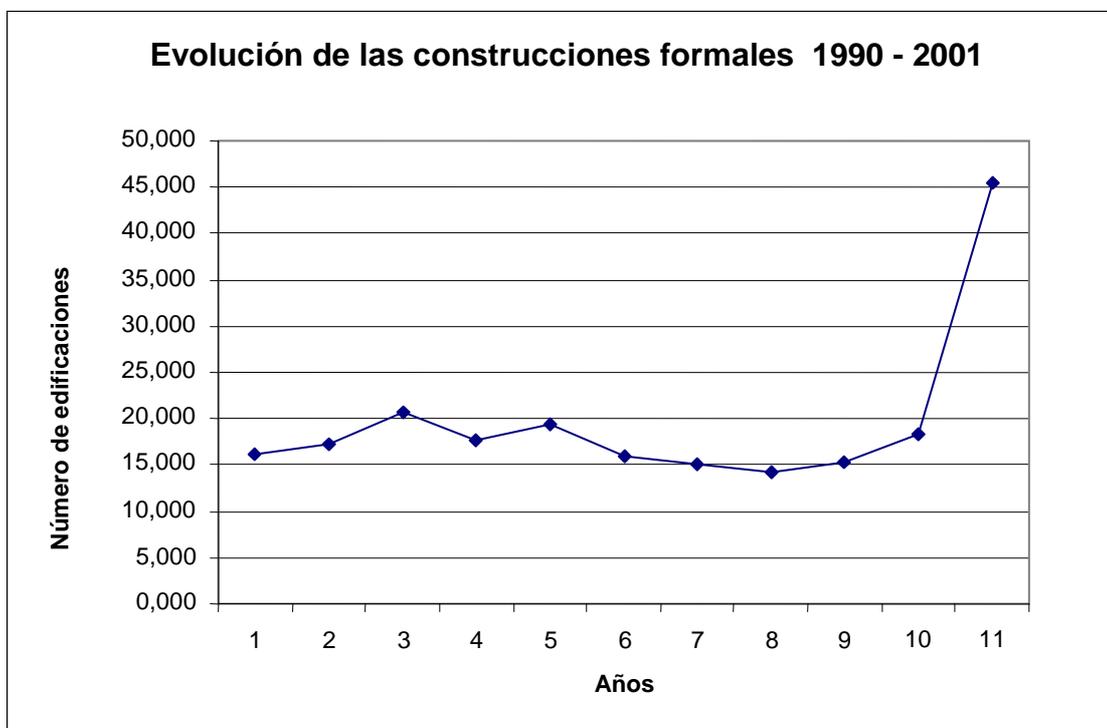
Una de ellas es la serie de dificultades surgidas de la migración interna, que originó el asentamiento desordenado de grandes grupos humanos en la periferia de las grandes ciudades.

Estos pobladores han debido resignarse, en la mayoría de los casos, a malvivir en edificaciones precarias construidas por ellos mismos.

Por otro lado la tendencia de la evolución del sector de la construcción se observa que para el periodo de estudio, es el año 2001 el que mantiene el mayor auge para el sector inmobiliario, parte de ello por la crisis bancaria que sufrió el país en

el año 1999 y que obligo a los ahorristas a buscar la inversión en bienes tangibles por la falta de confianza en el sistema financiero.

Gráfico 4



Fuente: INEC

Elaboración: La autora

Causas

La principal causa para la existencia del gran déficit de vivienda en la ciudad de Quito en el sector urbano y para el quintil dos, (sector socioeconómico medio-bajo) es que gran parte de la población no posee una cultura de ahorro consecuencia de un bajo nivel de ingresos y el nivel de educación¹².

El sector socioeconómicos medio-bajo, (48%) que es casi el cincuenta por ciento de la población en la Ciudad de Quito no posee ningún tipo de cuenta en el sector financiero, por lo que no son considerados sujeto de crédito, causa que impulsa una falta de ayuda para dicho estrato, que mantiene la necesidad de solventar la adquisición de una vivienda propia.

¹² CEPAL, “Población, pobreza, y desarrollo en el Ecuador”

Un tercer factor se encuentra en el temor por parte de los demandantes del segundo quintil socioeconómico a la adquisición de una deuda, ya que gran parte de la población no posee una fuente de ingresos económicos fijos, hecho que lo podemos constatar con las estadísticas, donde más del 60% de la población depende de el comercio ya sea este formal e informal y sus ingresos no se mantiene estables, como lo revela el Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos.

Otro factor es el concepto de vivienda que mantiene cada uno de los sectores. Por ejemplo para los sectores socioeconómico medio bajo y bajo la tendencia es a la construcción de casas, factor que incide directamente en el aumento del precio por vivienda.

No así para los sectores socioeconómicos medio altos y altos la inclinación es por los departamentos como indican las estadísticas de compra de las inmobiliarias que ofrecen este producto¹³.

Consecuencias

Las consecuencias se evidencian en un no apropiado nivel de vida, claramente plasmado en aspectos como falta de seguridad en la construcción de soluciones habitacionales, la deficiencia de sistemas de estructura, muchos de estos presentan una no adecuada distribución de los espacios, y en ocasiones hasta falta de servicios de infraestructura básica como: luz, agua, teléfono y alcantarillado.¹⁴

Por cada 17.000 construcciones formales existen 21.000 informales (55% del total nacional), esto quiere decir que existen hogares que poseen viviendas con falta

¹³ Gridcom Consultores. Estudio de Variables, magnitudes y composición de la demanda en Quito – 2003. Julio 2003.

¹⁴ Alicia Delgado, Vanesa Brito, Jonathan Viera, Andrés Montalvo, “ La construcción levanta cabeza”, Revista Gestión # 78, PP 14

de un adecuado cálculo de construcción, son construidas en forma dispersa, sin la dirección de un profesional, ocasionando inseguridad para quienes las habitan, malestar colectivo ante la poca planificación y pérdidas económicas incalculables a los municipios que son los encargados de los cobros de impuestos a la propiedad.

También encontramos como consecuencia un punto de suma importancia más que en el aspecto social, en el aspecto psicológico como lo es el asimismo, fenómeno que conlleva a problemas de aprendizaje para los infantes que se desarrollan en esta realidad, y de depresión para todos los habitantes de las mismas¹⁵.

Encontramos consecuencias negativas también en el sector macroeconómico después de la crisis económica que vivió el Ecuador en 1999 que se tradujo en un considerable decrecimiento del PIB de la construcción (-8%), hoy en día etapa en que se ha logrado mejorar estas estadísticas uno de los principales catalizadores del revés constructor se da cuando la oferta y la demanda no se encuentran, es decir no se mantiene un equilibrio entre estas variables.

Si la una supera ampliamente a la otra, se crean desequilibrios en precios que incide en todo el sector, si por ejemplo grandes flujos de dinero entran al sector de la construcción en busca de buenos negocios impulsando los precios de maneras injustificadas puede terminar en un desborde de la oferta como ocurrió en Colombia en la década de los noventa, proceso que llevo a la paralización del sector de la construcción durante cinco años.

¹⁵ CEPAL. "Población, pobreza y desarrollo en el Ecuador".

2.3.5 TIPOS DE INFRAESTRUCTURA QUE POSEEN EN LA ACTUALIDAD LAS VIVIENDAS DE LA CIUDAD DE QUITO.

En la ciudad de Quito encontramos sectores con necesidades básicas cubiertas al cien por ciento, en otros lugares se presenta una realidad totalmente opuesta a la anterior, pero en menor número.

En la actualidad la mayor deficiencia dentro de lo que se considera como servicios de infraestructura básica, encontramos el servicio telefónico con un porcentaje del 41,6%, seguido del tipo de tenencia con el 51% de viviendas que no son propias, eliminación de aguas servidas con el 17,6% carente de este servicio.

Cuadro 15

VIVIENDAS PARTICULARES OCUPADAS, SEGÚN SERVICIOS QUE DISPONE Y TIPO DE TENENCIA DE LA VIVIENDA EN LA CIUDAD DE QUITO					
ABASTECIMIENTO DE AGUA			PRINCIPAL COMBUSTIBLE PARA COCINAR		
TOTAL	484.074	100	TOTAL	484.074	100
RED PÚBLICA	440.809	91,1	GAS	465.497	96,2
POZO	11.300	2,3	ELECTRICIDAD	5.213	1,1
RÍO O VERTIENTE	25.314	5,2	GASOLINA	221	0
CARRO REPARTIDOR	3.252	0,7	KÉREX O DIESEL	273	0,1
OTRO	3.399	0,7	LEÑA O CARBÓN	9.144	1,9
			OTRO	141	0
			NO COCINA	3.585	0,7
ELIMINACIÓN DE AGUAS SERVIDAS			TIPO DE TENENCIA		
TOTAL	484.074	100	TOTAL	484.074	100
RED PÚBL. DE ALCANT.	403.843	83,4	PROPIA	240.537	49,7
POZO CIEGO	31.165	6,4	ARRENDADA EN ANTICRESIS	201.340	41,6
POZO SÉPTICO	30.564	6,3	GRATUITA POR SERVICIOS	2.203	0,5
OTRA FORMA	18.502	3,8	OTRO	25.546	5,3
				11.131	2,3
				3.317	0,7
SERVICIO ELÉCTRICO			SERVICIO TELEFÓNICO		
TOTAL	484.074	100	TOTAL	484.074	100
SI DISPONE	472.299	97,6	SI DISPONE	282.492	58,4
NO DISPONE	11.775	2,4	NO DISPONE	201.582	41,6

Fuente: INEC

Elaboración: La autora

Estas estadísticas indican un incremento en la cobertura de este tipo de servicios para los habitantes de la ciudad de Quito, pero aún falta por cubrir necesidades, y a su vez ir mejorando la situación actual de los habitantes de la ciudad capital, para el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.

Es entonces para el sector socioeconómico objeto de estudio que se presentan las mayores deficiencias de infraestructura, al igual que para el quintil uno (sector socioeconómico bajo), y por tanto se percibe la necesidad de una propuesta de solución para este problema socioeconómico.

2.3.6 TIPOS DE VIVIENDA QUE POSEE EL SECTOR OBJETO DE ESTUDIO

Cuadro 16

VIVIENDAS PARTICULARES OCUPADAS, POR TIPO DE VIVIENDA QUITO 2001									
SECTOR	TOTAL	TIPO DE VIVIENDA							
		CASA O VILLA	DPTO.	CUARTOS EN INQUIL.	MEDIAGUA	RANCHO	COVACHA	CHOZA	OTRO
QUITO (URBANO)	376,054	167,527	124,105	55,773	27,01	189	781	9	660
PERIFERIA	3,123	1,762	80	157	1,056	21	30	14	3

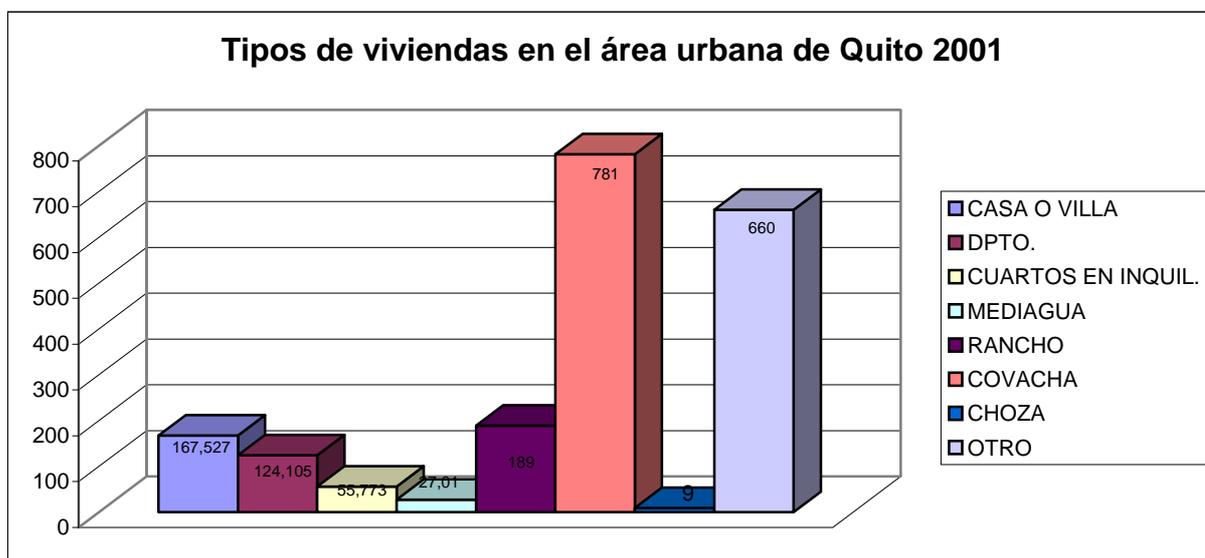
Fuente y elaboración : INEC

Estas son las estadísticas del crecimiento del sector de la construcción para la ciudad de Quito, de los cuales las casas y departamentos son accesibles a estratos medios altos y altos, por el costo que representa su construcción o su alquiler.

Para el sector medio bajo la accesibilidad es mayor para soluciones como mediaguas, ranchos, covachas, chozas y otros, y como se observa en las cinco últimas opciones del cuadro 15, las que han contado con un menor desarrollo tanto en el área urbana como en la rural, y con el crecimiento poblacional

estipulado para este estrato (promedio de 4,5 hijos por hogar), se encuentra una brecha en el desarrollo para el sector socioeconómico medio bajo¹⁶.

Gráfico 5



Fuente: INEC

Elaboración: La autora

2.3.7 PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO ACCESIBLE PARA LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE QUITO.

Las principales fuentes de financiamiento para los habitantes de Quito constituye el sector privado que aporta con más del 60% del financiamiento para la construcción de soluciones habitacionales.

Dentro de esta fuente se encuentra básicamente los créditos de tipo hipotecario y quirografario; mismos que han mejorada su postura en el esquema de dolarización, ya que los agentes ahora canalizan prestamos a largo plazo, por la credibilidad del dólar.

Esto se evidencia en las mayores facilidades de pago por parte del acreedor del préstamo.

¹⁶ INEC, Resultados del V censo de población y IV de Vivienda.

Causas

Una de las causas imperantes, para que los habitantes opten por el préstamo hipotecario como una opción de financiamiento es el insuficiente nivel de ingresos con el que cuentan los hogares, pues como se mencionó, una familia del sector socioeconómico medio bajo posee al mes un ingreso de \$ 80.

El ingreso y el consumo han tenido una evolución poco favorable, si se considera que para el año de 1994 los pobres eran aquellos que mantenían un consumo de \$ 55, por mes y para el año 2001 se consideran también como pobres los que mantienen un consumo de \$ 68 al mes.

Es imposible acceder a un ahorro para los hogares con este nivel de ingresos, ya que más del 50% de este recurso en estos estratos es consumido en alimentación.

Consecuencias

Las consecuencias que presenta este fenómeno son preocupantes ya que si se mantiene este ritmo de desarrollo para los sectores más pobres, a futuro se comenzará a percibir más indigencia, que trae consigo problemas sociales como el incremento de delincuencia¹⁷.

Por otro lado la indigencia desencadena otro tipo de problemas como lo muestran estudios de indigencia y su influencia en el aspecto psicológico – emocional, los infantes que se desarrollan inmersos en esta realidad, el 70% mantienen problemas de alcohol, y más de una vez antes de los 18 años han visitado la cárcel por delincuencia.

¹⁷ PNUD, Estudio de Indigencia y su influencia en el aspecto psicológico-emocional en el Ecuador. Agosto 1997, Pág. 13

Aspectos como estos son la mayor preocupación de allí la necesidad de una emergente solución al problema de déficit de vivienda para los sectores más necesitados.

2.3.8 TENDENCIA DE LA DEMANDA

El interés de compra por vivienda nueva en lo que va del año 1999 al 2001 se concentra en más del 90% en los niveles socioeconómicos (NSE) más bajos.

Así para el NSE medio bajo el interés por adquirir vivienda en un plazo de tres años es de 86.789 hogares; para el NSE bajo es de 43.297 hogares; mientras que la contribución de los NSE más altos es de aproximadamente 14.000 hogares.¹⁸

La tendencia de la demanda de soluciones habitacionales para el estrato que puede cubrir los costos en el sector socioeconómico medio bajo es cada vez más creciente. Motivo por el cual aceptan las condiciones expuestas por la oferta. Por ejemplo los conjuntos habitacionales ofrecidos al norte de la urbe quiteña, exigen al futuro propietario, mantener un nivel de ingresos superior a \$1.500, para acceder a pagos mensuales de \$ 400 durante un período de 15 años¹⁹.

Tiempo durante el cuál, la persona que contrae dicho compromiso no será propietario del inmueble sino hasta la fecha del cierre total de la deuda.

El factor atenuante es el nivel de recursos mensuales adquiridos, ya que existiendo personas que pueden cubrir la cuota de cuatrocientos dólares al mes, no mantienen el nivel de ingreso de \$1500 cada 30 días. Aunque en el sector urbano de la ciudad de Quito el incremento por la construcción es evidente, las diferentes edificaciones corresponden a plazas destinadas al sector comercial, o conjuntos habitacionales para personas dentro de los sectores económicos

¹⁸ Gridcom Consultores, Estudio de Variables, magnitudes y composición de la Demanda en Quito- 2003, Julio 2003, Pág. 9

¹⁹ Feria de Decoración y Vivienda, Centro de Exposiciones Quito, julio 2005

medio-alto y alto, por su elevado valor de cotización y restricciones muy definidas para financiamiento.

2.3.9 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA AL 2010

Los resultados parciales del VI Censo de población y V de Vivienda muestran un crecimiento poblacional algo menor al que se esperaba.

Cuadro 17

Proyección de la población al 2015	
año	Numero de habitantes
2001	12,090,804
2005	14,334,197
2007	14,904,659
2010	15,760,353
2015	17,179,306

Fuente: INEC.

Elaboración: La autora

Esta reducción en las proyecciones demográficas anteriores tendría su explicación, según el INEC, en la gran cantidad de ecuatorianos que han salido del país desde el año 1999.

Este fenómeno, derivado de la grave crisis económica que ha sufrido el país, determinará sin duda el comportamiento demográfico del Ecuador en los próximos 20 años.

Se observa el fenómeno de la migración estrechamente relacionado con los sectores más necesitados tales como son el medio-bajo y el bajo, la ideología de estos estratos es poder encontrar oportunidades que en el país no existen para poder mejorar el nivel de ingresos y a su vez mejorar el nivel de vida.

Un fenómeno que se ha venido desarrollando de manera creciente en el último año es la inmigración de los vecinos países como Colombia y Perú, mismos que

han ido desplazando la mano de obra nacional por presentar una mano de obra mucho más barata, por ejemplo mientras un maestro carpintero ecuatoriano cobra 90 dólares semanales, uno de nacionalidad peruana lo hace por apenas 60 dólares mensuales, por lo que resulta una competencia desleal lo que ha impulsado la migración de los ecuatorianos con mayor fuerza en estos últimos meses.

De esta manera se prevé que si las condiciones actuales de vida para el sector socioeconómico medio bajo no mejoran, existen dos opciones la primera que se anule totalmente la demanda de viviendas por este sector o la segunda que la demanda de este sector se aumente pero financiado con divisas extranjeras, provenientes del trabajo del emigrante.

Por otro lado, se espera que el aumento en la aplicación de métodos contraceptivos permita un crecimiento poblacional más ordenado.

La creciente migración campo ciudad, es considerado como un atenuante básico para el crecimiento urbano, pero este fenómeno trae consigo factores negativos como:

- Irregularidades de la producción agrícola, debido básicamente a las constantes variaciones climáticas y el debilitamiento de la fertilidad de los terrenos por falta de cuidado.
- La falta de garantías de seguridad para el campesinado
- La creencia de que la ciudad brinda mayor posibilidad de tener un trabajo más estable y mejor remunerado.
- El afán de vivir en un medio que cuente con una infraestructura básica, más moderna y cómoda y además la opción de poder brindar a su familia un mejor nivel de vida, tanto económico, como social, lo que incluye servicios de vivienda, salud, educación, seguridad, etc.

Cuadro 18

Evolución del déficit habitacional en la última década		
déficit habitacional	Total	Urbano
Acumulado a 1990	556,754	356,043
Cuantitativo	286,704	226,087
Cualitativo	270,045	129,956
Incremento del déficit 1990-200	693,246	610,056
Déficit habitacional al año 2000	1'250,000	966,099

Fuente: División de estudios habitacionales MIDUVI.

Elaboración : La autora

El desarrollo de la población urbana en los últimos años, ha tenido un acelerado crecimiento, lo que provoca un incremento del déficit habitacional; solo entre el año 1990 y 1997 este indicador aumentó en un 50%, al pasar de 800.000 a 1'200.000 de unidades habitacionales²⁰, reflejando la necesidad urgente que tiene la clase media y baja de contar con las garantías necesarias para poder adquirir una vivienda que son los que contribuyen con más del 70% al aumento de este problema social.

²⁰ Desarrollo de vivienda con incentivos , Comisión de Vivienda de la Cámara de la construcción de Quito, Quito,1998 , Pág. 7

CAPITULO 3. MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO DE VIVIENDA

3.1 CAUSAS DEL DEFICIT DE FINANCIAMIENTO

3.1.1 TASAS DE INTERÉS

Existe una teoría sobre la paridad de los tipos de interés que se considera importante señalar, esta teoría esta asociada con la teoría de los mercados a plazo de divisas, ambas corresponden a John M. Keynes, y parten de la posibilidad de elección que tiene un inversor o inversionista en activos financieros denominados en moneda nacional y otras monedas, con sus correspondientes rendimientos medidos en tipos de interés.

En esencia es una teoría que relaciona el diferencial de los tipos de interés con el diferencial de los tipos de cambio al contado o spot, con los de cambio en los contratos a plazo o forward (a vencimientos específicos), estando los diferenciales de interés en el mercado monetario sobre activos similares denominados en diferentes monedas; deben ser ambos iguales para cada vencimiento.

Se puede establecer analíticamente su contenido de la siguiente forma:

El tipo de interés de una moneda nacional, el tipo de interés del dólar, el tipo de cambio forward, el tipo de cambio spot y el diferencial de cambio, en tanto por ciento sobre una base anual, considerando un factor para convertir las diferencias absolutas en los tipos de cambio sobre un valor anual.

Esta teoría de la paridad de los tipos de interés establece que el porcentaje por el cual el precio a plazo de la moneda nacional excede del precio al contado se ajustará al exceso del tipo de interés extranjero sobre el nacional, cuando los tipos de interés están expresados en tanto por ciento por el mismo plazo al que se

aplica el tipo de la moneda nacional a plazo y sin tener en cuenta otros elementos de riesgo.

$$C = Se^{-q(T-t)}N(d_1) - K * e^{-r(T-t)}N(d_2)$$

Donde:

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{K}\right) + \left(r + \frac{\sigma^2}{2}\right)(T-t)}{\sigma\sqrt{(T-t)}}$$

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{(T-t)}$$

Notación:

S: Precio Spot al inicio del contrato

r: Tasa de interés libre de riesgo (continua compuesta)

T: Fecha de vencimiento del contrato

t: Fecha de inicio del contrato

F: Precio Forward

K: Precio de ejercicio

f : Valor de una posición larga.

En el Ecuador existen dos tipos de tasas de interés que son las tasas de interés activas y las tasas de interés pasivas.²¹

El Banco Central del Ecuador, organismo regulador que ejerce control sobre las incidencias de las tasas de interés, ha sido en los últimos tiempos protagonista de los cambios monetarios que se han dado en el país como el proceso de dolarización, indica que esta reforma monetaria dará frutos positivos para el país, entre las que están:

a) la estabilidad del tipo de cambio.

²¹ Las tasas de interés activas son aquellas que se aplican cuando cualquier banco del país otorga préstamos a terceros, y las tasas de interés pasivas son aquellas que se utilizan cuando el banco ha recibido por concepto de préstamos y a su vez tienen que cancelar sus obligaciones por dicho préstamo a un tercero.

b) la disminución de las tasas de interés y la caída de la inflación.

Debido a que el proceso de dolarización fue por mucho tiempo informal en el país, las tasas de interés sufrieron distorsiones, ya que estas tasas se volvieron especialmente altas, debido a que la autoridad monetaria las incrementaba a fin de estimular en la población el ahorro en moneda local en lugar de hacerlo en dólares estadounidenses.

La evolución del sector de la construcción depende en gran parte del acceso a créditos y de tasas de interés que sean manejables para la población.

La tasa de interés activa para diciembre del año 2000 se ubicó en el orden del 17% en dólares hecho que facilitó el acceso a créditos de largo plazo, puesto que una menor tasa de interés activa se traduce en menores cuotas.

Sin embargo, esta situación pudo haber sido diferente si se eliminaban la fijación de límites máximos a la tasa de interés fijada en ese momento, pues tal eliminación supondría tasas mayores y una tasa real positiva que si bien haría más atractivo para los banqueros otorgar créditos, también reduciría el número de clientes en capacidad de solicitar créditos.

Los aspirantes a comprar una casa a través del Sistema de Incentivos de la Vivienda (SIV) del Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) podían acercarse a cualquiera de las 16 entidades financieras participantes en el programa, como son: El Banco de Loja, del Pichincha, Rumiñahui y Solidario, las Mutualistas Ambato, Azuay, Benalcazar, Imbabura, Pichincha, las Cooperativas Codesarrollo, Coprogreso, Guaranda, Riobamba, San Francisco, y 29 de Octubre y la Financiera Serfin.

Los créditos ofrecidos por la banca para residencias del segmento medio –alto financian hasta un 70% del valor de la vivienda.

El plan de vivienda del BEV orientado hacia este grupo supone la creación de líneas de redescuento para la intermediación del sector financiero en la

colocación de créditos. Los porcentajes a redescontar ascienden hasta el 90% del crédito de la institución financiera al beneficiario.

Los plazos del crédito serían de hasta 15 años, plazo que no se lo podía brindar cuando se mantenía una economía sucretizada.

Los efectos positivos que se creía tendría la dolarización sobre la tasa de interés no se observaron sino a largo plazo como el descenso de las tasas de interés locales a los niveles de las tasas de interés vigentes a nivel internacional, que se esperaba se registre, debido a la eliminación del riesgo cambiario que existía mientras se contaba con una moneda de emisión local, como el sucre.

Las tasas de interés sin embargo, no descendieron a los niveles internacionales, después de la dolarización, sino que continuaron siendo muy superiores a las vigentes a nivel internacional. Así, las tasas de interés vigentes en la semana del 12 al 18 de marzo del 2001, fueron las siguientes:

Cuadro 19

Tasas de interés Vigentes	
De Marzo 12 del 2001 a Marzo 18 del 2001	
Tasa	Porcentaje
Pasiva referencial para operaciones en dólares	7,12
Activa referencial para operaciones en dólares	15,99
Máxima convencional fijada por el Banco Central	24,99
Tasa PRIME vigente desde el 1/02/01	8,50
Tasa LIBOR vigente desde 14/03/01	5,05

Fuente: WWW.hoy.com.ec.especial/dólar/27.htm

Elaboración: La autora

Como se deduce de la información de la tabla, la tasa de interés activa referencial vigente en el Ecuador (15.99%) es superior en 7.5 puntos (88% alta), a la tasa PRIME, a lo cual habría que añadir las comisiones por diferentes conceptos que la banca local cobra a sus clientes, que encarecen más aún el uso del crédito.

Esto significa que para los empresarios que quieran invertir en el Ecuador, utilizando el crédito local, los costos financieros son mucho más altos que los costos en que incurren los empresarios que quieren invertir en los países de menores tasas de interés, como Estados Unidos.

La vigencia de tasas de interés más elevadas, es uno de los elementos importantes que explican la inferior capacidad de competir en que se encuentran los empresarios locales frente a los empresarios en países de menores tasas de interés.

Las elevadas tasas de interés encarecen la inversión y el consumo, constituyendo un freno a la inversión al encarecer los costos de producción y al estrechar el tamaño del mercado por los mayores costos financieros en que incurren los consumidores.

Las tasas de interés elevadas, inhiben en consecuencia el crecimiento económico y actúan como un impuesto cobrado por los intermediarios financieros directamente a los productores y a los consumidores que utilizan sus servicios.

Los márgenes de intermediación, esto es, la diferencia entre la tasa activa y la tasa pasiva es excesivamente elevada en comparación con los márgenes vigentes en particular en los países industrializados, del 2% o 3%.

En la tabla 1 se observa que dicha diferencia ascendió a 8.87% (15.99% - 7.12%), sin considerar las comisiones, y, sin contar con información sobre la tasa promedio a la que efectivamente los bancos conceden los créditos que puede estar muy por encima de la tasa activa referencial, hasta los niveles de la máxima convencional, que es del 24.99%.

La diferencia entre la tasa pasiva y la máxima convencional asciende a 17.87%, un margen realmente sobredimensionado.

Considerando el valor al que asciende la cartera de crédito total del sistema bancario, a Enero del año 2001 de \$ 3.534 millones, y aplicando a ese valor, el margen entre las tasas activa y pasiva referencial del 8.87%, (que está por debajo de los reales, puesto que no incluye las comisiones y no toma en cuenta la tasas superiores a la referencial que los bancos a los clientes que consideran menos confiables), el monto que podrían recaudar los bancos por concepto de intereses, con ese nivel de crédito, en un año ascendería a 313 millones de dólares, cifra superior a la que el Estado recaudó por concepto de Impuesto a la Renta en el año 2000 (\$ 282 millones).

Los elevados márgenes de intermediación, son un reflejo de los excesivos gastos administrativos de los propios intermediarios financieros debido al elevado monto de inversiones en activos improductivos, y a las elevadas remuneraciones de los altos ejecutivos.

Los intermediarios financieros argumentan que los elevados márgenes se deben al elevado riesgo de incumplimiento de pagos por parte de los clientes, así como a las ineficiencias del sistema jurídico y administrativo que dificultan el cobro de las deudas. La simplificación de los procesos administrativos y judiciales, actualmente engorrosos y hasta corruptos, contribuirían en ese sentido, a la reducción de los márgenes entre tasas activas y pasivas de interés.

Los elevados márgenes de intermediación, en todo caso, constituyen una severa limitación a la expansión de la inversión y del consumo, impidiendo la generación de empleo. Su costo recae en consecuencia sobre todos los ecuatorianos.

3.1.2 DEFICIT DE FINANCIAMIENTO

El déficit de financiamiento a más de ser consecuencia de algunos factores esta estrechamente relacionado con el ingreso y el PIB per cápita de los individuos y con las consecuencias que este desencadena.

Así, el PIB per cápita registró una violenta contracción en el año 1999, del 31.6%, después de una caída del 2.2% en el año 1998. En el año 2000, se registró una caída adicional del 0.8%. En términos nominales, el PIB per cápita cayó de \$ 1.655,4 en 1997, a \$ 1.109,4 en 1999 y a \$ 1.100,8 en el año 2000.

Por otra parte, la desigual distribución de la renta, que caracteriza a la economía ecuatoriana, que ha tendido a volverse mucho más regresiva en el transcurso de la crisis, permite afirmar que el ingreso per cápita real de la mayoría de la población se encuentra en un nivel muy inferior al del ingreso per cápita promedio nacional.

Así, por ejemplo, el ingreso per cápita de las familias típicas, que cuentan con 1.6 perceptores del salario mínimo vital, ascendió a \$ 395 en Junio del año 2.000, cifra que apenas representa el 35.9% del PIB per cápita promedio nacional estimado para este año \$ 1.100.8.

En 1999, el 67.6% de los hogares percibían un ingreso igual o inferior a 1.6 salarios mínimos vitales.

El salario mínimo vital, a pesar de los aumentos registrados en el transcurso del año 2000, no logró situarse nuevamente al nivel en el que se encontraba en agosto de 1998, al inicio del denominado salvataje bancario, que transfirió grandes cantidades de recursos hacia el sistema bancario, en base a emisión monetaria inorgánica del Banco Central, disparando la devaluación monetaria, con la consecuente inflación y pérdida del poder adquisitivo de los ingresos de los ecuatorianos.

El salario mínimo vital a diciembre del 2000 ascendió a US\$ 97.7, nivel en el que se ubicó desde Junio de ese año y que todavía es inferior frente al vigente en Agosto de 1998,- US\$ 143,27-, con el agravante de que su poder adquisitivo se mermó en 91% en el transcurso del año 2000.

El poder adquisitivo de un dólar en agosto de 1998, no es el mismo que su poder adquisitivo en diciembre del año 2000, debido al impacto de la inflación registrada en base a precios denominados en dólares.

La sola adopción del dólar norteamericano como moneda nacional en el Ecuador no constituye en consecuencia, una garantía para conservar el poder adquisitivo de los ingresos, como se creía al inicio del proceso.

3.1.3 EL ESQUEMA DE DOLARIZACIÓN

La crisis económica que vivió nuestro país en 1999 se tradujo en un considerable decrecimiento del PIB de la construcción (8%) y el escaso incremento del alquiler de vivienda en dicho momento (0.6%).

La disminución de la demanda efectiva en 1999 se reflejó en proyectos que demoraron en concluirse o venderse y, por ende en la dificultad de las empresas inmersas en la construcción para pagar a sus proveedores en el año 2000, esta penosa situación quedó atrás pues la población comenzó nuevamente a apostar sus recursos a la compra de casa propia.

La demanda potencial de vivienda popular creció en el año 2000 cifras de la demanda del sistema de incentivos para la vivienda correspondientes a septiembre del 2000 dan cuenta de un acumulado de 40 mil familias inscritas para acceder al programa de vivienda urbana nueva, 22 mil familias para mejoramiento de vivienda y 800 familias para rehabilitación de vivienda en áreas centrales, sumando un total de cerca de 63000 inscritos esto significa que en menos de 10 meses de haber abordado la dolarización el número de inscripciones se incrementó en 80%.

El BEV afirma que luego de la crisis económica de 1999 el segmento poblacional medio se está recuperando y en un esquema de dolarización cuentan con

ingresos reales que le permitirían destinar al menos un 25% en el año 2001 de ellos a la consecución de una casa propia.²²

El decrecimiento del sector de la construcción, debido a la crisis bancaria, la fuga de capitales y el congelamiento de depósitos, bordeó el 9% durante 1999, según datos del Banco Central.

Pero Rody Cabezas, presidente de la Cámara de la Construcción de Quito, se muestra optimista con la dolarización de la economía ecuatoriana, pues detecta en dicho proceso una oportunidad para reactivar el sector en el año 2000.

Cabezas opina que la estabilidad del nuevo esquema monetario permitirá al sector privado planificar sus inversiones a corto, largo y mediano plazo, sin temor a los sobresaltos de la devaluación de la moneda.

El empresario dice que la dolarización permitirá a la banca determinar la capacidad real de pago y, abrir nuevamente las líneas de créditos. "La banca privada podrá establecer a quién le presta dinero y tendrá la certeza de qué cartera podrá recuperar".

El crédito fresco reactivaría principalmente al sector inmobiliario, que decayó 70% el año 1999, según cifras de la Cámara de la Construcción de Guayaquil.

La dolarización impulsaría, los programas de vivienda de interés social en coordinación con el sistema de incentivos, bono y créditos del Gobierno. "El nuevo esquema permitiría a las autoridades entregar el bono a los postulantes de forma certera: antes se quedaba corto con respecto al precio de las viviendas y, por ello, debían efectuar ajustes para cubrir las expectativas".

Ricardo Palau, presidente de la Cámara de la Construcción de Guayaquil expresa que otro beneficio es la reducción de las tasas de interés y el restablecimiento del crédito a largo plazo.

²² Alicia Delgado, Vanesa Brito, Jonathan Viera y Andrés Montalvo. Revista Gestión # 78, Diciembre del 2000. Págs. 14-20

El empresario advierte que la estabilidad monetaria abre las puertas a las concesiones y la inversión extranjera, así como al desarrollo hotelero e industrial.

Palau clasifica el sector en cuatro tipos de edificaciones, cada uno golpeado de diferente manera por la crisis: la infraestructura, que incluye la construcción de obras sanitarias estatales o municipales decayó un 20%; el de vivienda y edificaciones comerciales, un 70% y, finalmente, el grupo llamado informal, integrado por pequeñas construcciones en lugares periféricos, un 90%. (GRO)²³

Cuadro 20

Comportamiento del índice de precios de la construcción			
	Noviembre	Diciembre	Enero
Años	1999	1999	2000
Mensual	15,90%	9,30%	16,20%
Anual	109,00%	127,90%	161,20%

Fuente: Diario Hoy ,10 de febrero del 2000
Elaboración: La autora

La reforma a la Ley de Contratación Pública es una medida prioritaria que el Gobierno debía tomar para que la dolarización beneficie al sector de la construcción.

Ricardo Palau, presidente de la Cámara de la Construcción de Guayaquil, señala que la mayoría de contratos con el sector público se suscribían en sucres y, por ello, se reajustaban los precios periódicamente. "La dolarización estabilizará los precios y los contratos se suscribirán solo en dólares". La devaluación propició el incremento de los precios de materiales y paralizó la obra pública y privada.

Así, Palau explica que el reajuste se basa en los índices de inflación que calcula el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), "el cual no refleja la

²³ Diario Hoy, pagina www.hoy.com.ec/especial/dolar/dolar18c.htm, febrero 10 del 2000

realidad del sector".

En enero, los precios se incrementaron un 16,2%. Sin embargo, Palau dice que los nuevos costos tampoco son reales.

Rody Cabezas, presidente de la Cámara de la Construcción de Quito, expresa que la Ley de Contratación Pública debe mantener el concepto del reajuste de precios, aunque los contratos se suscriban en dólares; explica: "La inflación se mantendrá y los precios deben ajustarse a los de servicios básicos y combustibles".

Cuadro 21

Los diez materiales que más aportaron a la inflación de enero		
Artículos	Variación mensual	Aporte inflación
Cemento	15,17%	24,55%
Acero en barras	10,15%	7,54%
Hormigón premezclado	15,81%	5,76%
Alambres y cables para instalaciones eléctricas	25,89%	5,58%
Equipo y maquinaria de construcción vial	19,58%	5,09%
Grupo electrógenos	20,21%	5,02%
Griterías y similares	66,71%	4,70%
Láminas y planchas galvanizadas prepintadas	29,69%	4,24%
Tubos y accesorios	21,69%	3,91%
Tableros de control	19,82%	2,42%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC

Elaboración: La autora

3.1.4 ESTRUCTURA DEL MERCADO FINANCIERO

La estructura del mercado financiero es el pilar fundamental para el financiamiento de la vivienda; el micro crédito es el componente encargado de solventar la demanda de créditos para el acceso a dicho financiamiento.

Para el período de análisis designado, la banca de micro créditos tuvo un crecimiento sostenido hasta antes de la dolarización, y mantuvo estable su participación en la colocación de operaciones de crédito.

El posicionamiento de la banca de micro créditos mejoró tanto por la implementación de la dolarización en el Ecuador como por la reducción de instituciones financieras participantes, fruto de la crisis financiera que vivió el país.

Estos bancos incrementaron la colocación de créditos, y por lo tanto mejoró el posicionamiento en el mercado de créditos al triplicarse el saldo de la cartera colocada en el período de dos años y de esta manera el aporte de los micro créditos fue mayor como aporte al crecimiento del PIB del país.

Se determinó la existencia de una brecha estructural negativa en relación de los activos productivos con los pasivos con costo en la banca de micro créditos lo que generó ineficiencias financieras al tener más pasivos con costo que activos productivos ocasionando costos adicionales de intermediación, mientras que en la banca abierta, las relaciones sobrepasaron el 100% en la relación, por lo que fueron más eficientes en la administración de sus recursos.

Contar con un financiamiento para adquirir una vivienda o un local comercial es clave. El financiamiento para la compra o construcción de los bienes inmuebles proviene de dos fuentes principales:

- 1) el sistema financiero;
- 2) el promotor o constructor que otorga el denominado crédito directo a sus clientes.

Esta última modalidad, surgió como consecuencia del cierre de líneas de crédito de largo plazo por parte de las instituciones financieras durante el año 1999.

Ante la necesidad de vender los inmuebles modificados, los constructores optaron por otorgar al comprador hasta dos años de plazo para completar el pago del valor de la vivienda.

El 1998 el sistema financiero otorgó créditos hipotecarios para vivienda nueva por un monto cercano a 160 millones de dólares. La colocación se redujo en 1999 a 75 millones y en el 125 millones como financiamiento de vivienda nueva a través del sistema financiero.

Una cifra cercana a ésta, que podría estar en el orden de los 100 millones de dólares entregados por los constructores a los compradores de vivienda hasta finales del año 2000.

Con el tiempo, el origen del financiamiento se trasladará de nuevo hacia el sistema financiero. Los plazos del constructor se irán agorando y este no volverá a dar créditos en vista de la oferta de financiación que está abierta en el mercado en los actuales momentos es decir el crédito directo del constructor es un fenómeno que no durará por mucho tiempo a futuro se evidenciarán negociaciones para la venta de cartera de los constructores a la banca.

3.2 CLASES DE FINANCIAMIENTO

Una empresa es un conjunto de personas que forman un capital, que persiguen un objetivo determinado donde una de las necesidades fundamentales es la obtención de recursos.

En este punto entran dos factores muy importantes, en el financiamiento empresarial, la política fiscal que le da al gobierno el poder de grabar y gastar, y la política monetaria que consiste en regular la moneda y el sistema financiero, para determinar el nivel de tipos de interés y las condiciones crediticias.

De acuerdo a como se encuentren manejadas estos dos instrumentos centrales de la política macroeconómica, las empresas buscaran el financiamiento que más les conviene.

Existen dos tipos principales de financiamiento, por medio de fuentes internas o fuentes externas (a corto o largo plazo).

3.2.1 FINANCIAMIENTO INTERNO

Los fondos internos comunes con los que cuenta una empresa son:

- Utilidades retenidas, que son aquellas que no se reparten a los socios.
- Depreciación, que es la cifra que se carga contablemente como gasto, por el uso de los equipos, pero realmente no existe ningún desembolso.
- Venta de activos fijos o de cartera y disminución de inventarios
- Aporte de accionistas

3.2.2 FINANCIAMIENTO EXTERNO

Se puede citar principalmente a la emisión de acciones comunes o preferentes, créditos a corto o largo plazo, demora en pagos de factura, leasing, factoring.

3.2.3 FUENTES DE CORTO PLAZO

El financiamiento a corto plazo es aquel que vence al cabo de un año o menos, en la siguiente tabla se podrá visualizar los más importante tipos de financiamiento de esta rama.

Cuadro 21

Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo		
Tipos de Financiamiento	Fuente	Características
I. Fuentes Espontáneas		
Cuentas por pagar	Proveedores de mercancías	créditos en cuantía abierta, hasta 120 días , principal fuente a corto plazo
Pasivos acumulados	Empleados y Gobierno	Se originan en el pago o discencion de los sueldos e impuestos, una vez que los servicios fueron prestados.
II. Fuentes Bancarias sin garantía		
Documentos de Créditos	Banco Comercial	Préstamo de pago, único para cubrir requerimientos de fondos, durante períodos cortos.
Líneas de Crédito	Banco Comercial	Limite preestablecido de disponibilidad de fondos, que se concede para cumplir con necesidades estacionales
III. Papel Comercial	Bancos, Compañías aseguradoras y fondos de precisión	Documento a Corto plazo sin garantía emitido por empresas solventes. Puede venderse directamente o a través de casas de valores
IV. Fuente con Garantía		
Pignoración	Bancos Comerciales	Ciertas cuentas por cobrar después de ser seleccionadas, se utilizan como garantía. El prestatario debe enviar al prestamista los cobros de las cuentas pignoradas
Factorización	Factores y Bancos Comerciales	Las cuentas seleccionadas se venden sin recurso y con descuento. El factor concederá préstamos sobre cuentas sin cobrar que aún no vencen, además pagará interés sobre cualquier excedente.

Fuente: Lawrence Gitman, Administración Financiera Básica.

Elaboración: La autora

3.2.4 FUENTES DE LARGO PLAZO

El financiamiento de largo plazo es aquel que tiene un vencimiento inicial mayor a un año, o que no tiene un plazo determinado como las acciones. Se realizará una

breve explicación de las principales fuentes de financiamiento a largo plazo con la que muestra el mercado.

- **Acciones y Preferentes:** Estas acciones son como ya se menciono anteriormente, fuentes externas de capitales; ambas tienen exigencias sobre el ingreso y los activos antes que los requerimientos de los acreedores, no tienen fecha de vencimiento.

Las acciones preferentes gozan de prioridad sobre los accionistas comunes, con respecto a la distribución del ingreso y los activos, antes que los requerimientos de los acreedores, no tienen fecha de vencimiento.

Las acciones preferentes gozan de prioridad sobre los accionistas comunes, con respecto a la distribución del ingreso y de los activos.

Son parecidos a la deuda, ya que suelen tener un dividendo fijo. Pero a cambio de esta prioridad no se les concede derecho a voto.

Las razones básicas del uso de financiamiento de acciones preferentes, son su capacidad para incrementar el grado de apalancamiento financiero de la empresa, la flexibilidad de la obligación y su utilidad en las fusiones.

- **Crédito de Largo Plazo:** Se trata de préstamos concedidos por instituciones financieras a las empresas; su vencimiento es mayor a un año y su costo viene dado por la tasa de interés a la que se contrata el crédito.

3.3 EXPECTATIVAS DE LOS INDIVIDUOS DE NIVEL SOCIOECONÓMICO MEDIO BAJO AL ACCESO A FINANCIAMIENTO

Posterior a la a adopción de la dolarización en el Ecuador las expectativas adaptativas de los individuos ha mejorado en el sentido de que se observa una mayor estabilidad en el ámbito económico, tales como son la variabilidad de la tasa de interés, la inflación, entre otros, tal como lo esperaba la autoridad económica.

Otro aspecto fundamental para el acceso a financiamiento para el nivel socioeconómico medio bajo, es que aproximadamente el 50% de los emigrantes residentes en España, pertenecen a este estrato socioeconómico.

Por lo que al enviar divisas a sus familiares, y mantener un ingreso superior al que podían acceder en Ecuador les ha permitido acceder a ser sujetos de crédito ante las instituciones financieras.

A tal punto que muchas de estas tan solo piden como requisito para financiamiento de vivienda los papeles de los giros mensuales, quincenales o semanales que estos reciben.

Estos dos factores, el esquema de dolarización y las remesas de los emigrantes, han hecho que un gran porcentaje de este estrato de población obtenga su vivienda, pero los costos sociales que estos deben afrontar son altos, por lo que tendrían que preguntarse si este sacrificio vale la pena.

3.4 ESTUDIO DE LOS DIFERENTES MECANISMOS

3.4.1 FIDUCIA

3.4.1.1 Definición

Se define al fideicomiso mercantil como el acto por el cual una persona natural o jurídica, denominada fideicomitente, fiduciante o constituyente, transfiere determinados bienes que configuran un patrimonio especial, destino de los patrimonios propuestos por las partes que intervienen en el contrato a otra denominada fiduciario, para el cumplimiento de un fin determinado a favor de el mismo o de una tercera persona llamada fideicomisario o beneficiario.

Esta constitución jurídica aparece en la legislación del Ecuador en el Art. 109 de la ley de Mercado de Valores. La definición dice:

“Por el contrato de fideicomiso Mercantil una o más personas llamadas constituyentes o fideicomitentes, transfieren de manera temporal o irrevocable la propiedad de bienes muebles o inmuebles, corporales o incorporales, que existen o se espera que existan a un patrimonio autónomo....., cumpla con las finalidades específicas instituidas por el contrato de constitución, bien a favor del propio constituyente o de un tercero llamado beneficiario”.

3.4.1.2 Antecedentes históricos

El fideicomiso fue una figura muy conocida y desarrollada en el derecho romano con dos claras manifestaciones: el *fideicumisum* y el *pactum fiduciae*.

La primera nació como.... “El acto de ultima voluntad en virtud del cual una persona transfería por motivo de muerte, los bienes a un tercero, a un beneficiario

con carga para este beneficiario de explotar los bienes en interés de otra persona e inclusive si fuera posible, de transferírseles más adelante”.²⁴

Es decir que a través de la fiducia era posible transferir los bienes a un tercero ajeno a los vínculos de sangre.

La segunda suponía un pacto de voluntades dentro de esto nació el *pactum fiduciae cum creditote*, una figura del fideicomiso que se utilizó como antecedente de las modernas formas de garantía en fe de su acreedor, transfería en propiedad bienes, de manera que cuando la obligación principal fuese cumplida ese acreedor titular de los mismos se los restituyera oportunamente.

No fue simple coincidencia que los romanos denominaran a este contrato con la misma palabra que en su idioma significaba confianza, sino que escogieron tal palabra cuidadosamente pues era indiscutiblemente la que mejor expresaba su naturaleza y el carácter íntimo de esta figura jurídica ya desde entonces la fiducia implicaba una confianza absoluta en la buena fe del fiduciario, confianza que era determinante en la celebración del contrato que ha continuado siéndolo a través de su evolución histórica.

3.4.1.3 Marco legal

La naturaleza jurídica del contrato de fideicomiso mercantil como acto jurídico debe ser

- 1) Solemne como lo marca el numeral 1 Art. 41 del reglamento de la ley de mercado de valores, y el código civil en el Art. 769.
- 2) Bilateral, es decir, de obligaciones recíprocas
- 3) Oneroso, se supone cargas recíprocas para las partes
- 4) Conmutativo, en el contrato existen equivalencias de las prestaciones a cumplirse tanto para el fideicomitente como para el fiduciario.

²⁴ Sergio Rodríguez A., Nociones de Fiducia, Asociación de Fiduciarios de Colombia. Colombia 1993, pg: 8

- 5) Típico, por que existen normas que rigen su constitución, efectos y determinan obligaciones.
- 6) *Intuitu personae*, característica en íntima relación con la esencia propia de la confianza que inspira el acto fiduciario.

3.4.1.4 Estructura de la fiducia

Existen cuatro elementos sobre los cuales se basa la estructura del fideicomiso mercantil en el Ecuador.

- En primer lugar, un elemento real y patrimonial en virtud del cual hay una transferencia de propiedad que constituye al fiduciario en dueño frente a terceros, pleno y sin limitaciones, en virtud de esta transferencia esos bienes salen jurídicamente del patrimonio del fiduciante quien queda en cambio con los derechos pactados a su favor en el acto constitutivo, sin embargo a pesar de que la titularidad de los bienes fideicomitados queda radicada en cabeza del fiduciario, estos no ingresan a su patrimonio propio.
- En segundo lugar, un elemento personal u obligacional, en virtud del cual las facultades inherentes al elemento real al derecho de dominio se ven subordinados a los términos concretos que establecen las obligaciones impuestas por el constituyente y en demanda se aplica el encargo de confianza, que explica la transferencia de los bienes.

Es decir que en virtud del derecho fiduciario alguien se hace dueño, pero no para sí si no para servir en bien a los intereses de un tercero con la capacidad de llevar a cabo la gestión encomendada, teniendo en cuanto al carácter profesional la capacidad y el conocimiento del agente, siendo este el elemento esencial del concepto de negocio fiduciario.

- El tercer elemento es el elemento teleológico o finalista que implica que tanto la transferencia de bienes como del encargo de confianza

encuentran sentido en la medida en que constituyen vehículos para habilitar al fiduciario en función de su verdadera misión la de procurar por medio de su gestión profesional el logro de la finalidad determinada por el fideicomitente.

- Finalmente el cuarto elemento para cerrar la estructura técnica del negocio es el profesionalismo, por medio de la cual se motivará a una persona que realice el contrato de fiducia.

3.4.1.5 Elementos que intervienen en la fiducia

a) Elementos Objetivos

Bienes del Fideicomiso: El fideicomiso puede ser universal si el objeto es una herencia o parte de ella, y singular si su objetivo viene dado por uno o más cuerpos dados.

Solemidades: El fideicomiso puede constituirse entre vivos, por medio de un instrumento público y con inscripción en el registro público.

b) Elementos Subjetivos

Fideicomitente, fiduciante o constituyente: Persona quién entrega sus bienes existentes a otra persona para celebrar el contrato de fiducia en virtud de confianza hacia dicho individuo.

Fiduciario: Para ser fiduciario debe cumplir algunas características:

- 1) Solo puede ser fiduciario las administradoras de fondos y fideicomisos bajo el control de la superintendencia de bancos.
- 2) Profesionalismo: Se sustenta su objetividad en la experiencia alcanzada en el desarrollo de la misma.

Derechos del fiduciario son:

- Que los bienes le sean transferidos sujetos a limitaciones del vínculo fiduciario.
- Puede gravar la propiedad fiduciaria con la debida autorización judicial.
- Libre administración de los bienes fideicomitidos.
- Percibir la remuneración pactada.

Beneficiario o Fideicomisario: La persona beneficiada al celebrar la figura de fiducia inmobiliaria.

Patrimonio Autónomo: Conjunto de bienes muebles o inmuebles corporales o incorporales que el constituyente transfiere al fiduciario para cumplir con el objeto del contrato²⁵

La conformación de este patrimonio origina las siguientes consecuencias:

- a) Dichos bienes salen de patrimonio del fideicomitente y por consiguiente ya no forman parte de el.
- b) Dichos bienes tampoco forman parte del patrimonio fiduciario
- c) El fiduciario solo puede disponer de los bienes o de sus frutos para alcanzar la finalidad determinada por el fideicomitente.
- d) Los bienes fideicomitidos no podrán ser perseguidos por los acreedores del fideicomitente a menos que esas deudas sean anteriores a la celebración del contrato de fiducia.

3.4.1.6 Fiducia inmobiliaria

La fiducia inmobiliaria mantiene ventajas frente a los otros medios de financiamiento para bienes inmuebles como son:

- le administra profesionalmente sus bienes.

²⁵ César Zambrano y Jorge Torrado, Semanario sobre fiducia y titularización, Quito 1995. Pg. 5

- Se realiza un control efectivo de recaudos.
- Se garantiza agilidad en los pagos.
- Descongestión administrativa.
- Seguridad para sus acreedores.
- Confidencialidad en el manejo de la información.
- Constitución de patrimonios autónomos o encargos fiduciarios.

Informes

- Rendición periódica de cuentas del negocio.
- Contabilidad del negocio.
- Informes adicionales de acuerdo con requerimientos del cliente

3.4.1.6.1 Fiducia inmobiliaria para vivienda

Es aquel negocio fiduciario en virtud del cual se transfiere un bien inmueble a la **Fiduciaria** para que administre y desarrolle un proyecto inmobiliario de acuerdo con las instrucciones señaladas en el contrato y transfiera las unidades construidas a quienes resulten beneficiarios del contrato.

Los negocios de administración inmobiliaria pueden tener un rango muy amplio en el que interviene la fiduciaria. (Preventas - Fiducia Inmobiliaria Completa).

3.4.1.7 Principales productos fiduciarios

El contrato de fiducia permite satisfacer las más diversas necesidades, pues se adapta como un traje a la medida para lograr los objetivos económicos propuestos por las partes; por consiguiente no se ha procedido a señalar de manera taxativa las clases de fiducia, sino que han venido surgiendo como respuesta a diferentes necesidades.

a) Fideicomisos de Inversión

Por medio de esta figura el fideicomitente entrega una determinada suma de dinero al fiduciario ya sea este pago en partes o una sola paga, para que este las invierta en beneficio del propio fideicomitente o de un tercero.

En este caso no se conformará un patrimonio autónomo especial como ocurría si se celebrara un contrato de fiducia mercantil.

a.1) Fideicomisos de Inversión individual

Se trata de un fideicomitente o de un grupo de personas que conforman jurídicamente una sola parte del contrato, que se entregan los recursos a la sociedad fiduciaria para que las administre en forma individual es decir separadamente de otros recursos que haya recibido el fiduciario de terceros.

a.2) Fideicomisos de Inversión colectiva

Se caracteriza por que tienen múltiples fideicomitentes y los recursos entregados por los mismos son administrados de manera conjunta y colectiva va de acuerdo a la constitución de un fondo donde existen dos clases:

a.2.1) Fondos administrados

Este mecanismo se trata fundamentalmente de juntar los recursos de múltiples ahorradores con los cuales se constituye el fondo con un patrimonio variable y se le da a esos recursos una administración o inversión colectiva son recursos que se invierten en valores de alta liquidez y de bajo riesgo.

Los aportes de los ahorradores solo podrán efectuarse en efectivo y se representan en derechos de igual valor nominal y este valor sería directamente en proporción de la modificación del valor del portafolio el cual está en función de los rendimientos generados por las inversiones, deducidos los gastos a cargo del fondo.

El ahorrador puede retirarse libremente del fondo en el cual aporta un monto de acuerdo con los reglamentos internos de la administradora de fondos, estos fondos están regulados por medio de la resolución No. CNV-94-004 expedida por el Consejo Nacional de Valores.

Según esta resolución los fondos administrados serán de dos clases: fondos de renta fija y fondos de renta variable.

a.3) Fondos internacionales.

Son aquellos fondos administrados que se constituyen en el Ecuador pero con fondos de origen extranjero para invertir en el mercado ecuatoriano o internacional.

Estos fondos se someterán a las reglas ya mencionadas en los fondos de inversión; y además deberán cumplir con todos los requisitos que deben cumplir los fondos de inversión extranjera en el país, las modalidades bajo las cuales se puede constituir este tipo de fondos en el Ecuador, son por medio de fondos ecuatorianos que se constituyen fundamentalmente de capital propio o extranjero.

3.4.2 CRÉDITO HIPOTECARIO

3.4.2.1 Definición

“Hipoteca es un derecho de prenda, constituido sobre inmuebles que no dejan por eso de permanecer en poder del deudor”. Art. 2333 Código Civil.

La hipoteca es un derecho real constituido sobre inmuebles, que permanecen en poder del propietario que la constituye, y que otorga al acreedor principalmente el derecho de persecución del bien y de la preferencia en el cobro del crédito cuando se remata el bien.

3.4.2.2 Antecedentes Históricos

El préstamo hipotecario tiene su origen en roma cuando los comerciantes prestaban dinero a cambio de un bien en aquella época todavía no se desarrollaba el crédito hipotecario, este, tuvo lugar décadas más tarde cuando evoluciona el crédito prendario.

Existían entonces ocasiones en las que la cantidad adeudada era más grande de lo que el deudor podía pagar, entonces se estableció la posesión de los bienes del individuo como pago hasta que este pueda solventar la deuda.

Pero ocurrían casos en las que el deudor moría y la deuda no era cobrada, o en su defecto esta sucedía de generación en generación.

Es así que se establece el crédito con hipoteca desde un inicio cuando el valor de la negociación es similar al del bien a ser hipotecado y se estipula un plazo determinado para la paga por parte del deudor hacia el acreedor, y para constancia del mismo se designa esta obligación mediante escritura publica.

3.4.2.3 Marco Legal

La hipoteca es un principio de enajenación, si la acepción amplia de enajenación comprende la transferencia de dominio y la constitución de derechos reales la hipoteca es un principio de enajenación, pues la hipoteca da al acreedor el derecho de rematar el bien si el deudor no cumple con la obligación; así como el derecho de perseguir el inmueble hipotecado, sea quien fuere el que lo posea y a cualquier título que lo haya adquirido. Art. 2354 C.Civil.

Por este hecho de que la hipoteca es un principio de enajenación el Art.2340 del C.Civil dispone que: “No podrá constituir hipoteca sobre sus bienes, sino la persona que sea capaz de enajenarlos y con los requisitos necesarios para la enajenación.”

Por ello tampoco pueden hipotecarse los bienes embargados.

3.4.2.4 Estructura del Crédito Hipotecario

Para la existencia de hipoteca, su estructura obliga a cumplir algunas solemnidades:

- Debe otorgarse por escritura pública.
- La hipoteca deberá ser inscrita en el registro de la propiedad correspondiente.

Esta inscripción tiene dos efectos:

- a) constituye la tradición del derecho real de la hipoteca.
- b) constituye solemnidad del contrato de hipoteca, por que sin la inscripción “no tendría valor alguno, ni se contará su fecha sino, desde la inscripción”. Arts. 2.335; 2.336; 2.338 C.Civil.

Además debe individualizarse el bien hipotecado. También podemos estipular el carácter y los derechos de esta figura.

La hipoteca se constituye sobre “inmuebles, fincas o bienes raíces, son las cosas que no pueden transportarse de un lugar a otro, como las tierras y minas y las que adhieren permanentemente a ellas como los edificios y los árboles.”Art. 205 C.Civil

También debe garantizarse la permanencia del bien es decir el inmueble constituido en hipoteca, permanece en poder del deudor-propietario o del garante propietario que la constituye.

La hipoteca es de carácter accesorio, ya que accede al cumplimiento de una obligación principal. La hipoteca otorga al acreedor el derecho de perseguir la finca hipotecada sea quien fuere que la posea y a cualquier título que la haya adquirido. Art. 2354 C.Civil

3.4.2.5 Elementos que intervienen en el crédito

Los elementos que intervienen en el contrato de hipoteca son:

- a) **Deudor - propietario:** Persona natural o jurídica que posee un bien inmueble por el cual acepta un valor en numerario, y se obliga a pagar en un tiempo determinado, por el mismo luego de una fijación de fechas y cantidades entre las partes involucradas.
- b) **Garante- propietario:** Persona natural o jurídica que presta un valor en numerario al propietario de un bien inmueble, pero como garantía de pago hipoteca el bien hasta el cumplimiento de la obligación adquirida por la otra parte.
- c) **El bien inmueble:** inmuebles, fincas, o bienes raíces que son las cosas que no pueden transportarse de un lugar a otro. Es decir bienes raíces que se posean en propiedad, bienes raíces que se posean en usufructo, sobre naves, sobre minas y canteras.

También existen dos elementos fundamentales para la celebración de un contrato de hipoteca, que son de fondo y de forma.

a) De fondo: Son los requisitos generales de todo contrato: capacidad legal, consentimiento, objeto lícito, causa lícita.

b) De forma: La hipoteca deberá otorgarse por escritura pública, o constituirse por mandato de la ley en los casos por ella establecidos. Art. 2335 C.Civil. El contrato de hipoteca deberá inscribirse en el registro de la propiedad.²⁶

3.4.3 CRÉDITO QUIROGRAFARIO

3.4.3.1 Definición

Existen varias maneras de clasificar a los créditos, una de ellos es según el utilizado por las instituciones financieras según el tipo de producto, así a los créditos se les puede catalogar de la siguiente manera²⁷:

Créditos sobre firmas: Son préstamos quirografarios de corto plazo cuya garantía puede recaer en personas naturales o jurídicas en esta clasificación se encuentran incluidas los créditos de consumo.

3.4.3.2 Antecedentes históricos

La palabra crédito se deriva del latín “credere”²⁸ que quiere decir creer o fiarse por lo que crédito significa credulidad es así que el cliente hace la promesa de pagar y el acreedor cree en ella. Bajo este contexto, el crédito es el proceso mediante el cual se transfieren recursos disponibles del sujeto superhabitario

²⁶ Curso de legislación mercantil, Dr. Carlos M. Ramírez R. Tercera edición Industrial GraficAmazonas Cia. Ltda. Loja-Ecuador. Febrero 2003 Págs. 307-315

²⁷ Ecuador, Instituto de prácticas bancarias y financieras. Ec. Fabián Flores. Programa de especialización financiera, operaciones bancarias M/N, Modulo II. Septiembre 1997 Pág. 25

²⁸ Ecuador, Instituto de prácticas bancarias y financieras. Ec. Guillermo Alcocer. Administración y evaluación del riesgo crediticio. Parte I. Mayo 1994 Pág. 1

llamado prestamista, útiles para financiar necesidades del sujetos deficitarios, conocidos como prestatarios.

3.4.3.3 Marco Legal

El contrato de mutuo puede celebrarse por escritura pública o por documento privado. Si se celebra por documento privado, para que tenga la calidad de título ejecutivo, debe hacerse reconocimiento judicial de las firmas y rúbricas de las partes puestas en el contrato.²⁹

“El préstamo mercantil devenga intereses, salvo convención en contrario”. Art. 557 C. de Comercio. Es decir, la regla general es que los préstamos mercantiles devengan intereses; para que no devenguen intereses debe haber una convención en este sentido. En cambio el Art. 2135 del C. Civil, referente al mutuo, establece que:

“Se puede estipular intereses en dinero o cosas fungibles”; es decir que para que el préstamo que se rige por el C.Civil devengue intereses debe haberse estipulado.

“Si se estipulan en general intereses, sin determinar la cuota, se entenderán lo intereses legales”. Art. 2137 C.Civil.

3.4.3.4 Estructura del Crédito Quirografario

La estructura del Crédito quirografario es la de un préstamo de dinero, en estos estipulados por una cantidad determinada de dinero, genéricamente, cumple el deudor la obligación de devolver la cantidad igual numérica, con arreglo al valor nominal que tenga la moneda cuando se haga la devolución Art. 556 del Código de Comercio.

²⁹ Curso de legislación mercantil. Dr. Carlos M. Ramírez R. Industrial GraficAmazonas Cia. Ltda. Loja-Ecuador Febrero del 2003. Pág. 343

Este posee algunas características:

- a) El mutuo es un contrato real. “No se perfecciona el contrato de mutuo sino por la tradición, y la tradición transfiere el dominio”. Art. 2.127 Código Civil.
- b) Es limitado. El crédito no esta a disposición de todos es necesario una clasificación precisa del sujeto de crédito para que pueda acceder a tal operación de acuerdo a su resultado se fijan limites de monto y de plazo de la operación³⁰.
- c) Es personal. El dinero es impersonal e inalterable por contraste el crédito es personal y cambia según la experiencia crediticia del prestamista. Así el crédito se contrae si el sujeto de crédito resulta ser el acreedor de varias obligaciones o si posee un mal record de pago.
- d) Es intangible. Pues por definición resulta de una persona confiable a que el prestamista le confía parte de su riqueza sin recibir algo tangible a cambio.
- e) Esta basado en la confianza.

3.4.3.5 Elementos que intervienen en el crédito

El sujeto de esta clase de préstamos, ha sido para la banca tradicional, toda persona natural o jurídica, cliente del banco específicamente cuentacorrentista, mientras que para la banca moderna solamente personas naturales que trabajen en relación de dependencia.

El plazo de tales operaciones es pactada con el cliente en el momento de desembolsarse la operación precisa la firma del pagare.

³⁰ Carlos Gilberto Villegas, “El crédito bancario”, Actividad practica bancaria. Tomo II. Buenos aires, Ediciones Dipalma, 1998. Pág. 3

La forma de pago del capital es pactada previamente a la firma del documento, los intereses pueden ser cancelados, al vencimiento, mensual, trimestral, o semestralmente, mientras que los impuestos deberán ser cancelados en su totalidad de manera anticipada, convirtiéndose en una promesa de pago a futuro.

3.4.4 CRÉDITO PRENDARIO

2.4.4.1 Definición

Por el contrato de prenda se entrega o se pone a disposición del acreedor una cosa mueble, para la seguridad de su crédito.

La cosa entregada se llama prenda, la prenda es una garantía real. Esta clase de prenda esta regulada por la Sección I del Título XV del Código de comercio Arts. 569 al 575.

La prenda permanecerá en poder del acreedor, sin embargo en el contrato se puede nombrar a un depositario, que puede ser el mismo propietario del mueble o un tercero.

3.4.4.2 Antecedentes históricos

Tiene su origen en roma bajo un medio de producción esclavista, pero este tipo de crédito adquiere sus primeras connotaciones legales en el capitalismo. Donde era una forma de movimiento de capital de préstamo.

El crédito bajo el capitalismo existe de distintas formas: comercial, bancario, de consumo, estatal, e internacional. Dentro de las cuales las más importantes son la comercial y la bancaria.

La necesidad de crédito comercial se halla condicionada por el hecho de que en las diferentes ramas en la economía, no coinciden el tiempo de producción y el tiempo de circulación del capital.

Es así que los productores se veían obligados a realizar préstamos para poder solventar sus necesidades.

Hoy en día estos préstamos no son utilizados para producción agrícola, ganadera, o artesanal como lo era en décadas anteriores, sino para satisfacer necesidades, de vivienda, bienes de capital, entre otros.

3.4.4.3 Marco legal

El contrato de prenda comercial ordinaria debe celebrarse por escrito; puede celebrarse simplemente por documento privado.

El contrato que se extenderá en dos ejemplares, contendrá: las condiciones del préstamo, la cantidad prestada, el interés, el plazo y la designación de la especie dada en prenda.

El acreedor conservará el original del contrato y al deudor se le entregará el duplicado que se denomina “resguardo”. Ambos títulos serán negociables antes de su vencimiento, sin más formalidades que el endoso respectivo. Los endosantes quedan siempre responsables del cumplimiento de las obligaciones directamente.

“En caso de pérdida, extravío o destrucción de cualquiera de los dos documentos, se extenderán duplicados, llenando las mismas formalidades que para el otorgamiento de cualquier otro título de crédito”. Art. 573 C. de Comercio

Es nula toda cláusula que autorice al acreedor para apropiarse la prenda, o para disponer de ella en otra forma que la que prescribe la ley y que se indica más adelante.

En el caso de efectos o títulos a la orden, la prenda puede constituirse mediante un endoso regular con las palabras “valor en garantía” u otras equivalentes.

Respecto de acciones, obligaciones u otros títulos nominativos, la prenda puede constituirse por traspaso hecho en los registros de la compañía (Libro de acciones y accionistas), por causa de garantía.

La prenda de los títulos al portador se constituye por la simple entrega del título.

Cancelación y abonos.- “La cancelación y los abonos en un documento de prenda pretoria deberán hacerse en ambos ejemplares (en el original y en el resguardo), de suerte que no valdrá la anotación del uno sin la correspondiente anotación en el otro”. Art. 573 C.de Comercio.

3.4.4.4 Estructura del Crédito Prendario

Contrato de mutuo acuerdo entre las partes contratantes por el cual una persona natural o jurídica (deudor) pone en manos de la otra parte la prenda (acreedor), esta es un bien mueble, como garantía de pago de una cantidad en numerario, a ser pagada a futuro, a más de un interés establecido por las partes en un tiempo determinado.

La prenda permanecerá en poder del acreedor, sin embargo se puede nombrar a un depositario, en el contrato.

Se podrá realizar el remate del mueble, cuando se haya cumplido el tiempo o plazo establecido por las partes y si la parte deudora, no ha cumplido con los pagos establecidos en las fechas fijadas.

“Vencido el plazo del crédito prendario, el acreedor tiene derecho a ejercer la acción de cobro, mediante el procedimiento que lo estipula el Art. 573 C. de Comercio.

- El acreedor planteará demanda ante un juez de lo civil. Pidiendo la venta en subasta pública de la prenda.
- Se practicará el avalúo de la prenda.
- Se publicará un aviso de la subasta.
- Pasados los tres días el juez venderá la prenda.
- Vendida la prenda se declarará cancelado el resguardo que existiere en manos del deudor.
- No se admitirá oposición alguna para la venta de la prenda, vencido el plazo.
- Sin embargo, en cualquier estado del proceso, se podrá suspenderlo, si se consigna ante el juez el valor de la deuda, sus gastos e intereses.

3.4.4.5 Elementos que intervienen en el crédito

Deudor.- Persona natural o jurídica que solicita el préstamo, para solventar una necesidad, a otra persona natural o jurídica, misma que entregará la cantidad en numerario.

Acreedor.- Persona natural o jurídica que presta una cantidad determinada en numeraria, misma que la convertirá en un pago a futuro, por parte del deudor, esta será la cantidad prestada, más los intereses establecidos por las partes.

La prenda.- Bien muebles que se pone en consideración del acreedor prendario, para ser evaluada, para ponerla como garantía del pago futuro por el préstamo realizado al deudor.

Fecha de vencimiento.- Esta fecha es fijada por las partes y debe ser respetada tanto por el acreedor prendario, como por el deudor, el incumplimiento de este tendrá consecuencias legales, para el que la incumpla.

3.4.5 PRÉSTAMOS EN COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

Antecedentes

El fracaso de la banca pública de fomento agropecuario y el agotamiento de los programas estatales de crédito para los sectores rurales han inspirado la elaboración de propuestas orientadas a la creación de un sistema financiero alternativo para los sectores campesinos no atendidos por la banca comercial privada por ser considerados “sujetos de alto riesgo y atención costosa”.

Como respuesta a esa situación, en 1999 se conforma en Ecuador la Red Financiera Rural integrada por 27 instituciones entre ONGs, organismos de cooperación técnica, instituciones financieras de carácter solidario y entidades de la Iglesia Católica y del Estado.

Su finalidad es combatir la pobreza y la iniquidad social apoyando financieramente las actividades económicas de microempresas generadoras de fuentes de trabajo.

Las cooperativas de ahorro y crédito se convierten entonces en interlocutoras crediticias privilegiadas de dicha Red y de otras instituciones privadas que auspician proyectos de desarrollo local, para canalizar recursos hacia las organizaciones microempresariales del agro ecuatoriano.

La estrategia instrumentada consiste en fortalecer al sector cooperativo financiero rural mejorando sus débiles estructuras operativas y adecuándolas a las reales necesidades de los sectores sociales atendidos.

Generalidades

Las cooperativas de ahorro y crédito constituyen actualmente el principal, sino único, oferente formal de recursos en el ámbito rural; sin embargo, su capacidad es todavía limitada y su alcance – por lo general- geográficamente localizado. En

efecto, otras instituciones crediticias (la banca privada y las financieras) se han especializado en actividades no productivas (sector terciario de la economía), limitadas a las áreas urbanas y concentradas a nivel personal y regional, mediante operaciones de corto plazo³¹.

El papel más importante que las cooperativas de ahorro y crédito desempeñan en la promoción de un desarrollo local - endógeno se fundamenta en tres aspectos:

a) movilización y aprovechamiento del ahorro generado *in situ* evitando los trasvases de recursos hacia otras áreas.

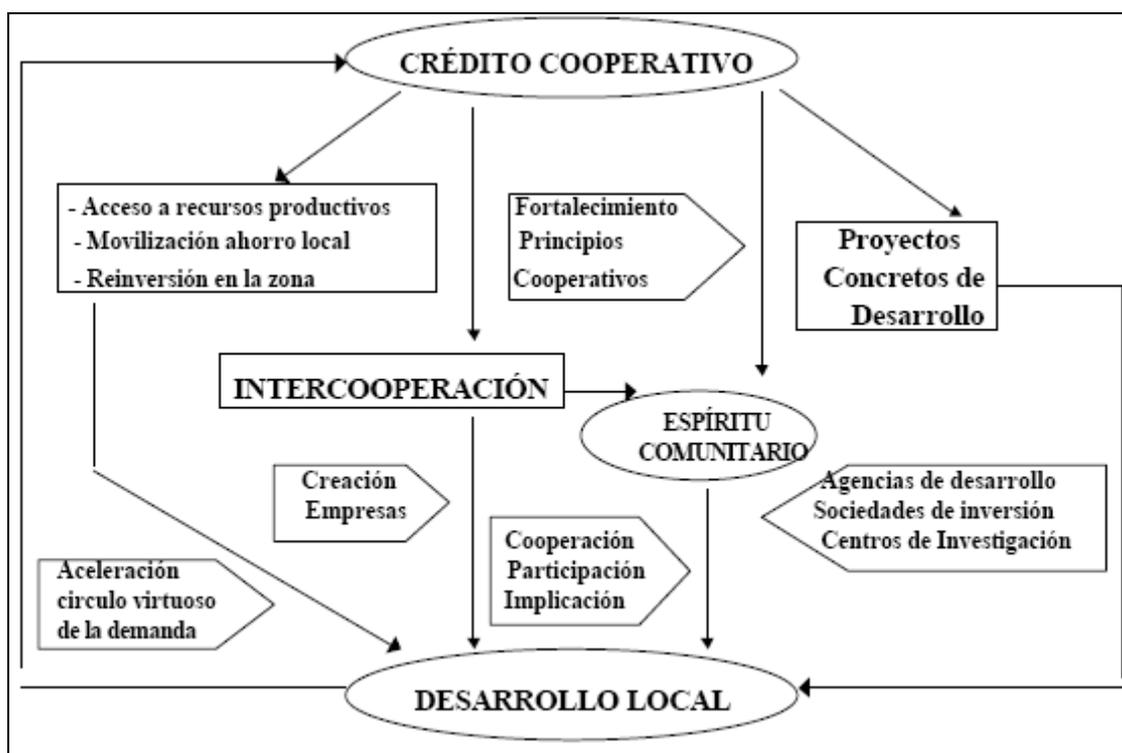
b) contribución al fomento de otras organizaciones cooperativas y a la creación de redes (principio de intercooperación)

c) mejor utilización de los recursos locales mediante la puesta en marcha, en forma directa, de proyectos productivos. Dichos aportes se sintetizan en el siguiente esquema³²:

³¹ Lara Ernesto, "Mercados financieros rurales, verificaciones de campo", publicado en: Mercados financieros rurales, memoria del seminario taller, Consorcio de Agencias de Servicios Populares – COASER, Quito, 1995, Pág. 43-50.

³² Carrasco M. Inmaculada, "Cooperativas de crédito, desarrollo y creación de empleo", en: CIRIEC – España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Secciones de crédito y crédito cooperativo, n.32, agosto 1999, p.195.

Esquema 1



Fuente y elaboración: Ciriec- España revista de economía pública y social

Este esquema de canalización de recursos ha logrado que el porcentaje de financiamiento a través de Cooperativas de ahorro y crédito cada día aumente más.

Ya sea por la tasa de interés cobrada (1.3% mensual promedio); o por los requisitos que estas exigen a sus clientes para ser considerado candidato a la aprobación de un préstamo quirografario.

Para el crédito hipotecario el tratamiento tiene unas variantes, pero este es poco utilizado por el sector socioeconómico sujeto de estudio.

Ya que para este estrato, no es común poseer bienes inmuebles, y si los adquieren es a base de endeudamiento en un 70% y el resto por herencia, trabajo de toda una vida, entre otras.

3.4.6 FINANCIAMIENTO PROPIO

Origen del financiamiento previsto

Cuadro 21

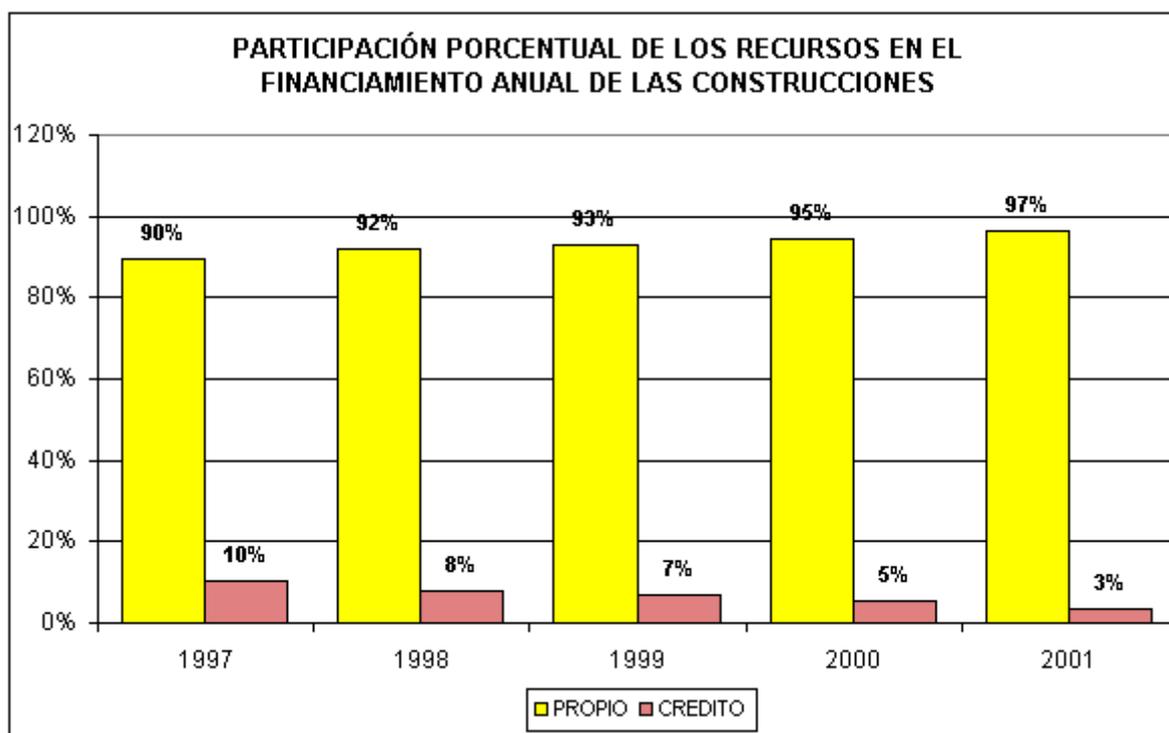
EVOLUCIÓN DEL FINANCIAMIENTO			
ANOS	PROPIO	CRÉDITO	TOTAL
1997	287054879	32868231	319923110
1998	317971345	27536081,3	345507426
1999	97145473,4	7335788,3	104481262
2000	54773155,2	3102421,6	57875576,8
2001	64488349,5	2267163	66755512,5

Fuente y elaboración: INEC

RECURSOS PROPIOS son los recursos particulares de personas naturales o jurídicas. CREDITO, son los recursos provenientes del algún tipo de financiamiento.

NOTA: Los valores del financiamiento están expresados en dólares, los datos de 1997, 1998, 1999, se han convertido a dólares de la época. Luego estos valores se han deflactado con el IPCU de enero de 1997

Gráfico7



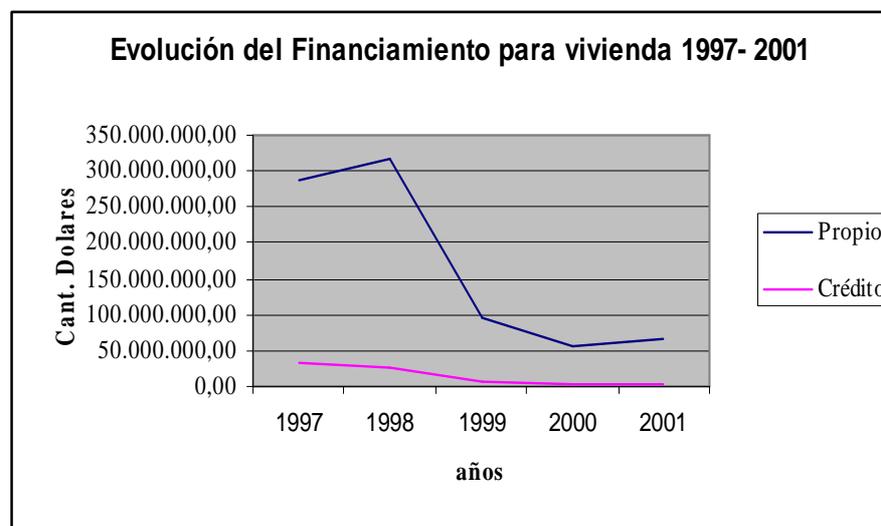
Fuente y elaboración: INEC

Cabe destacar dos acontecimientos fundamentales en este esquema.

El primero es que para el sector socioeconómico medio-bajo no era posible este tipo de fenómeno es decir si apenas una familia de cinco miembros de este estrato se mantiene con menos de 150 dólares al mes, teniendo que solventar necesidades aún más prioritarias como alimentación, salud, vestimenta, antes que vivienda.

Esta gráfica, nos indica entonces el porcentaje de financiamiento para estratos de nivel socioeconómico medio alto y alto que son lo que en estos años podían solventar gastos como lo es la consecución de una vivienda propia.

Gráfico 8



Fuente: INEC

Elaboración: La autora

3.4.7 FINANCIAMIENTO CON EL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL (IESS)

El IESS brindaba desde el año 1981 créditos hipotecarios y planes habitacionales, con los cuales aportaba al sector de la construcción en el país, los cuales mantenían una forma de pago que se la calculaba, en base a la capacidad de pago de del deudor del 35% de su sueldo o salario, en ese tiempo en sucres.

Conocido el dividendo y el plazo del crédito, se calculaba la cuantía, con modalidades de pago de interés simple anual con pago solo de intereses, o con abonos de capital e intereses en el mismo dividendo.

En los dos casos en dividendo era constante y los tipos de interés se calculaban de la siguiente manera según el préstamo

- Por los primeros 90.000 sucres el 7%
- por los siguientes 30.000 sucres el 9%
- por los siguientes 50.000 sucres el 10%
- por los siguientes 100.000 sucres el 11%

- por los últimos 100.000 sucres, el 12 %
- El préstamo solidario no podía exceder de S/. 400.000

A más de esto, se cobraba una prima por el Seguro de Desgrávame Hipotecario, que cubría riesgos de muerte o invalidez definitiva del asegurado.

El plazo era de 10 a 30 años. En ese entonces, las tasas de interés legal vigente en el mercado financiero eran del 8,5%.

Luego, con otras modificaciones a la Reglamentación del crédito hipotecario, se fueron incrementando las cuantías del préstamo inicial a 850.000.00 sucres individual y solidario 1.000.000 de sucres. Existían también los préstamos complementarios hasta 850.000 sucres.

Los últimos préstamos hipotecarios vigentes a 1.985, avanzaron a 2.400.00 sucres solidarios y 1.500.00 sucres en forma individual, con un interés anual de 14% como máximo anual.

Con este crédito, el afiliado o jubilado podía acceder a préstamos blandos, para viviendas que construía el mismo IESS, en varias Urbanizaciones, o lotes con servicios.

A partir de la vigencia de la Resolución 480 en 1.983, el IESS, suspende los programas de vivienda y los préstamos hipotecarios por las situaciones de orden técnico, administrativo y financiero que se presentaban en esa época como resultado de una deficiente administración de recursos.

Hasta 1.983 los préstamos hipotecarios venían a constituir un alivio para el déficit de vivienda de los asegurados, porque las condiciones financieras de la economía del país y del IESS eran muy coherentes, es decir, el tipo de interés máximo de un crédito hipotecario era de alrededor del 10% al interés simple anual y la tasa del mercado financiero era del 8%, y aún mas, la tasa actuarial era de apenas el 6%.

En otras palabras, el IESS a pesar de que el conceder préstamos hipotecarios no eran una obligación legal, sino un servicio, a la vez que satisfacía el déficit de vivienda, cubría los costos y recuperaba su inversión.

Pero, cuando el IESS observó que se presentaban dificultades en la economía del Estado e influían en el IESS, dispuso estudios sobre la recuperación de los créditos. El Banco Mundial y varios representantes de las Cámaras de la Producción, demostraron que las condiciones extremadamente blandas del crédito resultaba una carga muy onerosa para el IESS.

Cuando en 1999 se estableció como alternativa, para la adquisición de vivienda, el Sistema de Incentivos para la Vivienda (SIV), en un principio este fue establecido para personas de escasos recursos; pero resulta antagónico pensar que si fue establecido para este estrato una de las condiciones era el depósito de 400 dólares como cuota inicial; si el salario mínimo para este sector socioeconómico en este año era de 97 dólares mensuales promedio.

En 1997, el BID financió la última etapa de la reforma de vivienda en Ecuador con un préstamo de 62 millones de dólares, y en julio de 2002 aprobó un préstamo adicional de 25 millones de dólares como apoyo de la primera fase de la segunda etapa, con un componente que ayudará a financiar el mejoramiento de los barrios además del de viviendas particulares.

Se espera que el Banco apruebe otros 35 millones de dólares como apoyo de una segunda fase de la segunda etapa, cuyo comienzo se proyecta para comienzos de 2006.

1980: Un empleado tenía la expectativa, gracias a su afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), de financiar la construcción de su vivienda, atender sus enfermedades en el mejor hospital del país, pedir crédito para comprar bienes duraderos, cubrir sus eventuales cesantías y, en el largo plazo, acumular el capital necesario para solventar un ingreso digno durante su retiro.

2000: Ese mismo empleado, afiliado obligatoriamente al IESS, ya no puede financiar su vivienda; al enfermar acudirá a un hospital obsoleto y en ruinas, en donde si necesita una prueba hematológica le ordenarán volver después de ocho meses; su crédito se ha reducido a niveles insignificantes; y su ahorro de largo plazo se ha esfumado gracias a una ley irresponsablemente aprobada y a una inflación persistente que, además, ha pulverizado su pensión de vejez.

3.4.8 FINANCIAMIENTO CON PLANES ESTATALES

El estado consciente de que el sector de la construcción es componente fundamental de toda actividad económica, y conocedor de que la actividad de la construcción es uno de los principales rubros de la producción, por cada dólar que se invierte en la construcción el dinero se mueve siete veces, es decir genera siete actividades económicas diferentes como servicios, comercio, alimentación, etc.³³

En los últimos diez años, el estado a través de planes como “un solo toque” iniciado por el en ese entonces Presidente, Ab. Abdala Bucaram, pretendió construir 100.000 soluciones habitacionales, de un costo de entre 6.800 y 7.500 dólares, y de 36 a 39 metros cuadrados de construcción, solo pudo lograr el 5.8% de construcciones efectivas.

En 1998 la Corporación Internacional de Inversiones conjuntamente con el BID entregaron 5'000.000 de dólares; para consecución de viviendas, contribuyendo a una disminución del déficit habitacional para los sectores de menores ingresos de un 2.89%.

En 1999 el Gobierno Nacional junto con el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda entregó a través del SIV 50.000 viviendas.

Es así que el estado canaliza recursos hacia los sectores más necesitados, a través del Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV).

³³ 42 años de la Cámara de la Construcción de Quito. Suplemento Comercial. Arq. Diego del Castillo Presidente de la Cámara.

Institución encargada de realizar los desembolsos para las personas que cumplan con los requisitos para obtener un bono de ayuda del estado para vivienda.

El BEV promueve el desarrollo de proyectos habitacionales a nivel nacional, canalizando recursos a nivel nacional, a través del sistema financiero para su construcción.

Redescuento del crédito al constructor

- Promotor/ Constructor Privado, solicita línea de crédito a la IFI.
- La IFI califica y evalúa el proyecto habitacional.
- La IFI desembolsa los recursos, instrumenta garantías (pagarés e hipotecas) y realiza la cobranza del crédito al constructor.
- El BEV redescuenta hasta el 90% del valor del crédito otorgado por la IFI al promotor/constructor privado.
- Desembolsos conforme flujo de caja del proyecto.
- Nivel de pre-ventas mínimo igual a al 51% de las unidades habitacionales del proyecto.
- El proyecto se puede desarrollar por etapas.

Los créditos deben estar enmarcados dentro de los siguientes parámetros

- Desarrollo de proyectos habitacionales cuyo precio de venta fluctuó entre \$ 8000 (vivienda SIV de interés social) hasta \$ 30000 (vivienda clase media).
- Plazo máximo de redescuento: 6 meses para proyectos SIV y hasta 12 meses para proyectos clase media, estos plazos podrán ampliarse dependiendo de la magnitud del proyecto.
- Tasas de interés promotor/constructor = Tasa de redescuento BEV más margen de la IFI.

Redescuento de Cartera Habitacional

Promueve la concesión del crédito hipotecario, asignando líneas de redescuento a instituciones financieras intermediarias (IFI'S) debidamente calificadas.

- El cliente solicita crédito a una de las IFI calificadas por el BEV.
- La IFI califica y evalúa el crédito.
- La IFI desembolsa los recursos, instrumenta garantías (pagarés e hipotecas) y realiza cobranzas del crédito al cliente.
- El BEV redescuenta el 100% del crédito otorgado por la IFI.

Los créditos deben estar enmarcados dentro de los siguientes parámetros:

Precios de las viviendas desde 8000 dólares (viviendas del SIV de interés social) y de hasta 30000 para vivienda de clase media. Monto máximo del crédito, para viviendas de interés social 5400 dólares y para viviendas de clase media 21000 dólares. Plazo máximo del crédito hasta 10 años.

Tasa de interés es la tasa del BEV más margen de la IFI. Calificación de la cartera A.

Para el redescuento de Cartera Habitacional, la tasa de interés es la activa referencial del BCE 0.83.

Fideicomisos Inmobiliarios

El BEV participa como adherente en fideicomisos inmobiliarios constituidos por constructores o promotores, con el fin de entregar recursos para terminar proyectos habitacionales debidamente calificados.

Características

Participaran únicamente en proyectos viables, que cumplan punto de equilibrio y soportados en estudios de factibilidad y mercadeo de viviendas. Su participación

no será superior al 60% del costo del proyecto. Las ventas realizadas deberán estar financiadas con el 30% de aportes vendido el 51% del programa.

Fideicomiso como promotor

El BEV participa como promotor en fideicomisos inmobiliarios para la construcción de proyectos habitacionales, en bienes inmuebles de su propiedad, con recursos del Banco; en asociación con futuros compradores de vivienda.

Características

Los interesados aportarán con un 30% del precio estimado de la vivienda y por el 70% se generara cartera hipotecaria a través de las instituciones financieras, la misma que lo tomará del BEV para su balance.

El beneficiario final tendrá una vivienda a precios razonables, con financiamiento a largo plazo y con bajas tasas de interés. Los seguros de desgravamen e hipoteca serán contratados por el beneficiario final en la Dirección Nacional de Seguros del BEV.

En la última década el promedio del presupuesto general del estado destinado para la rama de la construcción de soluciones habitacionales fluctuó entre 37% y 58%, tal es así que en el año 2005 del presupuesto general del estado se destino para vivienda 42, 759,641.32 de un total de 10, 606, 666,342.14 de dólares.

3.5 LOS ELEMENTOS DEL PRECIO DE LOS MICROCRÉDITOS

3.5.1 INTRODUCCIÓN

La banca de microcréditos tiene una variedad de servicios, pero la más conocida y de especialización es la de otorgar créditos a las personas de bajos ingresos y a los microempresarios.

La banca de microcrédito tiene un proceso para la concesión y administración del crédito de acuerdo al perfil de sus clientes, las pautas para la investigación sobre el cliente, normas para fijar los límites de crédito, acciones para tratar excepciones y la asignación para administrar el proceso de crédito están asignadas en base a un proceso especializado.

Este segmento de bancos se especializa en otorgar operaciones de crédito a personas, los mismos que son personas empleadas con dependencia laboral y auto empleados.

a. los dependientes laborales: son los únicos familiares que reciben un salario que proviene de la remuneración que perciben por concepto de los recursos productivos utilizados. Esta remuneración se destina al consumo de la canasta básica familiar y al ahorro, en función del nivel de ingreso. En el caso de querer adelantar un gasto, sea este para consumo o inversión, las unidades familiares comprometen los ingresos del presente y solicitan a las instituciones financieras un préstamo. Con este préstamo, la unidad familiar adquiere el bien de la unidad de producción, situación que le permite a la unidad de producción incrementar así sus ventas. Estas unidades de producción, a su vez depositan en las instituciones financieras la liquidez como depósitos a la vista o de ahorros, que les permite a las instituciones financieras generar la intermediación necesaria vía colocación de estos fondos sea en otras unidades de producción o en las unidades familiares.

b. los auto empleados: son unidades familiares que reciben un ingreso que proviene de la venta de bienes y servicios por ellos elaborados. Mientras más recursos estas unidades familiares pueden utilizar, como unidades de producción, incrementar las ventas de los bienes y servicios por ellos elaborados. El ingreso de esta clase de unidades familiares, se destina también al consumo de la canasta básica familiar y al ahorro. En el caso de querer adelantar un gasto, sea este para consumo o inversión, las unidades familiares de auto empleados comprometen los ingresos futuros y solicitan a las instituciones financieras un préstamo. Con este préstamo, la unidad familiar adquiere el bien de la unidad de producción formal, repitiéndose el proceso de manera continua.

Esta definición de clientes primarios de la banca de microcréditos, por definición enfrenta fuertes barreras de entrada para acceder a productos financieros de las instituciones financieras convencionales. Estas barreras comprenden principalmente costos operacionales altos en los procesos de otorgamiento de crédito así como los altos factores de riesgo.

3.5.2 EL PROCESO CREDITICIO

De la investigación realizada, los bancos analizados en este segmento tienen un proceso común en la evaluación de las operaciones para el otorgamiento de crédito.

3.5.2.1 Fuerza de ventas

Este proceso consiste inicialmente en tener la fuerza de ventas especializada de manera directa e indirecta; depende de forma directa de la institución financiera, cuando esta baja su rol de pagos; y, dependerá directamente y sin relación de dependencia al mantenerse como agentes de colocación de operaciones o cuando han sido subcontratados por empresas de tercerización de personal.

Esta fuerza de ventas directa presentó en número de personal una importante proporción en la cantidad de empleados contratados en este tipo de instituciones

financieras y a que investigación realizada por la autora en las instituciones financieras de microcrédito.

Por ejemplo el Banco Centro Mundo en promedio los vendedores han representado desde enero de 1996 a diciembre del 2001 aproximadamente un 52% de la nómina del recurso humano del banco. Esta fuerza de ventas es debidamente preparada e instruida en conseguir clientes, su labor principal es realizar las respectivas prospecciones y visitar directamente a los clientes en sus hogares o sitios de trabajo, para así generar inicialmente las primeras evaluaciones de crédito a sus posibles clientes, llevando las solicitudes de crédito a estas personas y adjuntando la documentación mínima requerida, la misma que dependiendo de cada institución y de sus políticas internas, y que es ingresada al departamento de crédito, quién se encargará de la evaluación de al misma.

3.5.3 DEPARTAMENTO DE CRÉDITO

El departamento de crédito consta de jefes y analistas de crédito, quienes se encargan de hacer las validaciones de la documentación y el análisis de crédito en la institución, y los verificadores domiciliarios que se encargan de realizar las respectivas evaluaciones de crédito en el domicilio y en el sitio de trabajo en función de los políticos de crédito de cada institución.

Estas políticas están sujetas a un "SCORING" de crédito y estas evaluaciones a cada sujeto en función a un perfil determinado por la institución en donde asumirá un nivel determinado de riesgo. El proceso de crédito está sujeto a una evaluación de un histórico en central de riesgos, evaluación telefónica de las referencias familiares y laborales para determinar su nivel de ingresos y su antigüedad en el negocio, así como la verificación domiciliaria y laboral In Situ del cliente solicitante del préstamo con el fin de verificar las condiciones actuales de vida del cliente. Como lo podemos observar a continuación.

3.5.4 CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO

Este tipo de operaciones de crédito tiene ciertas características que la diferencian del resto de productos de la banca tradicional y son las siguientes:

- 1) Se otorga a personas mayores de 18 años.
- 2) El monto de préstamo es de hasta 5 veces su renta promedio.
- 3) La relación entre la cuota y la renta de las deudas no excede al 30 % de los ingresos fijos netos menos los egresos fijos del mes.
- 4) Los plazos del crédito varían desde los 3 meses hasta los 18 meses.
- 5) Los préstamos son otorgados a microempresarios, jubilados, dependientes laborales, comerciantes, artesanos e independientes.
- 6) Para este tipo de operaciones se cobra la máxima tasa de interés convencional publicado por el B.C.E., además el cliente debe cancelar una comisión que es porcentual o en valores fijos por el asesoramiento financiero y crediticio, valor que se cobra en función del plazo y del monto a ser otorgado.
- 7) Se evalúan las operaciones en aproximadamente 12 horas y se otorga en un periodo no mayor a 24 horas.
- 8) El crédito promedio fluctúa entre los \$435 en Banco Centro Mundo, \$480 en UniBanco y \$1248 en Banco Solidario al mes de diciembre del 2001.

3.5.6 CARACTERÍSTICAS FINANCIERAS DE LA BANCA DE MICROCRÉDITOS

Para determinar las características especiales de la Banca de Microcréditos, es importante evaluar ciertos índices financieros que permiten visualizar el negocio que estas instituciones financieras manejan.

Al evaluar el índice de cartera total sobre el activo total, se puede observar que la banca de microcréditos maneja ratios – mayores que la banca abierta como se observa a continuación.

Cuadro 21

CARTERA TOTAL / ACTIVO TOTAL						
(Valor en %)						
DESCRIPCIÓN	Dic 1996	Dic 1997	Dic 1998	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001
Banca de Microcrédito	61.2	67.3	53.4	43.0	59.3	68.2
Centro Mundo	64.9	73.4	67.7	36.3	68.1	74.5
M.M. Jaramillo Arteaga					57.1	60.0
Solidario	59.5	63.1	47.3	49.9	55.7	62.3
Unibanco	58.9	66.0	54.9	28.5	60.5	76.2
Banca Abierta	45.8	54.1	51.8	61.4	59.4	53.7

Fuente: Boletines financieros, Superintendencia de Bancos. Periodos Mensuales: Diciembre 1995 – 2001

Elaboración: la autora

Esta mayor relación en la banca de microcréditos se mantuvo durante los años 96 y 97. En 1998, la relación disminuye con respecto a los años anteriores y fue superior en un 103 % con respecto a la banca abierta, y en el año 1999 esta se redujo a 70 %. Esta disminución en la relación refleja una reducción de la colocación de microcréditos durante estos 2 años, por efectos de la crisis financiera, situación que cambió a raíz de la dolarización en el año 2000, mejorando, al año 2001 con un crecimiento del 15 % en la participación con respecto al año 2000, así como también con una participación superior en un 27 % con respecto a la que mantuvo la banca abierta a esa fecha.

La relación de la cartera dentro del activo productivo en la banca de microcrédito fue mayor a la de la banca abierta. Durante el año 1997, la participación de los créditos en el activo productivo se incrementó en un 6 %, y disminuyó 18.22 % durante el año 1998 y en 16.43 % durante el año 1999 como efecto de la crisis financiera. Durante el año 2000, la relación tuvo una buena recuperación y se incrementó la participación en un 34.7 % con respecto a 1999 y mejoró en el 2001 en un 6 % como se indica a continuación:

Cuadro 22

CARTERA TOTAL / ACTIVO TOTAL						
(Valor en %)						
DESCRIPCIÓN	Dic 1996	Dic 1997	Dic 1998	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001
Banca de Microcrédito	80.7	85.6	70.0	58.5	78.8	83.5
Centro Mundo	78.5	91.5	96.8	58.8	91.7	98.2
M.M. Jaramillo Arteaga					78.9	71.7
Solidario	74.7	63.1	62.3	62.3	72.7	76.3
Unibanco	88.9	99.9	42.8	42.8	80.6	90.4
Banca Abierta	71.1	71.6	83.6	83.6	85.3	69.2

Fuente: Boletines financieros, Superintendencia de Bancos, Periodos mensuales: Dic 1995 – Dic 2001

Elaboración: la autora

Como podemos observar, la preferencia de negocio de estos bancos ha sido la colocación de crédito. Por ejemplo, Banco Centro Mundo tuvo la participación más alta de la cartera de créditos en el activo productivo al año de 2001, mientras que la relación del sistema fue menor con una participación de 69.2 % del activo productivo.

Cuadro 23

CARTERA TOTAL / ACTIVO TOTAL						
(Valor en %)						
DESCRIPCIÓN	Dic 1996	Dic 1997	Dic 1998	Dic 1999	Dic 2000	Dic 2001
Banca de Microcrédito	136.2	124.0	109.8	99.1	98.6	99.6
Centro Mundo	140.7	123.2	109.1	83.7	94.2	94.3
M.M. Jaramillo Arteaga					108.6	106.4
Solidario	198.8	137.6	114.4	100.9	95.1	96.3
Unibanco	102.3	103.0	97.2	115.1	107.2	104.4
Banca Abierta	100.6	99.6	117.4	153.9	133.6	106.6

Fuente: Boletines financieros, Superintendencia de Bancos, Periodos mensuales: Dic 1995 – Dic 2001

Elaboración: la autora

El margen estructural en la banca de microcrédito fue positivo entre los años 1996 y 1998, requiriendo en este periodo menor cantidad de recursos captados del público para su operación. A partir del año 1999 y en una profundización de la crisis financiera, el margen pasó a ser negativo, por lo tanto se procede con ineficiencia financiera ya que la cuantía de recursos con costo fue superior a los que generaron ingresos, lo que ocasionó un incremento en los costos financieros de intermediación en las instituciones de microcrédito, situación que no ocurrió en la banca abierta en donde el margen estructural fue superior al 100 %.

3.5.7 COSTOS MEDIOS DE LA BANCA.

Al comparar los costos medios, (Costos operacionales ³⁴ dividido para el activo promedio), entre la banca de microcredito y la banca abierta del sistema, se destaca de una manera muy clara que los costos de la banca de microcréditos han sido mayores a los del sistema en un 254% promedio en los últimos cinco años, como se puede observar en el siguiente cuadro.

Cuadro 24

Costos Operacionales/Activo promedio					
Valores en porcentaje					
Año	Banca Operativa	Microfinanzas	B.C.M.	Solidario	Unibanco
1996	6,69	20,06	30,38	5,58	16,59
1997	6,27	18,27	26,25	8,37	21,44
1998	5,11	12,03	20,1	6,81	13,69
1999	2,91	8,25	13,48	5,78	9,72
2000	6,6	12,41	22,47	7,99	13,34
2001	7,05	15,82	24,28	10	19,04
Tasas de variación anual					
1997	-6,23	-8,94	-13,58	42,38	29,28
1998	-18,48	-34,14	-23,42	-18,63	-36,16
1999	-43,04	-31,91	-32,96	-15,16	-28,97
2000	126,6	50,31	66,72	38,23	37,75
2001	6,84	27,54	8,07	25,23	42,18

Fuente: Boletines financieros, Superintendencia de Bancos, Periodos mensuales Dic.1995-2001

Elaboración: la autora

³⁴ Estos costos operacionales incluyen los impuestos de ley y utilidades repartidas a los trabajadores

En el sistema se puede observar que las tasas de variación anual de los costos medios utilizados para la banca operativa decrecieron rápidamente por efecto de la crisis financiera y económica del país hasta en un 43% al año 1999. Con el cambio de moneda y la aplicación del dólar como moneda de curso legal, el sistema se reactivo y empezó a gastar mas, incrementando su costo medio en un 126% con respecto al año anterior.

Por el lado de la banca de microcréditos, la tasa de crecimiento fue negativa los dos primeros años, por un crecimiento en la colocación de los créditos y por lo tanto en la operación de estas instituciones financieras, esto genero una variación en el total de los activos de los bancos de este segmento. En el año de 1999 la tasa de variación anual fue negativa reduciendo el tamaño de las instituciones financieras y generando el menor gasto por efecto de la crisis, y una reducción del activo que las instituciones enfrentaron al no poder prestar en las mismas proporciones que los dos años anteriores.

Desde el 2000, la banca de microcréditos empezó a reactivar su operación e incremento los gastos medios en un 50%, y en el 2001 en un 27% adicional, con el fin de consolidar la operación y recuperar los rendimientos esperados por los bancos al tener que colocar masivamente miles de créditos.

El banco de microcredito con mayor costo medio sen relación a sus activos ha sido el Banco Centro Mundo y esta misma institución tuvo un crecimiento fuerte en el gasto operacional en el año 2000 y fue el de menor incremento de gasto en el 2001.

3.6 ELEMENTOS DETERMINANTES DE LOS GASTOS OPERACIONALES

Para de terminar la relación o dependencia que tuvieron los gastos operacionales con respecto al numero de oficinas disponibles en e l mercado, el numero de empleados, el de transacciones de productos del activo que se efectuaron, saldos de activos, productos y saldos de pasivos con costo, se hizo un levantamiento de

información desde enero de 1996 hasta diciembre del 2001 de todos los bancos del sistema con cifras en miles de dólares, cifras que fueron deflactadas en base al tipo de cambio real, tomando mes base a enero de 1996.

Donde la variable dependiente fue el gasto operacional: la primera toma en cuenta a todos los bancos de sistema y la segunda toma en cuenta únicamente a la banca de microcréditos para saber lo que paso en el sistema y lo que ocurrió con la banca especializada en microcreditos.

3.7 RESULTADOS DEL SISTEMA

Siendo:

Gasto Operacional: Gasto mensual de administración y de operación generada por cada institución financiera.

Oficina: Numero de oficinas o agencias abiertas para atención al publico

Operaciones: Numero de operaciones activas generadas por cada banco.

Pasivos-costos: Saldo de pasivos con costo al cierre de cada mes

Recursos Humanos: Numero de personas dependientes directos de cada banco.

Al evaluar los resultados de el estudio realizado se pudo determinar que el gasto operacional como variable dependiente esta relacionado de una manera inversa a la cantidad de oficinas que dieron atención al publico en el mercado, en este caso no se ha considerado las ventanillas de extensión o cajeros automáticos de los cuales pueda disponer cada banco, es decir que a menor cantidad de oficinas de atención al publico, el costo fue para el sistema general y no se genero economías de escala por esta vía.

La misma relación inversa se repitió con respecto al numero de operaciones que el sistema proceso por lo que a un menor numero de de operaciones procesadas, mayor fue el costo operacional del sistema y viceversa.

Al incrementarse el saldo mensual de los pasivos con costo, estos afectaron de una manera directamente proporcional a los gastos de operación del sistema, al igual que los hizo el incremento de recurso humano.

El sistema realizó un mayor esfuerzo buscando incrementar el pasivo, con costo, buscando ahorristas, y así incrementar el saldo de pasivo con costos con mayor captación e los recursos del público y para esto necesito de un incremento en el número de las oficinas mismas que necesitaron de un mayor recurso humano para operar y otorgar así un mayor número de operaciones de crédito y disminuir el costo operacional de la banca en general.

3.8 RESULTADOS DE LA BANCA DE MICROCREDITOS.

Al evaluar los resultados se determinó que el gasto operacional como variable dependiente está relacionada de una manera inversa al activo productivo en este tipo de instituciones. Es decir que ante reducciones en el activo productivo, mayor fue el gasto operacional y viceversa, como se observa en el cuadro cartera total/activo productivo, la cartera total tuvo una importante representación dentro de dentro del activo productivo y como se describió en las características del crédito este tipo de operaciones se contrataron en plazos que van entre los 3 y 18 meses, ocasionando que el activo productivo se reduzca por un proceso de amortización gradual de los créditos. Esta reducción generada por las amortizaciones de este tipo de instituciones por lo que tuvieron que recurrir al uso de mano de obra intensiva para que la colocación de nuevos microcréditos.

Esta mano de obra especializada fue en la búsqueda de los clientes y estos realizaron miles de operaciones por mes, las mismas que fueron calificadas por el departamento de crédito de cada banco, de acuerdo a las políticas de interés de crédito de cada uno. Estas personas ganaron por operación colocada, por lo tanto hubo un incremento directo en el gasto por el mayor número de operaciones colocadas.

Para enfocarse en el mercado objetivo al cual atiende este tipo de instituciones que al tener una importante cantidad de recurso humano como mano de obra para colocar este tipo de operaciones, estos bancos abrieron una importante cantidad de oficinas para operar y así colocar la mayor cantidad de operaciones de crédito, la cual incidió en una forma directamente proporcional al gasto de operación.

Al comparar entre la banca de microcredito y el sistema en general podemos observar que existen diferencias importantes en las variables que han sido afectados al gasto.

Para el sistema ha sido fundamental contar con un numero importante de oficinas así como de un mayor numero de operaciones que les permite disminuir el costo y generar economías de escala. Para la banca de microcréditos ha sido importante el mantener e incrementar el activo productivo de tal forma que el crecimiento proporcional de ingresos financieros de estos recursos sean mayores al crecimiento proporcional de los gastos generados por el uso de un mayor recurso humano y apertura de nuevas oficinas con la consecuente generación de un mayor número de operaciones.

El sistema asigno una importante cantidad de recursos para la captación de recursos financieros del público. Sean estos de depósitos a la vista o a plazos fijos mientras que para la banca de microcredito el impacto de los pasivos con costo no ha sido relevante en el gasto.

3.9 IMPACTO DEL CARGO DE LAS COMISIONES EN LOS INGRESOS FINANCIEROS.

La oferta de servicios financieros se enmarca en lo establecido en la ley general de las Instituciones del sistema financiero y de acuerdo a lo que versa en esta ley el cobro de comisiones se apoya en el artículo 204 que dice:

“Art. 204.- Las remuneraciones por servicios activos, pasivos o de cualquier otra naturaleza que presten las instituciones financieras serán libremente fijados por las partes intervinientes.”³⁵

Con el respaldo legal de este artículo las instituciones financieras cobraron comisiones a los clientes que se acercaron a los bancos a requerir sus servicios. De esta forma este rubro se convirtió en una variable de ingresos importante.

Las instituciones financieras han cobrado comisiones por los servicios financieros durante varios años. Desde enero de 1996 podemos observar que estos ingresos para el sistema representaban aproximadamente un promedio de un 5% de el total de los ingresos, hasta el mes de enero de 1999 en que se redujo en un 60% aproximadamente por efectos de la crisis financiera, situación que se mantuvo hasta enero del 2000 en que esta situación cambio al incrementarse la relación hasta un 10% de participación de las comisiones dentro de el total de los ingresos.

Los ingresos por comisiones de la banca de microcreditos ha sido superior a la del sistema de los ingresos totales por concepto de comisiones hasta el mes de diciembre de 1997 que estuvieron en alrededor del 20% del total de los ingresos y a partir de 1998 por el inicio de la crisis financiera, estos ingresos se vieron muy reducidos y estuvieron entre un 10% y un 15% del total de los ingresos. Para 1999 los ingresos por comisiones se redujeron en un promedio de 5% mientras que a partir del año 2000 este rubro empezó a crecer de una manera muy importante y esto se debió a medida que el negocio de colocación creció en cantidad de clientes.

Para el mes de junio del 2000, la Junta Bancaria amplio el ámbito de la ley que hace mas especifica de lo que decía el articulo 204 y con la resolución JB-2000-221³⁶ estableció que los costos o comisiones son las remuneraciones por los servicios financieros que presten los bancos, los mismos que debían ser

³⁵ Comparación de estudios y publicaciones. Ley de Instituciones del sistema financiero: leyes conexas actualizadas a septiembre de 1999. Ley de instituciones del sistema financiero, 1999. Pág. 60

³⁶ Junta Bancaria del Ecuador, “Resolución N JB-2000-221” Registro oficial, 102 Junio 2000.

cobrados en montos fijos y no como un porcentaje, así como también se consideraba a un servicio financiero activo a todas las prestaciones que otorgue una institución, sin que esto implique una concesión de crédito y servicio financiero pasivo, es aquel relacionado con los productos financieros de captación de recursos que impliquen administración de fondos³⁷.

Esta nueva resolución afectó de una manera directa a las instituciones financieras y a pesar de haber empezado la dolarización en el año 2000, el otorgamiento de crédito y el despegue del sistema financiero se retrasaron durante este año y los bancos no pudieron mejorar su situación financiera de la manera que se esperaba por esta regulación. El sistema en el año 2000 se mantiene conservador, el número de operaciones realizadas aumenta levemente y la dependencia de las comisiones en el total de ingresos se incrementó de un 0.5% a un 3.5% en este año, mientras que las comisiones cobradas por el microcrédito crecieron de un 2.5% a un 21% en el transcurso de este año.

La regulación JB-2000-221 fue derogada por la resolución JB-2000-267, la misma que fue publicada en el registro oficial # 222 del diciembre 12 del 2000, y a través de esta resolución se estableció con mediana claridad la diferencia entre la tasa de interés (que por supuesto no podría superar los niveles establecidos mensualmente por el B.C.E), y las comisiones permitidas de ser cobradas por remuneraciones de un servicio financiero, las mismas que deben ser determinadas por libre negociación entre las entidades financieras que se trate y los clientes, y que adicionalmente podrán ser determinadas por porcentajes, por montos fijos, o de cualquier otra forma pactada por los contratantes según lo estipula la Junta bancaria del Ecuador en su resolución JB-2000-267 publicada en diciembre del 2000.

Esta nueva regulación permitió a la banca incrementar el ámbito de sus negocios y le dio la libertad de poder cobrar libremente las comisiones situación que le permitió incrementar la participación de las comisiones en el total de los ingresos percibidos a partir de enero del 2001. La participación en el sistema cambió

³⁷ Junta Bancaria del Ecuador, “Resolución N JB-2000-221” Registro oficial, 102 Junio 2000

durante este año, al empezar enero con un 16% y a Diciembre terminar con el 11% mientras que en el microcredito esta participación mantuvo en 36% promedio durante el transcurso del año.

Al evaluar la dependencia de la relación que existe entre la proporción de las comisiones cobradas por el sistema con los ingresos totales y comparando como la evolución de las tasas de interés, podemos establecer una relación inversa entre estas variables es decir cuando la tasa de interés aumenta, la relación de menor cobro de comisiones tuvo una tendencia a disminuir, cobrando inclusive comisiones muy similares entre la banca de microcreditos y el sistema. Esta brecha se mantuvo alta durante el último año evaluado ya que al bajar las tasas de interés y al ser estas fijadas han ocasionando que las relaciones sean elevadas.

3.10 COMISIONES GANADAS POR EL SISTEMA

El sistema financiero para el cobro de sus comisiones dependió en el periodo 1996-2001 de los depósitos a la vista, de los gastos de personal, de los gastos de operación y de los saldos de cartera. Inicialmente los depósitos a la vista han incidido de una manera directamente proporcional al incremento del cobro de las comisiones, cualquier incremento en el numero de clientes o en el saldo depositado le genero mayor cobro de comisiones, así como también un mayor costo operacional y de personal por requerirse de una mayor administración de los recursos de clientes. Los bancos han medido la rentabilidad de mantener los saldos promedios específicos y en base a este esquema han cambiado por ejemplo el costo de mantenimiento de la cuenta corriente de ahorro bajo un saldo promedio establecido por cada institución.

Los gastos de personal y de operaciones han influenciado de una forma directamente proporcional al incremento en el precio de las comisiones cobradas por servicios financieros. El incremento de la operación de los bancos por incremento de la operación de los bancos por incremento de negocios, los gastos por mayor contratación de personal y el aumento salarial decretado por el

gobierno mas los realizados por las instituciones a voluntad propia, los elevados costos de las comunicaciones, la publicidad y propaganda o los aportes realizados a la Superintendencia de Bancos y Agencias de Garantía de depósitos entre otras, influyeron al incremento de los gastos de operación y de recursos humanos, los mismo que han influido de una manera directa a los precios que se han cobrado por servicios financieros.

Ante variaciones inversas de saldo de la cartera de créditos, como es una disminución del saldo de cartera, mayor ha sido el valor que se ha cobrado por concepto de comisiones por servicios financieros prestados pro las instituciones debido a una reducción esperada en el margen financiero por menor ingreso de interés ganado al no colocar operaciones de crédito. Los bancos han buscado mantener niveles de rentabilidad adecuados que les permita incrementar el patrimonio técnico con la generación de utilidades, para que la solvencia de sus instituciones no sean afectadas. Al tener limitaciones en el cobro de una tasa de interés adecuado al ser esta fijada por el B.C.E, los bancos han tenido que mejorar su rentabilidad incrementando los costos por servicios que presta repartida entre servicios de administración de cuentas corrientes, de ahorros, comercio exterior, y servicios de crédito entre otros.

3.11 COMISIONES GANADAS POR LOS MICROCRÉDITOS.

Con respecto a las operaciones de microcredito, al evaluar la serie histórica mensual desde enero de 1996 hasta diciembre del 2001, de los datos del balance se determino que los rubros mas importantes para el calculo de las comisiones cobradas a los cliente por concepto de los servicios financieros esta en función de los intereses ganados por los productos del activo que estas instituciones ofrecen, intereses pagados por los productos de depósitos a plazo y a la vista que estas instituciones tienen pro el índice de los precios al consumidor y por los gastos operacionales adicionalmente a una variable dependiente auto agresiva que corrige la correlación del modelo entre variable explicativa para así explicar mejor la variable explicada.

Dentro del establecimiento del precio de las comisiones se puede observar que los intereses ganados están relacionados de una forma inversa al valor de las comisiones ganadas³⁸.

Los ingresos por intereses ganados se han reducido por efectos de una disminución en la tasa de interés consecuencia de un mercado o por una variación realizada por la aplicación de una ley como fue la del desagio que normó en el mes de enero del 2000, situaciones como esta que afectaron a un incremento del cobro de las comisiones, cuando la tasa de interés subió, incremento el rendimiento de los ingresos por intereses ganados y las comisiones tuvieron una tendencia a disminuir. Las variaciones en la tasa de interés representaron variaciones en el cálculo de las comisiones. Las instituciones de microcredito debieron incrementar el precio de las comisiones por asesoría financiera y crediticia por el otorgamiento de créditos para compensar las bajas en la tasa de interés por el incremento de los costos operacionales, inflación y de los costos de los pasivos.

Se observó entonces que las instituciones de microcredito y el sistema en general, han incrementado en el porcentaje cobrado por comisiones a los clientes por el otorgamiento de créditos. A medida que las tasas de interés subieron, los valores por comisiones bajaron, y así las tasas de interés bajaron, los valores por comisiones subieron. Como sucedió en el año 2000, las comisiones se incrementaron en un 96% en el sistema, mientras que en la banca de microcredito se incrementaron en un 110% en el mismo periodo, situación que se volvió a repetir en el año 2001 en que la tasa de interés disminuyó a un 22 % y el promedio de las comisiones en el sistema se incrementaron en un 91%, mientras que la banca de microcredito redujo en un 5% su costo.

³⁸ Vanesa Brito, "Flexibilidad, el reto para la banca", Gestión Economía y Sociedad, # 71, 2000, Pág. 22-25

Cuadro 25

Comisiones promedio cobradas por cada operación de crédito colocada							
Periodo 1996-2001							
(Valores en sucres y porcentajes)							
	Descripción	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Microcredito	a)# de operaciones por año	34.227,000	108.849,000	148.895,000	123.340,000	260.727,000	981.729,000
	b)Monto colocado por año	76.237,822	449.927,062	794.340,450	1.044.467,210	144.408,027	342.930,673
	c)Crédito promedio a/b	2.227.419,000	4.133.497,000	5.334.903,000	8.468.195,000	10.970,098	8.732,842
	d) comisiones de crédito cobrado	7.378.716,600	30.469.688,236	31.184.980,555	30.733.972,626	177.048.500,000	503.113.500,000
	e) Comisión promedio por crédito d/a	215.582,000	279.926,000	209.443,000	249.505,000	679.057,000	512.447,000
	f) % de comisión por crédito.	9,68%	6,77%	3,93%	2,95%	6,19%	5,87%
Sistema		0,18%	0,22%	0,15%	0,17%	0,33%	0,63%
Tasa máxima convencional promedio		86,17%	63,86%	72,06%	96,44%	33,73%	23,23%

Fuente: Superintendencia de Bancos, Boletín estadístico volumen de credito1996-2001; Boletín estadístico B.C.E. 1992-2001

Elaboración: la autora

Las comisiones por colocación de créditos han representado durante el periodo analizado el 80% de los ingresos por comisiones ganadas en la banca de microcréditos, por lo tanto estos ingresos han sido un rubro importante en este segmento. Esta comisión ha sido ganada por la colocación de las operaciones de crédito, cobrando a los clientes un valor de comisión en función del monto a ser otorgado, por ejemplo en el año 1996 el monto de prestamos promedio otorgado fue de 2227.419 por cliente, de este valor el banco le cobró 215.582 por concepto de asesoría financiera y crediticia por lo que el cliente realmente recibió como valor liquido de préstamo antes de impuestos dos millones de sucres. De esta forma se han otorgado miles de operaciones de crédito.

La banca de microcréditos para el otorgamiento de sus operaciones de crédito capto recursos del publico y como todos los bancos presento sus productos atractivos y de esta forma logro concretar sus esfuerzos en tener una mayor concentración de depósitos a plazo las mismas que en un promedio representaban el 71% de los pasivos con costo mientras que los depósitos a la vista representaron en promedio el 15%. Las comisiones adicionales cobradas se generaron por los otros servicios financieros que se prestaron como son la administración y manejo de las cuentas corrientes y de ahorros por lo tanto el 20% de comisiones provinieron del cobro por administración de las cuentas a los clientes de depósitos a la vista.

La administración de estos productos, así como todo el proceso crediticio le originaron a este tipo de bancos un incremento en los costos y gastos operacionales como se en el cuadro costos operacionales/ ahorro promedio, tanto en el incremento o decremento de los gastos operacionales afectan de una manera directa a la variación del precio por comisiones cobradas.

El gasto operacional esta compuesto por diversas cuentas como son: arriendos de oficinas, mantenimiento de oficinas y equipos, pagos de publicidad, propaganda, pagos por asesorías, adquisición de suministros de oficina, papelería, gastos de viaje, comunicaciones, pagos por seguros y seguridad privada entre otros. Estos servicios que provienen de sectores que han sido afectados por la inflación. Por lo tanto al haber sido estos sectores afectados los costos de operación se incrementaron de precio por lo tanto la inflación afecto de una manera directa a la variación de los precios de los servicios financieros que se reflejan en las comisiones ganadas.

Dentro de los gastos de operación, hay un rubro que es de importancia, y es el aporte a los organismos de control como la superintendencia de bancos y la A.G.D. Para la superintendencia de bancos se aporta en base a lo estipulado en el Art. 186 de la ley de Instituciones del sistema financiero. Estos aportes se determinan semestralmente y se calculan en base al promedio semestral de los activos totales, sin tomar en cuenta las cuentas de orden y se cobro valores no superiores al 1.5 por mil. Adicionalmente los bancos han aportado a la A.G.D. Desde su creación y el cálculo ha sido del 0.65 por mil de los promedios diarios por mes de los depósitos a la vista y a plazo.

El resultado en el gasto operacional con el único aporte a la superintendencia de bancos representó entre el 3.5% y el 6% de los gastos operacionales durante los años 1996 a 1998.

Para los años siguientes la creación de la AGD y en base a los nuevos aportes a esta institución que se crecieron por ley, más los aportes a la superintendencia

de Bancos, en conjunto llegaron a representar aproximadamente el 9.9% del total del gasto operacional. Por lo tanto la cuenta de aportes a los organismos de control tuvo un incremento en el gasto de aproximadamente el 64% a partir del año 1999, situación que obligó a las instituciones financieras a incrementar directamente el precio a sus servicios financieros vía comisiones.

Cuadro 26

Tasas de rendimiento anuales pagadas por las instituciones financieras de microcredito a sus clientes de captaciones y depósitos			
Dic1995-Dic 2001			
Valores en porcentajes			
Periodo	Microcredito	sistema	tasa de variación
1997	29,04%	24,38%	19,13%
1998	30,73%	18,19%	68,94%
1999	29,50%	19,57%	50,58%
2000	11,88%	7,57%	56,87%
2001	8,88%	6,42%	38,43%

Fuente: Boletines financieros Superintendencia de bancos

Elaboración: la autora

Los intereses pagados han representado un rubro importante dentro del cálculo de las comisiones por servicios financieros, se determina entonces que este gasto afectó de una forma directa al precio de las comisiones. Al ser los depósitos a plazo el rubro más importante de los pasivos con costo, podemos determinar que a este tipo de instituciones le interesa buscar operaciones de depósito más estables y menos volátiles que los depósitos a la vista y para que sean más atractivas para el cliente ofrecen tasas superiores a las de mercado.

Como se puede observar en el cuadro anterior, se han pagado las tasas de rendimientos superiores con variaciones importantes con respecto a la paga del sistema. La banca de microcréditos ha buscado por lo tanto al hacer intermediación, captar la mayor cantidad de recursos, ofreciendo tasas superiores a las de mercado con el fin de poder prestar con este mismo dinero a sus clientes de crédito. Adicionalmente han buscado calzar sus operaciones de crédito que son a un largo plazo con operaciones de pasivo a un mayor y cierto plazo, y así poder seguir colocando más operaciones. Es te precio adicional de

tasa pagada a los acreedores de estos bancos se ha traspasado a los clientes de crédito, los mismos que han debido asumir el pago adicional de tasa pagada en captaciones vía un mayor precio por comisiones de servicios financieros. Por lo tanto todo exceso de pagos en tasas de interés han incrementado de manera directa al precio de las comisiones.

3.12 RESPUESTA A LA OFERTA DE CRÉDITO

En el Ecuador desde que los bancos de microcrédito empezaron a operar han otorgado crédito a varios sectores y segmentos de la población. Por la abundante necesidad de crédito que ha existido en segmentos de la población muy poco atendidos es importante determinar los efectos que han tenido las variables macroeconómicas en la mayor o menor demanda de este tipo de créditos. Se analizó entonces la relación entre el total de créditos otorgados en relación con la tasa de interés máxima convencional que es la que se aplica a este tipo de operaciones, el salario real, el PIB y el índice de precios al consumidor.

De donde se establece que la tasa de interés no fue una variable independiente que incidió de alguna forma en una mayor o menor demanda en la colocación de créditos así como tampoco lo fue la variación del PIB o del salario real de los ecuatorianos.

El índice de precios al consumidor mantiene una relación directa en cuanto a decisiones de tomar una operación de crédito. Esto significa que al existir incertidumbre de crecimiento de la inflación en el país, los clientes toman la decisión de adelantar su consumo solicitando créditos para así evitar el mayor impacto de la inflación en su consumo futuro. Así la inflación ha incidido de una manera directa en el incremento de la colocación de operaciones de crédito.

3.13 RESPUESTAS SECTORIALES A LA OFERTA DE CRÉDITO

Es importante determinar también los sectores más beneficiados por la colocación de este tipo de operaciones de crédito en el mercado por lo tanto se realizó un análisis en el cual se incluye al monto de crédito colocados por este segmento como una variable dependiente y varios sectores del PIB como son la agricultura, comercio, construcción, industria manufacturera, suministros de electricidad, agua, transporte y con respecto al PIB por oferta de utilización final los bienes y servicios como son las exportaciones e importaciones y consumo final de los hogares. El establecer la relación de dependencia se observó que los sectores más beneficiados dentro de este esquema fueron el consumo final de los hogares, el sector de suministro de electricidad y agua y el de importaciones. Es decir que ante una reducción en el consumo final de los hogares, el monto de créditos desembolsados tuvo una tendencia al aumento. La reducción del consumo final de los hogares se vio afectada por un incremento de la inflación y por fuertes devaluaciones de la moneda que ocasionaron que las unidades familiares busquen formas o alternativas de recuperar el nivel de consumo promedio al cual estaban acostumbradas y requirieron por lo tanto buscar opciones de crédito que les permitieran mantener un nivel adecuado de vida. Las bajas en el consumo final de los hogares, ocasiono por lo tanto un incremento en la demanda de créditos.

El sector de suministros eléctricos y de agua se beneficiaron de una manera directa de este tipo de operaciones ya que muchas unidades familiares utilizaron informalmente estos servicios y por lo tanto debieron formalizar su situación adquiriendo ya sea medidores de luz o de agua para tener el beneficio de poder contar con estos servicios. Esto ha beneficiado al sector eléctrico, quienes también incrementaron de una manera directa el crecimiento de su sector.

Otro sector beneficiado por el uso de este tipo de operaciones fue el sector importador que al incrementarse la demanda de crédito pudieron importar más bienes que fueron vendidos a estas personas que adquirieron más productos importados u que fueron financiados por una mayor cantidad de operaciones de

crédito. Esta relación directa en el crecimiento de las importaciones fomenta el crecimiento de la colocación de operaciones de crédito con la consecuente preferencia de las unidades familiares por un mayor consumo de los bienes importados a bienes nacionales.

CAPITULO 4. PLANTEAMIENTO DE UNA POSIBLE SOLUCIÓN

4.1 LA INSUFICIENCIA DE INGRESOS PARA EL SECTOR SOCIOECONÓMICO MEDIO BAJO DEL ÁREA URBANA DE QUITO

En general los ingresos promedios de las personas han disminuido en un 21.7% según el INEC, al pasar de US\$ 112 mensuales en 1995 a US\$ 77 en 1999.

En el año 2001 se consideraba como pobre al hogar de 3,7 perceptores que vivían con US\$ 68 al mes. Mientras que para el NSE medio bajo se estima que son todos aquellos núcleos familiares que viven con US\$ 2,64 al día, US\$ 39,53 quincenal y US\$ 80 a US\$ 90 al mes, en el mejor de los casos.

4.1.1. CLASIFICACIÓN GENERAL DE SUELOS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

El suelo urbano

Es el suelo que cuenta con vías, redes públicas de servicios e infraestructura a más de ordenamiento urbanístico definido y aprobado, definido como tal en el Plan de Estructura Espacial Metropolitana de 1992 y al que se han incorporado áreas integradas en la Reforma de 1998.

Este suelo por su uso genérico puede ser residencial, comercial, industrial, de equipamiento y de protección especial. Sin embargo, si se considera la particularidad de los usos genéricos, cada una de estas clasificaciones admite distinciones, una vez caracterizadas, y definidas sus incompatibilidades que constan en la reglamentación metropolitana.

Los espacios urbanos, ya sea con singular valor cultural, histórico, paisajístico o con aptitud para servir a la recreación, constituyen áreas urbanas de protección especial, incompatibles con cualquier forma de utilización que implique transformación de su destino o naturaleza

El suelo urbanizable

Suelo urbanizable es el que cuenta con planeamiento e infraestructura parcial: aquel susceptible de ser incorporado al proceso urbanizador en atención a las normas que establezca el Programa General de Desarrollo Territorial –PGDT-, a decir zonas de expansión signadas en calidad de suelos aptos para ser habilitados y ocupados por actividades urbanas.

De acuerdo a las demandas demográficas que se establecen en el diseño de las centralidades, estos suelos pueden ser: *programados*, que son aquellos estimados aptos para ser urbanizados en el horizonte temporal; y, *no programados o de reserva*, que son aquellos concebidos para las necesidades de crecimiento y desarrollo urbanístico.

Con el fin de organizar y direccionar el crecimiento de la urbanización en relación directa con las reales demandas del crecimiento poblacional, de los patrones económicos y culturales de la ocupación del suelo, de la capacidad institucional de infraestructura y servicios, se ha previsto una incorporación de suelo por quinquenios:

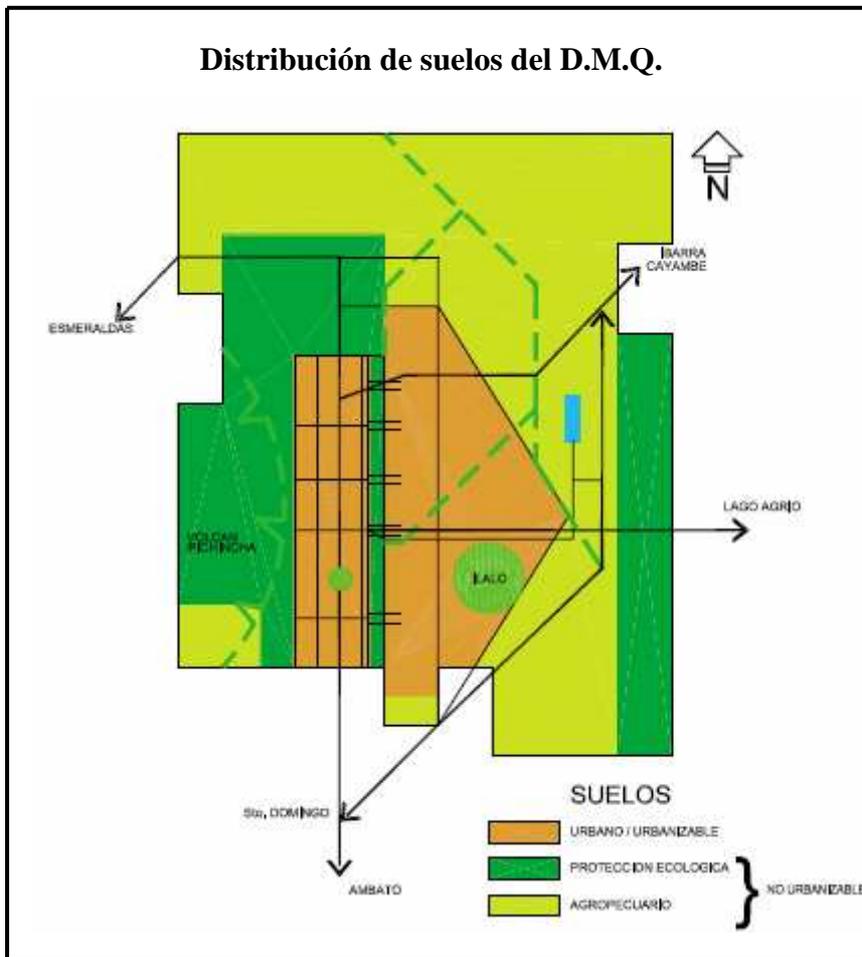
Etapa I: 2001-2005

Etapa II: 2006-2010

Etapa III: 2011-2015

Etapa IV: 2016-2020

Mapa 1



Fuente: Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, Quito Vivienda

La primera etapa propone la consolidación de suelos urbanos, que para este período contarán ya con una adecuada provisión de servicios e infraestructura. En esta superficie se involucran el área urbana de la ciudad de Quito, las cabeceras parroquiales y sus zonas de expansión y los centros poblados menores.

La segunda etapa habilitará suelos que en el momento actual presentan incipientes niveles de urbanización y que dispondrán de servicios de

infraestructura de agua potable, alcantarillado y energía eléctrica en función de la operación de los proyectos de mediano plazo de las respectivas empresas.

Las dos etapas restantes generarán suelo urbano en relación con el crecimiento de la población y el consumo del suelo urbanizable programado en las etapas anteriores

El suelo no urbanizable

Suelo no urbanizable es aquel no incluido en las categorías precedentes y que merece una especial protección, desarrollo y gestión por su valor, uso y/o vocación ecosistémica, agropecuaria, forestal, paisajística e histórico-cultural. Se trata de suelos en los que es vital se garantice la explotación racional y sustentable de sus recursos; por tanto, no pueden ser habilitados ni desarrollados con fines de urbanización.

La población en el área urbana y urbanizable.

El área urbana actual, de la ciudad de Quito, soportará hasta el año 2020, una población de 2'095.433 hab., con un incremento de 666.216 habitantes nuevos, con una densidad bruta promedio de 110 hab./ha.

La Zona Sur, básicamente residencial, con significativo uso industrial, con amplias zonas vacantes, pero con suelos no aptos para la construcción intensiva, soportará una población de 411.658 hab., que significa un incremento de 275.513 hab.; con una densidad bruta promedio de 83.5 hab./ha.

La Zona Centro Sur, de uso residencial en consolidación final, incrementará su población en 47.508 hab., que sumarán 506.950 hab., con una densidad bruta promedio de 159.5 hab. /ha.

La Zona Centro, de características centrales (histórica - regional), consolidada y con procesos de renovación, incrementará su población en 34.543 hab., lo que sumará 270.219 hab. La densidad bruta promedio de la zona se ubicará en el orden de 120 hab. /ha.

La Zona Centro Norte, en proceso de consolidación final, soportará una población de 569.011, con una densidad bruta promedio de 119.4 hab. /ha, producto del incremento de 189.583 hab.

La Zona Norte (Norte), en proceso de consolidación e incorporación, con disponibilidad de áreas vacantes (antiguo aeropuerto y áreas del anillo periférico), soportará una población de 337.595 habitantes, con una densidad bruta promedio de 108.8 hab. /ha, producto del incremento de 119.069 hab.

La habilitación del área urbano–urbanizable, localizada en la actual periferia suburbana, podrá soportar en el año 2020 una población de 1´035.531 hab., producto del incremento de 785.481 nuevos habitantes.

La Zona de Calderón y Llano Chico, con características esencialmente residenciales, que aprovechen las buenas condiciones de constructibilidad del suelo, soportará una población de 247.324 hab.

Las parroquias de Nayón y Zámbriza, propuestas para uso residencial tendrán una población de 91.085 hab.

La Zona Tumbaco y Cumbayá, de uso predominante residencial y zona de extensión de la centralidad de Quito, soportaría una población de 252.825 hab.

La Zona de Los Chillos, preferentemente residencial, soportaría 356.419 hab.

Cuadro 27

DISTRIBUCION DE POBLACION 2000/2020							
AREAS: URBANA, URBANIZABLE, NO URBANIZABLE							
ZONA	SUPERF. Has.	POBLACION 2000	POBLACION 2005	POBLACION 2010	POBLACION 2015	POBLACION 2020	INCREMENTO POBLACIONAL 2000/2020
SUELO URBANO							
ZONA SUR	4931.5	136145	176531	231476	306967	411658	275513
ZONA CENTRO SUR	3286.2	459448	470627	482255	494355	506950	47502
ZONA CENTRO	2253.5	235676	243310	251563	260506	270219	34543
ZONA CENTRO NORTE	4810.2	379428	415873	458706	509225	569011	189583
ZONA NORTE	3835.3	218526	241911	269069	300690	337595	119069
Subtotal	19116.6	1429223	1548252	1693069	1871742	2095433	666210
SUELO URBANO Y URBANIZABLE							
ZONA CENTRO NORTE:							
Nayón, Zambiza	2279.1	9693	16932	29625	51910	91085	81392
ZONA NORTE:							
Pomasqui, San Antonio, Calacalí	3196.9	47013	54769	63969	74893	87878	40865
ZONA CALDERÓN	6120.1	77543	103603	138441	185025	247324	169781
ZONA TUMBACO	5873.5	53715	78815	115939	170987	252825	199110
ZONA LOS CHILLOS	7810.4	83496	115845	165049	240376	356419	272923
ZONA AEROPUERTO	1722.0						
Subtotal	27002.0	271460	369964	513023	723191	1035531	764071
SUELO NO URBANIZABLE							
PROTECCION ECOLOGICA. QUITO	18154.0						
ZONA TUMBACO	2885.0						
ZONA CALDERÓN	4631.0						
ZONA SUR Parroquia Lloa	54725.1	1295	1265	1236	1207	1179	-116
ZONA NORTE							
Nono, Calacalí, San Antonio	50829.3	1218	1114	1019	932	852	-366
ZONA LOS CHILLOS							
Pintag y Amaguaña	51712.3	14726	16396	18254	20324	22628	7902
ZONA AEROPUERTO	60503.2	53224	65946	81963	102181	127766	74542
DELEGACION NOROCCIDENTAL	84476.1	12647	12948	13276	13634	14022	1375
DELEGACION NORCENTRAL	48465.6	16546	16498	16483	16501	16551	5
Subtotal	376683.3	99656	114166	132231	154778	182998	83342
TOTAL DMQ	422802.0	1800339	2032382	2338323	2749711	3313962	1513623

Fuente y elaboración: Municipio de Quito, Quito Vivienda.

4.2 PROPUESTA

La insuficiente disponibilidad de ingresos propios por parte del sector socioeconómico medio bajo del área urbana de Quito, la casi nula asignación de recursos por parte de programas oficiales para el financiamiento de vivienda y la desmotivación de la iniciativa privada por diversas circunstancias de orden jurídico y fiscal hace que el problema del déficit de vivienda para este sector sea imposible de solventar por sus propios medios, así que solo se podría canalizar ayuda económica por parte del gobierno mediante donaciones.

De aquí, nace la idea de un trabajo conjunto entre los individuos del NSE medio bajo, el gobierno, el municipio y la iniciativa privada para poder constituir un aliciente al fenómeno caracterizado en páginas anteriores.

4.2.1 FORMA DE LA PROPUESTA

A las constructoras les interesa conseguir mano de obra barata, ya que este es uno de los rubros más altos en el sector de la construcción (29% por m² de construcción); un albañil de la construcción, gana US\$ 60 semanal es decir US\$ 240 al mes.

Cuadro 28

Costos Directos en la Construcción	
Ítem	Porcentaje
Aluminio y vidrio	4%
Hierro	11.90%
Bloque	4.90%
Madera y afines	9.10%
Cemento	8%
Parquet	3%
Pétreos	2.40%
Instalación Sanitaria	7.20%
Saldos	17.50%
Instalación eléctrica	2.50%
Mano de Obra	29.50%

Fuente: Cámara de la Construcción de Quito

Elaboración : La autora

En una obra, al menos se requiere 8 albañiles por semana, en la edificación de una casa, lo cual implica que se debe pagar por concepto de mano de obra US\$ 1.920 mensual.

El Municipio de Quito como gestor del ordenamiento y desarrollo de la ciudad, podrá brindar las garantías necesarias para realizar un acuerdo entre las partes (empresa privada – Sector socioeconómico medio bajo).

La administración municipal, respaldada por la ley de Régimen Municipal, puede realizar acciones tendientes a contribuir en la solución del déficit en aspectos como: planos aprobados, asesoría técnica y capacitación.

Capacitación en el sentido de que en los sectores de menores ingresos puede encontrarse mano de obra barata pero no preparada para trabajos en el área de la construcción.

La ayuda del municipio resulta básica ya que el cabildo puede entregar tierras pertenecientes al patrimonio municipal a través de organizaciones jurídicas o cooperativas.

Tal es el ejemplo de algunas donaciones de terrenos como: La hacienda San Antonio, Hacienda de los herederos Ruales, Hacienda Venecia, o el mismo proyecto “Ciudad Quitumbe” al sur de Quito.

La Clase del NSE medio bajo, puede colaborar en la construcción de su vivienda aportando con su trabajo más un crédito de largo plazo que lo pagaría con el 17% mensual de su salario obtenido de la participación del beneficiario en la rama de la construcción para la empresa privada y el Municipio.

Es decir, a la empresa privada se le ofertaría mano de obra calificada, con un porcentaje menor de precio del 8,5%, esto es un ahorro de US\$ 160 mensual (en el caso de los ocho albañiles como número mínimo en una construcción), y US\$ 1.920 anual.

Los albañiles recibirían US\$ 55 semanal, de los cuales deberían restar un rubro de US\$ 37.40 mensual por concepto de pago de su deuda con el Municipio. De esta manera, se crearía fuentes de trabajo, se incrementaría su ingreso mensual

al pasar de US\$ 90 mensual en el mejor de los casos a US\$ 220. Teniendo un incremento de sus ingresos de alrededor de 102%.

Entonces, el Municipio sería el intermediario entre el sector privado y los sectores de menores ingresos, dando al primero una mano de obra más barata y calificada; y, para los segundos, fuentes de empleo a las personas necesitadas de trabajo y de vivienda.

Pero los beneficiarios deberán comprometerse a trabajar en “mingas” todos los días sábados, desde las ocho de la mañana hasta las seis de la tarde, para la construcción de sus propias viviendas y, si lo requiriera la obra también, los días domingos.

Esta idea es la que aún se mantienen en comunidades del Norte del País como Angla (Provincia de Imbabura), donde a base de mingas, la comunidad edifica sus viviendas, y el fruto de la cosecha lo dividen dando prioridad a la solución de necesidades básicas de los comuneros.

También, existen Gobiernos que apoyan este tipo de consecución de necesidades tal es el caso del Gobierno de China, que mantiene carta abierta a proyectos conjuntos de tipo comunitario, a través de su embajada³⁹.

4.3 DESARROLLO DE LA PROPUESTA

4.3.1 LA COMUNIDAD (SECTOR SOCIOECONÓMICO MEDIO BAJO DEL ÁREA URBANA DE QUITO)

Las personas de este estrato socioeconómico están dispuestas a prestar sus servicios y colaboración incondicional si de mejorar su nivel de vida se trata.

³⁹ Revista Dinero de Colombia # 214, junio 19 del 2005, Pág. 15

Como lo deja ver la firma en los contratos para obra social, con la colaboración de la comunidad, entre los representantes legales de los barrios urbanos marginales y el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito –MDMQ-.

Muestra de aquello son las mingas que se llevan a acabo en barrios como: el Comité del Pueblo, la Lucha de los Pobres y Chillogallo, sectores donde en base a reuniones los días sábados se materializa la construcción de obras comunitarias, como casas comunales, mejoramiento de espacios deportivos, limpieza de terrenos baldíos peligrosos para la seguridad de la población⁴⁰ bajo el asesoramiento, dirección y entrega de materia prima por parte del Municipio.

4.3.1.1 Marco legal

La sociedad también puede plantear alternativas de solución pues así lo estipula el estado a través del libre derecho de expresión y el Municipio mediante ordenanza publica:

Ordenanza De Concejo Publicado en el Registro Oficial 226, de 31 de diciembre de 1997, "de sus Comisiones y de la Participación de la Comunidad". Ver anexo 1

4.3.2 EL CABILDO QUITEÑO: SU ANÁLISIS Y SU RESPUESTA.

La colaboración por parte de la Municipalidad se encuentra plenamente abierta a iniciativas publicas o privadas, que conlleven a un mejoramiento de la calidad de vida de los quiteños, sin distinción de sector económico o social al cual pertenezcan, pero según Jorge Carvajal, Director de Quito Vivienda, faltan garantías para el apoyo de la empresa privada hacia proyectos de inversión.

⁴⁰ Revista Huella # 19, enero 15 del 2006, Pág. 7

El Municipio de Quito mantiene una política multidisciplinaria, como ellos la denominan, por que toman en cuenta fenómenos: sociales, políticos, económicos, culturales y ambientales para desarrollar propuestas a largo plazo y sustentables que solucionen problemas actuales; tal es así, que este organismo antes de exponer su plan denominado “Plan General de Desarrollo Territorial” 2000 – 2020 para el Distrito metropolitano de Quito; exponen la siguiente interrogante:

“¿En qué modo las actuaciones urgentes que tomamos en el corto plazo nos hipotecan en el largo plazo? ¿Qué deberíamos hacer a corto plazo para alcanzar ese largo plazo deseado? Si somos capaces de responder constantemente a ambas preguntas, seguro que nuestra voluntad será el motor principal que nos transporte hacia la felicidad, al coincidir nuestra realidad futura con aquel porvenir que, habiéndolo deseado previamente, hemos trabajado sin tregua ni descanso hasta su consecución”.

(J. Gabiña. 1998:15)

Es mandatorio para las municipalidades ecuatorianas realizar un adecuado planeamiento de su territorio y asumen el reto de consolidar el desarrollo simultáneo y articulado de la economía, la sociedad, el territorio y la institucionalidad pública y privada y se plantea mejorar sostenidamente la calidad de vida de sus habitantes, con los principios de sustentabilidad, equidad y solidaridad, sustentada por la participación ciudadana.

Para atender las prescripciones legales y parte de estos retos, el Municipio de Quito considera esencial trazar las líneas maestras del manejo del territorio por

medio del PGDT con un horizonte temporal de veinte años, desde una posición técnico-social, y con una visión prospectiva-estratégica del desarrollo⁴¹.

Se analiza principalmente tres puntos básicos: La sociedad y el territorio, la concentración poblacional, y, el crecimiento urbano expansivo y desequilibrado.

- **La sociedad y el territorio**

En Quito coexisten un conjunto de problemas y distorsiones que es preciso enfrentar mediante soluciones acordes con la realidad local a fin de superar las desigualdades y desequilibrios en el territorio, garantizar una buena calidad de vida y un desarrollo sustentable. Desde una visión territorial, existen varios fenómenos, estos son:

- Territorio ambientalmente disminuido, socialmente fracturado.
- Crecimiento urbano expansivo y desequilibrado
- Concentración espacial y una exclusión social de los servicios básicos y equipamientos.
- Infraestructura básica insuficiente.
- Dotación limitada de vivienda y de condiciones de habitabilidad.
- Escasez y deterioro del espacio público y degradación de la imagen urbana.
- Inseguridad ciudadana ante las amenazas naturales y la violencia delincuencia.
- Marco legal y administrativo municipal incompletos e ineficientes para la gestión del territorio.

⁴¹ Plan General de Desarrollo Territorial 200 – 2020, Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, Dirección Metropolitana de Desarrollo y vivienda.

- Recursos económicos escasos

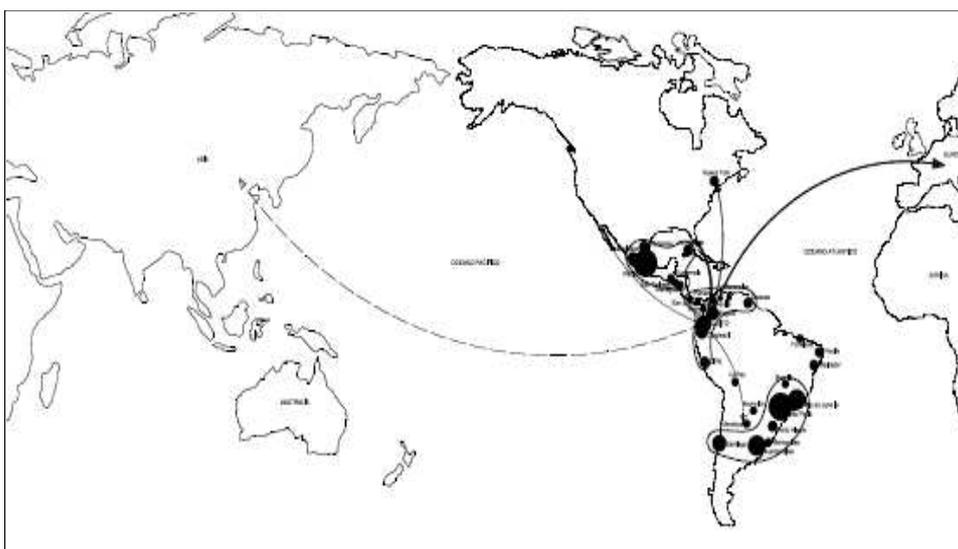
- **Concentración Poblacional**

Quito forma parte de una de las tres importantes concentraciones urbanas⁴² de América Latina. En términos demográficos el Distrito Metropolitano de Quito constituye la décima octava ciudad en América Latina, la séptima en la Comunidad Andina y la segunda en el Ecuador.

Debido a la diversidad de su base económica y a su tamaño (que para el año 2020 superará los 3'300.000 habitantes⁴³ en un territorio de 422.802 ha.).

Mapa 2

Quito en las agrupaciones urbanas de América Latina



Fuente y elaboración: Municipio del Distrito Metropolitano de Quito

⁴² En América Latina son notorias tres concentraciones de ciudades: En Centroamérica, en el Pacífico Norte y en el Atlántico Sur. Mapa 2.

⁴³ Entre 1995 y el año 2020 la población del DMQ crecerá a un promedio anual del 2.06% y en el último quinquenio de este periodo lo hará con un promedio de 1.27% ligeramente mayor a la tasa de 1.17% estimada para el país en el mismo periodo.

- **Crecimiento expansivo y desequilibrado**

El crecimiento urbano expansivo y subocupado del territorio mantiene alrededor de 11.000 ha. Vacantes con una baja densidad (58 hab./ha) en la zona urbana del Distrito Metropolitano de Quito.

Para el año 2010, se ha establecido la necesidad de atender una demanda aproximada de 210.000 nuevas viviendas.⁴⁴

Con estos antecedentes expuestos se propone una respuesta de solución al establecer equipamientos, que permitan el autofinanciamiento para obras en el Distrito Metropolitano, como se detalla a continuación.

- **Sistemas territoriales generales**

El Municipio analiza los servicios públicos, su cobertura, infraestructura, y el soporte físico de estos, y mantiene la idea de que los mismos deben ser utilizados como herramientas de gestión del proceso urbanístico e instrumento de fortalecimiento de la competitividad.

Se trata de ampliar la dotación y el mejoramiento de la calidad de los servicios de infraestructura básica, como garantía de la estructuración sustentable de la ciudad y el territorio, de la productividad y de la calidad de vida de sus habitantes.

Es fundamental lograr una mayor coordinación y fortalecimiento de los órganos de gestión, que incluya la participación del sector privado y de organizaciones de base de la sociedad civil para, de modo concertado, definir reposición, expansión y mejoramiento de la infraestructura de servicios públicos en el conjunto del

⁴⁴ La atención de esta demanda supondría reparar 4.500 unidades y construir alrededor de 22.900 unidades nuevas cada año.

territorio y, sobre todo, en las áreas de desarrollo prioritario sujetas a procesos de consolidación, renovación, y rehabilitación.

En el sistema de infraestructura básica se enfatiza la necesidad de trabajar sostenidamente en tres aspectos: la provisión de agua, la dotación de alcantarillado y los servicios de recolección de desechos.⁴⁵

Para ello, el DMQ propone el sistema de los equipamientos⁴⁶ como plan de autofinanciamiento para obras de vital importancia dentro de su jurisdicción.

- **Los equipamientos**

El sistema de equipamientos se estructura para atender adecuadamente las demandas actuales y futuras de la productividad metropolitana, y del bienestar ciudadano mediante la cobertura equilibrada e integral en el territorio del mejoramiento de la calidad de los servicios.

De manera específica se prevé: definir las instalaciones necesarias para fomento y soporte de las actividades productivas y de los sistemas de prestación de servicios.

Lo que permitirá corregir las disfuncionalidades generadas por la excesiva concentración actual de los equipamientos urbanos en la centralidad de Quito, mediante el fortalecimiento de los instrumentos de planeación, gestión y regulación urbanística

El funcionamiento del sistema requiere sustentarse en:

La necesidad de que la Municipalidad del Distrito Metropolitano de Quito asuma y/o amplíe⁴⁷ competencias en la prestación de servicios (educación, salud,

⁴⁵ Los aspectos relacionados con la energía, riego y comunicaciones se especifican en el sistema de equipamientos, del mismo proyecto.

⁴⁶ Conjunto de oferta de servicios públicos y privados para actividades inmersas en la cadena productiva.

seguridad) para cualificarlos de modo de superar la exclusión y garantizar mejores condiciones de vida y productividad.

La definición de nuevas formas de gestión, financiación y regulación de los equipamientos resulta imperante a fin de respaldar los lineamientos de ordenamiento que se plantean para facilitar la readecuación y relocalización de las instalaciones existentes "y la generación de nuevas dotaciones; así como equipamiento productivo, industrial, turístico, comercial, de salud, educación, seguridad, cementerios, cultura, movilidad y accesibilidad"⁴⁸.

El Municipio de Quito espera tener un mejoramiento en la cobertura de necesidades básicas para el año 2020 de hasta un 80% a través del plan de equipamiento propuesto en el PGDT comparado con el 40% actual⁴⁹.

Este análisis se lo realiza con base en los resultados obtenidos en aspectos como educación y transporte donde el Municipio ha incursionado hace menos de una década con resultados muy favorables como a continuación se expone:

Resultados a largo plazo

El Municipio comenzó su plan de desarrollo hace seis años, tiempo en el cual se ha observado una relativa mejoría, en aspectos como salud (con el inicio del proyecto metro salud, que con tres dólares de aporte mensual tiene derecho a atención médica y el acceso a medicina a bajo costo), transporte (ampliación del sistema integrado de trolebús, con el aumento de buses articulados que prestan servicio a lugares como Carapungo al norte de la ciudad, y Quitumbe al sur), educación (becas a la excelencia académica o en caso de limitados recursos económicos en instituciones educativas municipales, como la Escuela Espejo, el Colegio Municipal Benalcazar, el Liceo Fernández Madrid).

⁴⁷ Procesos que al momento se encuentran en debate nacional como parte de las propuestas de la Comisión de Descentralización del CONAM.

⁴⁸ Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, Plan de reordenamiento urbano, PGDT.

⁴⁹ Plan General de Desarrollo Territorial, Quito al 2020.

Así el Cabildo, espera poder llevar a cabo su plan de desarrollo territorial hasta el año 2020, con el apoyo del Gobierno central (a través de su propuesta de modernización analizada en el CONAM, hasta el momento); y el apoyo de la iniciativa privada.

4.3.3 Respuesta de la Iniciativa Privada

La empresa privada, estaría dispuesta a colaborar, y participar de proyectos conjuntamente con el Municipio de Quito, siempre y cuando se presenten las garantías pertinentes a los proyectos; para Rodolfo Sotomayor Gerente de la Constructora Arteta y Asociados⁵⁰ sería importante la colaboración de mano de obra calificada en el área de la construcción, por que según explica es uno de los motivos para que el factor de riesgo en una obra de construcción sea de 7 cuando para puentes, carreteras y otras obras civiles es 1,5.

Al igual que esta constructora, existen otras empresas como la compañía Eurohome (empresa que esta directamente involucrada el la construcción de casas y departamentos en el proyecto Quitumbe, en el sur de la ciudad en la actualidad, con la colaboración y respaldo del Municipio de Quito, a través de Quito Vivienda)⁵¹, que mantendrían carta abierta al desarrollo de proyectos mancomunados con el Cabildo.

No así, para la constructora Naranjo Ordoñez, y la Inmobiliaria la Coruña entidades privadas, que mantienen proyectos propios e independientes⁵² a los que hoy en día les interesa más bien captar los recursos provenientes de las remesas de los emigrantes, por que sostienen un mercado potencial y muy atractivo.

⁵⁰ Investigación de la autora.

⁵¹ Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, Quito Vivienda, Proyecto “Pon a punto tu casa”.

⁵² Noticiero Canal uno, Noticias de las 20:30 (pm), del 17 de junio del 2006.

Vemos entonces que es posible desarrollar una alternativa viable de solución al déficit habitacional para los sectores socioeconómicos de menores ingresos, basado en un trabajo conjunto como lo ratifica Jeffrey Sachs en su obra: “El fin de la pobreza, como conseguirlo en nuestro tiempo”.

En el que expone: “La economía del desarrollo necesita una revisión general, para parecerse más a la medicina moderna”, ya que en ella se pone de manifiesto el valor de humanismo, es decir ayudar al que más lo necesita.

Esta es una propuesta que dará como resultado la generación del empleo, uno de los pilares fundamentales de la economía⁵³, para posteriormente mejorar el nivel de ingresos, y la calidad de vida en el mediano plazo.

⁵³ Revista Gestión # 139 , Que difícil es encontrar empleo en el Ecuador, Pgs: 13-17

CAPITULO 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- La evolución de la población urbana se ha visto altamente incrementada en los últimos cincuenta años como lo muestran las estadísticas; en el año 1950 la población urbana para la Provincia de Pichincha era del 58%, mientras que para el año 2001 ascendió al 72%; tomando en consideración que Quito, es una de las ciudades con mayor crecimiento en cuanto a población urbana se refiere.
- El incremento del desempleo y por consecuencia la disminución en los ingresos familiares se debe principalmente a la pérdida de trabajo. La cantidad de cesantes en las ciudades del país subió del 4,1% en noviembre de 1995 al 9,7% en noviembre de 1999; y en el 2001, solo 3 de cada 10 personas mantienen empleos fijos.
- Uno de los problemas que ha enfrentado en el Ecuador la población de menores recursos es la desatención por parte de el Gobierno, que claramente se puede observar en falta de educación salud y vivienda; estratos donde los ingresos son insuficientes aun para solventar necesidades básicas y que necesitan de la ayuda económica de el Gobierno a través de sus municipios.
- En nuestro país es posible resolver muchos de los problemas de orden económico, siempre y cuando se erradiquen males como la corrupción, la inequidad en la distribución del ingreso, y la mala utilización de fondos del Estado, en gastos como los que se invierte en el pago de sueldos de los burócratas por ejemplo, y se lo reinvierta en salud, educación y vivienda.
- Resulta un factor clave el trabajo mancomunado de el Gobierno, la iniciativa privada y los sectores productivos; pero manteniendo equidad, justicia y transparencia entre las partes.

5.2 RECOMENDACIONES

Desde el punto de vista de una política habitacional equitativa y sostenible en el tiempo; es decir socialmente justa y aceptada por la población y económicamente viable se recomienda:

- El Problema habitacional debe enfrentarse como un problema nacional, sobre el cual tomen conciencia todos los actores de la sociedad: Sector público, sector privado y población en general.
- La política habitacional debe ser congruente con el sistema económico que se lleve adelante.
- El rol del Estado debe ser confiable. Desde el punto de vista de equidad social, deben existir normas de acceso a los beneficios; desde un punto de vista económico, los impulsos estatales deben dinamizar los mercados regulándolos pero no interviniéndolos.
- La política habitacional debe dar prioridad a la provisión de vivienda para la población de menores ingresos de preferencia.
- El aspecto social debe ser una prioridad para el Gobierno, basada en un pensamiento a largo plazo, ya que se deben considerar soluciones sustentables e integrales que no comprometan nuestro desarrollo en el futuro ni de generaciones venideras.
- Resulta imperante el desarrollo de la actividad de la construcción, y la inclusión de los estratos sociales de menores ingresos en este impulso; ya que la construcción ejerce fuertes presiones de demanda sobre nueve sectores (lo que en economía se denomina encadenamientos hacia atrás), que le proveen los bienes y servicios necesarios para el desarrollo de su actividad: cemento, hierro, productos químicos y pétreos, madera, maquinaria pesada, los servicios de consultaría y asesoría empresarial y el transporte de materiales.

Por el lado de los incentivos sobre otras actividades (encadenamientos hacia adelante), la construcción ejerce presiones positivas sobre los servicios gubernamentales, el alquiler de vivienda, los servicios prestados a las empresas y hoteles, bares, restaurantes.

El efecto multiplicador de la inversión en vivienda es aproximadamente igual a 7, lo que significa que por cada dólar en vivienda el producto nacional crece en 7 dólares, con efectos beneficiosos en el empleo⁵⁴.

⁵⁴ Reformas Institucionales “ Marco Naranjo”

Metodológicamente se puede afirmar que un sector es “económicamente clave” cuando el promedio simple de los encadenamientos hacia delante y hacia atrás es mayor o igual a uno para la construcción, por lo que técnicamente se califica a esta actividad como “clave” para la economía.

CONTENIDO

I. PRESENTACIÓN

- 1.1 Planteamiento del problema
- 1.1.2 Formulación y sistematización del problema
- 1.2 Objetivos de la investigación
 - 1.2.1 Objetivo general
 - 1.2.2 Objetivos específicos
- 1.3 Justificación del proyecto
 - 1.3.1 Justificación teórica
 - 1.3.2 Justificación práctica
- 1.4 Marco de referencia
 - 1.4.1 Marco teórico
 - 1.4.2 Marco conceptual
- 1.5 Hipótesis del trabajo
 - 1.5.1 Hipótesis general
 - 1.5.2 Hipótesis específicas
- 1.6 Aspectos metodológicos

II. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

- 2.1 Antecedentes
- 2.2 Análisis de la Oferta
 - 2.2.1 Antecedentes
 - 2.2.2 Situación actual
 - 2.2.3 Análisis de la vivienda 1996 – 2001
 - 2.2.4 Análisis de precios de los principales materiales para la construcción en el esquema de dolarización.
 - 2.2.5 Tendencia del sector de la construcción.
 - 2.2.6 Proyección del sector de la construcción al 2010
 - 2.2.7 Principales limitantes para el sector de la construcción.
- 2.3 Análisis de la Demanda
 - 2.3.1 Análisis de la población 1996 – 2001
 - 2.3.2 Estudio del Nivel de ingresos de la población de Quito
Objeto de estudio.
 - 2.3.3 Análisis de la capacidad de ahorro del sector
Socioeconómico medio bajo del sector urbano de la ciudad de Quito.
 - 2.3.4 Estudio del Déficit de Vivienda para el sector escogido
 - 2.3.4.1 Causas
 - 2.3.4.2 Consecuencias
 - 2.3.5 Tipos de infraestructura que poseen en la actualidad las viviendas de la ciudad de Quito.
 - 2.3.6 Tipos de vivienda que poseen el sector objeto de estudio.
 - 2.3.7 Principales fuentes de financiamiento accesible para los habitantes de Quito.
 - 2.3.8 Tendencia de la demanda

2.3.9 Proyección de la demanda al 2010

III. MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO DE VIVIENDA

3.1 Causas del déficit de financiamiento

3.1.1 Tasas de interés

3.1.2 Déficit de financiamiento

3.1.3 El esquema de dolarización

3.1.4 Estructura del mercado financiero

3.2 Clases de financiamiento

3.2.1 Financiamiento interno (qué es, para qué sirve, formas)

3.2.2 Financiamiento externo

3.2.3 Fuentes de corto plazo

3.2.4 Fuentes de largo plazo

3.3 Expectativas de los individuos de nivel socioeconómico medio bajo al acceso a financiamiento

3.4 ESTUDIO DE LOS DIFERENTES MECANISMOS

3.4.1 Fiducia

3.4.1.1 Definición

3.4.1.2 Antecedentes históricos

3.4.1.3 Marco legal

3.4.1.4 Estructura de la fiducia

3.4.1.5 Elementos que intervienen en la fiducia

3.4.1.6 Fiducia inmobiliaria

3.4.1.6.1 Fiducia inmobiliaria para vivienda

3.4.1.7 Principales productos fiduciarios

3.4.2 Crédito Hipotecario

3.4.2.1 Definición

3.4.2.2 Antecedentes Históricos

3.4.2.3 Marco Legal

3.4.2.4 Estructura del Crédito Hipotecario

3.4.2.5 Elementos que intervienen en el crédito

3.4.3 Crédito Quirografario

3.4.3.1 Definición

3.4.3.2 Antecedentes históricos

3.4.3.3 Marco Legal

3.4.3.4 Estructura del Crédito Hipotecario

3.4.3.5 Elementos que intervienen en el crédito

3.4.4 Crédito Prendario

3.4.4.1 Definición

3.4.4.2 Antecedentes históricos

3.4.4.3 Marco legal

3.4.4.4 Estructura del Crédito Prendario

3.4.4.5 Elementos que intervienen en el crédito

- 3.4.5 Prestamos en Cooperativas de ahorro y crédito
- 3.4.6 Financiamiento propio
- 3.4.7 Financiamiento con el IESS
- 3.4.8 Financiamiento con planes estatales

- 3.5 Los elementos del precio de los micro créditos para el periodo 1996 – 2001
 - 3.5.1 Antecedentes
 - 3.5.2 Proceso crediticio
 - 3.5.3 Departamento de crédito
 - 3.5.4 Características del crédito
 - 3.5.6 Características financieras de la banca de micro crédito
 - 3.5.7 Costos medios de la banca

- 3.6 Elementos determinantes de los gastos operacionales
- 3.7 Resultados del sistema y la banca de micro créditos
- 3.8 Resultado de la banca de microcreditos
- 3.9 Impacto del cargo de las comisiones en los ingresos financieros
- 3.10 Comisiones ganadas por el sistema
- 3.11 Comisiones ganada por el micro crédito
- 3.12 Respuesta a la oferta de créditos
- 3.13 Respuesta sectorial a la oferta de crédito

IV PLANTEAMIENTO DE UNA POSIBLE SOLUCIÓN

- 4.1 La insuficiencia de Ingresos
 - 4.1.1 Clasificación general de suelos en el D.M.Q.
- 4.2 Propuesta
 - 4.2.1 Forma de la Propuesta
- 4.3 Desarrollo de la propuesta
 - 4.3.1 La comunidad
 - 4.3.1.1 Marco legal
 - 4.3.2 El Cabildo Quiteño: Su análisis, su respuesta y los resultados a largo plazo.
 - 4.3.3 Respuesta de la Iniciativa privada.

V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- 5.1 Conclusiones
- 5.2 Recomendaciones

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

LIBROS

- GUTIERREZ, Luís; “Finanzas prácticas para países en desarrollo”;
- QUEZADA, Milton; “Guías y formularios para la elaboración de diseños de tesis”; Cuaderno de docencia número 18; Instituto de investigaciones sociales – IDIS; Universidad de Cuenca. Cuenca – Ecuador.

REVISTAS

- Revistas GESTIÓN (de Ecuador)
- Revistas DINERO (de Colombia)
- Revistas LÍDERES (de Ecuador)

PERIÓDICOS

- Diario El Comercio
- Diario Hoy

INTERNET

www.bce.fin.ec

www.siise.gov.ec

www.inec

www.ccq.com.ec

www.frentesocial.gov.ec/siise/siise.htm

www.inec.gov.ec/interna.asp?inc=cs_tablas_graf&tipo=p&idProvincia=17

www.dinero.com/dinero/ArticuloView.jsp?id=17439

www.corfinsura.com/espanol/corfinsura/productoGarantia.asp

www.hoy.com.ec/especial/dolar/dolar18c.htm

www.inec.gov.ec/interna.asp?inc=enc_tabla&idTabla=255

www.elcomercio.com.ec/noticias.asp?noid=92407&hl=true&f=5/1/2004