



**“LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PROCESO DE
TITULARIZACIÓN DE ACTIVOS COMO SOLUCIÓN AL
DÉFICIT DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL EXISTENTE
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”**

**PROYECTO FINAL MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN Y
DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

PERTENECE A MAESTRANTE:

ING. COM. RONALD MARCOS PÉREZ JARAMILLO

GUAYAQUIL - ECUADOR

Enero 03 del 2006



INDICE

AGRADECIMIENTO

RECONOCIMIENTOS

INTRODUCCIÓN 1

CAPITULO 1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN 4

- 1.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN 5
- 1.2 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN 8
 - 1.2.1 Planteamiento del Problema 8
 - 1.2.2 Formulación del problema de Investigación 8
 - 1.2.3 Sistematización del problema de Investigación 9
- 1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN 9
 - 1.3.1 Objetivo General 9
 - 1.3.2 Objetivos específicos 9
- 1.4 JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION 10
- 1.5. MARCO DE REFERENCIA 11
 - 1.5.1 Marco Teórico 11
 - 1.5.2 Marco Conceptual 26
- 1.6 FORMULACION DE LA HIPOTESIS Y VARIABLES 32
 - 1.6.1 Hipótesis general 32
 - 1.6.2 Definiciones Conceptuales y operacionales de las variables de la Hipótesis 33
- 1.7 ASPECTOS METODOLOGICOS DE LA INVESTIGACIÓN 36
 - 1.7.1 Tipo de Estudio 36
 - 1.7.2 Método de Investigación 36
 - 1.7.3 Fuentes y Técnicas para la recolección de información 37
 - 1.7.4 Tratamiento de la Información 37
- 1.8 RESULTADOS E IMPACTOS ESPERADOS 37

CAPITULO 2. ANÁLISIS, PRESENTACIÓN DE RESULTADOS Y DIAGNOSTICO 39

- 2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL 40
 - 2.1.1. Urbanismo, Vivienda y Salud Pública 48
 - 2.1.2. Entendiendo el Problema de la Vivienda en América Latina 51
 - 2.1.3. Entendiendo el Problema de la Vivienda en Guayaquil 59
- 2.2 ANALISIS COMPARATIVO, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS 78
 - 2.2.1. Efectos de las políticas en la definición de proyectos de vivienda 78
 - 2.2.2. Beneficios de proyectos de viviendas sociales 79
 - 2.2.3. La actividad bursátil a nivel Nacional 81
 - 2.2.4. Perspectivas del Mercado de Valores en el Corto Plazo 84

CAPITULO 3. PROPUESTA DE CREACIÓN 85

- 3.1 EL CICLO DE VIDA DE LOS PROYECTOS 86
- 3.2 FASES DE UN PROYECTO 87
 - 3.2.1 Preinversión 88
 - 3.2.2 Inversión 90
 - 3.2.3 Operación 92
- 3.3 EL ÁRBOL DEL PROBLEMA 94
- 3.4 REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DE SERVICIOS COMPLEMENTARIOS 96
- 3.5 EL ÁRBOL DE OBJETIVOS 97
- 3.6 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO 99
- 3.7 EL PROYECTO 101
 - 3.7.1. Funciones del Fideicomiso Inmobiliario 102
 - 3.7.2. Tiempo para la estructuración y aprobación de los procesos de titularización 105
 - 3.7.3. Aspectos Financieros 109
 - 3.7.4. Estructuración financiera y elaboración de prospectos 110
 - 3.7.5. Costos 111

- 3.7.6. Aspectos Legales 113
- 3.7.7. Documentación que se debe presentar 113
- 3.7.8. Características Técnicas del Proyecto 115
- 3.7.9. Presupuesto para viviendas de 42 mt² Lotes 6mt x 12mt 116
- 3.7.10. Costo de venta de la unidad habitacional vivienda 42 m² 118
- 3.7.11. Forma de pago unidad habitacional vivienda 42 m² 118
- 3.7.12. Financiamiento - pago de la emisión 119
- 3.7.13. Criterios de evaluación 119

CONCLUSIONES 121

RECOMENDACIONES 123

BIBLIOGRAFIA 126

ANEXOS

- I. Diseño de Preguntas de la entrevista
- II. Requisitos para evaluar a Promotores y Profesionales
- III. Requisitos para la evaluación de los Proyectos Habitacionales
- IV. Titularizaciones en el Mercado de Valores Ecuatoriano

AGRADECIMIENTO

A mi Papá Dios que me dio la vida, la lucidez mental y la salud necesaria para
terminar mis estudios de maestría.

A mi amado hijo Ronald Santiago y a mi esposa Mariuxi que pagaron un alto precio
por mi superación personal y profesional, gracias por su paciencia, amor y
comprensión.

RECONOCIMIENTOS

A la Universidad Tecnológica Empresaria de Guayaquil UTEG que me abrió sus puertas y me mostró el camino a seguir para lograr el éxito.

A todos mis profesores e instructores, en especial al Dr. René Fernández, Tutor de mi Tesis, que durante todo este tiempo me enseñaron el valor del conocimiento.

INTRODUCCION

El déficit habitacional en el país asciende a 1'200.000 viviendas y crece anualmente a 60.000 casas, entre las que faltan y las que no reúnen las características para vivir con dignidad. Estas cifras indican que el país debe esforzarse para que el problema habitacional no siga creciendo, para lo cual deberían construirse al menos 30.000 viviendas por año para atender a la población nueva, me explicó José Centeno, presidente de la Cámara de Construcción de Guayaquil.

Existe un elevado y creciente déficit habitacional, porque los costos de construcción son altos. Sólo un 5% de la población se beneficia de los programas de vivienda. Hasta hace poco faltaban fuentes de financiamiento, y las tasas de interés y la inflación – durante los últimos años del sucre – eran elevadas.

Paralelamente, en el país se calcula que 30.000 casas en promedio se deterioran anualmente. Además, existe una industria informal de la construcción, llevada adelante en terrenos que son invadidos o adquiridos a través de cooperativas o asociaciones.

Generalmente, estas viviendas tienen características precarias, sin las mínimas seguridades y comodidades del caso, razón por la cual no cumplen con las normas municipales y, por lo tanto, no pueden ser calificadas de calidad mínima. No obstante, la construcción de viviendas, a más de ser un generador de empleo, es un mecanismo de reactivación de la producción por los efectos directos e indirectos de la misma. Hay que pasar de los planteamientos a los hechos para que de alguna manera se pueda producir un cambio positivo en relación a la búsqueda de soluciones al problema de vivienda y hábitat de las grandes mayorías.

El gobierno y el Sistema Financiero deben entender que esta Misión es muy importante y de gran trascendencia para ser dejada solo en manos del sector público, entiéndase Banco Ecuatoriano de la Vivienda o Ministerio de Bienestar Social. El sector privado y las comunidades organizadas tienen mucho que aportar al logro de los objetivos y no pueden dejarse a un lado. Si se desea poder cumplir con la meta de construir multiplicidad de viviendas este año y los años subsiguientes para de alguna forma reducir el déficit habitacional, sobre todo de las familias de escasos recursos, se tiene entonces que incorporar una alternativa distinta al financiamiento tradicional para que este sector se reactive.

En la ciudad de Guayaquil, 7 de cada 10 familias carecen de casa propia o de una vivienda digna, siendo el promedio de personas que habitan en una casa de cuatro, según datos del último Censo de Población y Vivienda realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos en el año 2001. Debemos considerar y entender que un techo inadecuado e inseguro amenaza la calidad de vida de los individuos, atentando directamente contra su salud física y mental. En otras palabras, la violación del derecho a la vivienda niega la posibilidad de una vida digna.

Esta idea ha sido reflejada en el derecho internacional, a través de instrumentos como la Declaración Universal de los Derechos Humanos y el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, donde se identifican 14 elementos constitutivos del derecho humano a la vivienda y son: seguridad de tenencia; bienes y servicios (entre los cuales se encuentra el agua, considerado un requisito esencial para un pleno derecho a la vivienda); accesibilidad económica, habitabilidad, accesibilidad física, ubicación, tradiciones culturales, libertad frente a posibles desalojos, información, capacitación, participación y libertad de expresión, realojamiento, ambiente saludable, seguridad y privacidad.

Como señala Miloon Kothari, relator especial de la ONU en temas de vivienda, *"las apremiantes desigualdades de ingreso y oportunidad entre y dentro de los países han conducido al incremento en la cantidad de personas sin vivienda adecuada y segura. Los derechos humanos que poseen las personas y las comunidades a la vivienda, el agua y el saneamiento siguen erosionándose a medida que el proceso de privatización se profundiza y acelera"*.

Una nueva política de vivienda debe llevar atada a ella a la Titularización de Activos. La razón es que esta normativa es la llave para contar con recursos a futuro, los que serán necesarios para hacer sustentable una nueva política de Estado en el área de la vivienda. La Titularización Inmobiliaria de activos como modalidad de financiamiento es un mecanismo poco conocido en el País pero de excelentes resultados tanto para el inversor como para el demandante de bienes.

Mi investigación propondrá la forma en que se puede llevar a cabo un proceso de titularización de activos, sus costos, sus beneficios y las virtudes de este sistema no tradicional que se utiliza en países desarrollados para el bienestar de la sociedad. El gran objetivo de la titularización inmobiliaria consiste en poder convertir en financiero o en flujo de caja un objeto que de hecho, por ser un inmueble, no es líquido. La titularización inmobiliaria permite recuperar el dinero que se tiene invertido en un inmueble, sin perder la posibilidad de usarlo, es decir, continuando con el derecho de su uso exclusivo y ejerciendo por lo tanto la propiedad, sin ser propietario.

CAPITULO 1

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Según la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, el crédito de la Banca dirigido al sector de la vivienda en el 2004 aumentó un 76% con respecto al año 2003. En el 2004, los bancos privados concedieron préstamos por USD 262,9 millones de dólares para este sector, pero si comparamos el número de clientes beneficiados con relación al total de clientes de la Banca apenas alcanzan el 1,87% destinándose solo el 8,50% de recursos para este sector.

En lo que va del año, al 31 de abril del 2005 la situación no ha cambiado con respecto al año anterior, solamente el 1,62% del total de clientes de la Banca se ha beneficiado de recursos para adquirir vivienda. Las estadísticas indican que el crédito destinado a vivienda se canaliza principalmente a través de la Banca, aunque se ve un incremento en el número de operaciones que realizan las cooperativas.

Silvia Nevares, miembro de la Comisión Inmobiliaria de la Cámara de Construcción de Guayaquil, considera que el hecho de que los bancos se preocupen mas por el sector de la vivienda es positivo, sin embargo resaltó que los proyectos de más de USD 80.000 no se desarrollan en mayor medida porque los créditos solamente llegan a esos montos.

Un análisis de la Casa de Valores Picaval difiere de esta opinión. *“El monto entregado por el sistema financiero privado, además de ser insuficiente, está dirigido al segmento medio – alto”*. Esto es preocupante, agrega, porque mas del 80% del total de la demanda de vivienda está constituida por los segmentos medio y bajo, lo que incluye soluciones habitacionales de hasta USD 35.000.

Además de los bancos privados y cooperativas de ahorro y crédito, las instituciones financieras públicas, las mutualistas y las sociedades financieras también entregan crédito para este sector, aunque en un menor monto, Pero se estima que existe una demanda no satisfecha de 1,2 millones de viviendas en el país y lo mas preocupante es que la mayoría de viviendas son de familias de escasos recursos que NO pueden acceder a la oferta de crédito para la vivienda en el Sistema Financiero.

Según la Dirección Nacional de Estudios de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, con respecto al desarrollo de la economía ecuatoriana para este año 2005, la situación económica del país continuará beneficiándose de la estabilidad de precios proveniente del sistema cambiario adoptado en el 2000. En consecuencia la productividad será el objetivo principal para alcanzar mayores niveles de bienestar. Se espera que el PIB suba en 3.9 por ciento. Sin embargo, la inversión crecerá en 5.9 por ciento y su monto lograra 1.5 veces más que la inversión reconocida antes de la crisis bancaria. Las exportaciones aumentaran sobre niveles pasados con una ampliación de 5.0 por ciento.

La proyección del nivel de consumo total muestra un alza del 2.5 por ciento anual, parece un valor subvaluado; si es así, la actividad productiva podría ser mayor. La balanza de pagos, hoy con ajuste automático, muestra la presencia fundamental de las remesas de emigrantes que constituyen la segunda fuente de ingresos en divisas al país. También se esperan remesas superiores a 1.200 millones de dólares en 2005. Cabe mencionar que gran parte de estos recursos sirven para desarrollar negocios microempresariales a través de gastos iniciales de consumo o de inversión.

Optimización de la estructura financiera empresarial

La posibilidad de estructurar procesos de titularización genera una nueva dimensión en las opciones de fuentes de recursos no intermediados para las compañías. Lo anterior representa la posibilidad de obtener liquidez a muy bajo costo, puesto que los recursos financieros provienen directamente del público inversionista. Sobre el particular, es importante anotar que, según estudios de la Superintendencia de Compañías del Ecuador basados en los procesos de titularización aprobados, el costo del proceso ha fluctuado entre el **2.0 y 4.5** por ciento del monto de la emisión. Adicionalmente, la titularización permite adecuar la estructura financiera del originador a sus propias necesidades, bien sea disminuyendo su nivel de endeudamiento o reduciendo sus niveles de activos fijos o improductivos para asignar su valor al capital de trabajo o a invertir en nuevos proyectos.

Otro aspecto importante, es facilitar a las empresas la obtención de beneficios adicionales producto de la aceleración de flujos de caja con la consecuente reducción del costo de capital e incremento de su capacidad de expansión o crecimiento. Lo anterior es altamente provechoso para los procesos de reconversión industrial y reestructuración de empresas.

Financiación de proyectos

En un país como Ecuador, es indispensable contar con alternativas de bajo costo para la financiación de proyectos de infraestructura y de servicios públicos. Bajo esta premisa, la titularización se convierte en un esquema ideal para proveer de recursos a estos proyectos, mediante modalidades que se ajusten a sus necesidades específicas de plazo, costo y demás características financieras. Adicionalmente, por la magnitud

de los montos requeridos, el diseño de esquemas con destino al mercado nacional y extranjero, podría convertirse en una atractiva alternativa para atraer la inversión extranjera de portafolio en Ecuador

1.2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.2.1 Planteamiento del Problema

De acuerdo a datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, el 70% de la población de Guayaquil no tiene recursos suficientes para adquirir una vivienda propia ni tiene acceso a las líneas de crédito que ofrecen las instituciones financieras privadas para dicho efecto. Los Inversionistas privados o el Gobierno Nacional son los llamados a buscar mecanismos idóneos y legales para promover el desarrollo de proyectos habitacionales a bajos costos que coadyuguen a satisfacer las necesidades sociales de la población de económicamente de bajos recursos con la finalidad de mejorar su nivel de vida y promover una cultura de prosperidad en el País.

1.2.2. Formulación del problema de Investigación

Pregunta General

- ✓ ¿Cómo podrán las personas de escasos recursos acceder a un financiamiento de una vivienda adecuada, mejorando así el déficit actual de vivienda en la ciudad de Guayaquil y que en la actualidad no tienen acceso a líneas de crédito en el sistema financiero privado?

1.2.3. Sistematización del problema de Investigación

Subpreguntas

- ✓ ¿Como se canaliza el ahorro directamente a la inversión ofreciendo mayor rentabilidad para los inversionistas en comparación con los sistemas tradicionales?
- ✓ ¿Cómo estructura un proceso de titularización inmobiliaria de activos?
- ✓ ¿Cuales son las condiciones actuales de vivienda en el Ecuador?
- ✓ ¿De que manera se beneficia a la sociedad Guayaquileña con este tipo de proyectos?
- ✓ ¿Que propósito tiene la desintermediación financiera?

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. Objetivo General

- ✓ Realizar un diagnostico de la situación habitacional actual de familias de escasos recursos y proponer una vía para lograr un financiamiento acorde a sus posibilidades sin depender del Sistema Financiero Nacional.

1.3.2. Objetivos específicos

- ✓ Analizar la vía adecuada que canalice el ahorro hacia la inversión a través de mecanismos financieros y bursátiles.

- ✓ Evaluar la conveniencia de un sistema no tradicional de financiamiento versus los sistemas tradicionales de crédito.
- ✓ Que se generen fuentes de trabajo y se mejore la calidad de vida de la sociedad civil Guayaquileña.
- ✓ Estructurar un proyecto de titularización de activos.

1.4. JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION

El último Censo de vivienda realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos fue en el año 2001. Dicho Censo mostró cifras alarmantes que voy a detallar a continuación:

- Número de Personas por dormitorio3
- Hacinamiento %(hogares) 30%
- Pobreza por necesidades básicas insatisfechas
(NBI) %(población total)61,26%
- Extrema pobreza por necesidades básicas insatisfechas
(NBI) %(población total)30,59%
- Personas que habitan viviendas con características
físicas inadecuadas %(población total).....14,98%
- Personas que habitan viviendas con servicios
inadecuados %(población total)43,43%

En el País existen pocos procesos de Titularización de Activos. De los pocos que existen, ninguno contempla la ejecución de planes de viviendas social con el fin de suplir las necesidades de la mayor parte de la población pobre del País y de la ciudad

de Guayaquil, sino que están encaminados, en un ámbito totalmente legal, a la acumulación de capitales a bajo costo para la realización de proyectos lucrativos que benefician a pequeños grupos de empresarios.

Adicionalmente, es deber del Estado Ecuatoriano fomentar la seguridad y bienestar de la sociedad en todo sentido. Se debe buscar mecanismos adecuados para superar el prejuicio de la Banca Privada de conceder créditos para familias de escasos recursos, especialmente para la compra de sus viviendas, hecho que no ayuda a reducir el gran déficit habitacional que por si ya existe en el País y que cada vez se ahonda más. La desintermediación financiera es un mecanismo adecuado y legalmente aceptado para buscar y canalizar recursos de ahorro a la inversión directamente, en este caso una inversión social.

1.5. MARCO DE REFERENCIA

1.5.1 Marco Teórico

La Ley de Mercado de Valores Ecuatoriano define a la Titularización como el proceso mediante el cual se emiten valores susceptibles de ser colocados y negociados libremente en el mercado bursátil, emitidos con cargo a un patrimonio autónomo. Las partes esenciales que deben intervenir en un proceso de titularización son las siguientes: *Originador*, *Agente de Manejo*, *Inversionistas* y *Comité de Vigilancia* (En el Anexo I se expone una descripción detallada de estos términos.)

El Agente de Manejo además de las funciones consagradas en el contrato de fideicomiso mercantil, tiene a su cargo las establecidas en el artículo 139 de la Ley de

Mercado de Valores Ecuatoriana. El Agente de manejo será siempre responsable de todas las actuaciones de terceros que desempeñen las funciones así delegadas. En todo caso, la responsabilidad del agente de manejo alcanza únicamente a la buena administración del proceso de titularización, por lo que no responderá por los resultados obtenidos, a menos que dicho proceso arroje pérdidas causadas por dolo o culpa leve en las actuaciones del agente de manejo, declaradas como tales en sentencia ejecutoriada, en cuyo caso responderá por dolo o hasta por culpa leve.

Mecanismos para Titularizar

La Ley de Mercado de Valores Ecuatoriano indica que los procesos de titularización podrán llevarse a cabo a través de los mecanismos de fondos colectivos de inversión o de fideicomisos mercantiles. Cualquiera que sea el mecanismo que se utilice para titularizar, el agente de manejo podrá fijar un punto de equilibrio financiero, cuyas características deberán constar en el Reglamento de Gestión, que de alcanzarse, determinará el inicio del proceso de titularización correspondiente.

Patrimonio Independiente o autónomo

Cualquiera que sea el patrimonio de propósito exclusivo que se utilice para desarrollar un proceso de titularización, los activos o derechos sobre flujos transferidos por el originador integrarán un patrimonio independiente, que contará con su propio balance, distinto de los patrimonios individuales del originador, del agente de manejo o de los inversionistas.

Los activos que integren el patrimonio de propósito exclusivo no pueden ser embargados ni sujetos de ninguna medida precautelatoria o preventiva por los acreedores del originador, del agente de manejo o de los inversionistas. Los acreedores de los inversionistas podrán perseguir los derechos y beneficios que a éstos les corresponda respecto de los valores en los que hayan invertido.

El patrimonio de propósito exclusivo respalda la respectiva emisión de valores, por lo que los inversionistas sólo podrán perseguir el reconocimiento y cumplimiento de la prestación de sus derechos en los activos del patrimonio de propósito exclusivo, más no en los activos propios del agente de manejo.

La transferencia de dominio de activos desde el originador hacia el patrimonio de propósito exclusivo podrá efectuarse a título oneroso o a título de fideicomiso mercantil, según los términos y condiciones de cada proceso de titularización. Cuando la transferencia recaiga sobre bienes inmuebles, se cumplirá con las solemnidades previstas en las leyes correspondientes.

A menos que el proceso de titularización se haya estructurado en fraude de terceros, lo cual deberá ser declarado por juez competente en sentencia ejecutoriada, no podrá declararse total o parcialmente, la nulidad, simulación o ineficacia de la transferencia de dominio de activos, cuando ello devenga en imposibilidad o dificultad de generar el flujo futuro proyectado y, por ende derive en perjuicio para los inversionistas, sin perjuicio de las acciones penales o civiles a que hubiere lugar.

Ni el originador, ni el agente de manejo podrán solicitar la rescisión de la transferencia de inmueble por lesión enorme.

Valores que pueden emitirse

La Ley de Mercado de Valores Ecuatoriano define los valores que se emitan como consecuencia de procesos de titularización y pueden ser de tres tipos: *Valores de contenido crediticio, Valores de participación y Valores mixtos*

Un mismo patrimonio de propósito exclusivo podrá respaldar la emisión de distintos tipos de valores. Cada tipo determinado de valor podrá estar integrado por varias series. Los valores correspondientes a cada tipo o serie, de existir, deberán reconocer iguales derechos a los inversionistas, pudiendo establecer diferencias en los derechos asignados a las distintas series.

Cualquiera sea el tipo de valores emitidos, de producirse situaciones que impidan la generación proyectada del flujo futuro de fondos o de derechos de contenido económico, y una vez agotados los recursos del patrimonio de propósito exclusivo, los inversionistas deberán asumir las eventuales pérdidas que se produzcan como consecuencia de tales situaciones. El monto máximo de emisión de cualquier proceso de titularización será determinado mediante norma de carácter general por el CONSEJO NACIONAL DE VALORES

Cualquiera sea el tipo de valores emitidos, éstos podrán ser redimidos anticipadamente, en forma total por parte del agente de manejo, en los casos expresamente contemplados en el Reglamento de Gestión del respectivo proceso de titularización cuando éste prevea la posibilidad de que por circunstancias económicas o financieras se ponga en riesgo la generación proyectada del flujo futuro de fondos o de derechos de contenido económico.

Sin embargo, en caso de que el proceso de titularización arroje pérdidas causadas por dolo o culpa leve en las actuaciones del Agente de Manejo, declarados como tales por juez competente en sentencia ejecutoriada, los inversionistas, podrán ejercer las acciones estipuladas en las disposiciones legales pertinentes con el objeto de obtener las indemnizaciones que hubiere lugar.

En el evento de que el proceso de titularización arroje total o parcialmente utilidades y, éstas no hayan sido oportunamente pagadas a los inversionistas, los valores adquiridos constituirán títulos ejecutivos contentivos de obligaciones ejecutivas en contra del patrimonio de propósito exclusivo.

Los valores que se emitan como consecuencia de procesos de titularización, pueden ser nominativos o a la orden. Los valores de contenido crediticio o valores mixtos podrán tener cupones que reconozcan un rendimiento financiero fijo o variable, pudiendo tales cupones ser nominativos o a la orden, según corresponda a las características de los valores a los cuales se adhieren. La negociación secundaria de estos valores se registrará por las disposiciones contenidas en el artículo 204 del Código de Comercio.

En el contrato de Fideicomiso se deberá contemplar el procedimiento a seguir en el caso que los inversionistas no ejercieren sus derechos dentro de los seis meses posteriores a la fecha en la que haya nacido para el agente de manejo la última obligación de pagar los flujos de fondos o de transferir los derechos de contenido económico.

Los valores que se emitan como consecuencia del proceso de titularización podrán estar representados por títulos o por anotaciones en cuenta. Cuando se emitan títulos, éstos podrán representar uno o más valores.

Los mecanismos de garantía

Atendiendo a las características propias de cada proceso de titularización, el agente de manejo o el originador de ser el caso, deberá constituir al menos uno de los mecanismos de garantía.

Calificación de riesgo para los valores emitidos por un proceso de Titularización.

Todos los valores que se emitan como consecuencia de procesos de titularización, deberán contar al menos con una calificación emitida por una de las calificadoras de riesgo legalmente establecidas y autorizadas para tal efecto. Cuando se emita la calificación de riesgo, ésta deberá indicar los factores que se tuvieron en cuenta para otorgarla y adicionalmente deberá referirse a la legalidad y forma de transferencia de los activos al patrimonio autónomo. En ningún caso la calificación de riesgos considerará la solvencia del originador o del agente de manejo o de cualquier tercero.

Comité de Vigilancia y el Agente Pagador.

En la Ley de Mercado de Valores Ecuatoriano se define las atribuciones del Comité de Vigilancia, como la de comprobar que el agente de manejo cumpla en relación al

respectivo patrimonio lo dispuesto en esta Ley, normas complementarias y su reglamento interno, pudiendo convocar a asamblea de tenedores extraordinaria cuando lo considere necesario.

Las compañías fiduciarias que actúen como agentes de manejo en procesos de titularización, designarán un agente pagador, el mismo que podrá ser la propia fiduciaria o una institución financiera sujeta al control de la Superintendencia de Bancos. El agente pagador no podrá formar parte del Comité de Vigilancia.

El Comité de Vigilancia deberá informar a la asamblea de tenedores, sobre su labor y las conclusiones obtenidas. Sin perjuicio de ello, cuando en su labor detecte el incumplimiento de las normas que rigen al fideicomiso mercantil, deberá ponerlos en conocimiento de la Superintendencia de Compañías, de acuerdo a las normas que para el efecto dicte el CONSEJO NACIONAL DE VALORES

Bienes y activos sujetos a Titularización

La normatividad existente en Ecuador es muy amplia en cuanto a la gama de activos o bienes que son susceptibles de titularizarse. Ellos se pueden clasificar en las siguientes categorías:

1. Titularización de Créditos

Incluye cualquier tipo de cartera. Hasta la fecha se han autorizado procesos de cartera hipotecaria, proveniente de corporaciones de ahorro y vivienda, y cartera comercial de empresas del sector real.

2. Titularización Inmobiliaria

Dentro de este grupo se encuentra la posibilidad de conformar el patrimonio autónomo con inmuebles construidos, en los cuales se puede contemplar que los inversionistas que adquieran los títulos emitidos participen en la valorización del inmueble y/o en los ingresos generados por el arrendamiento del mismo. También se pueden definir variantes en cuanto al destino del inmueble una vez finalice la titularización, bien sea venderlo o aplicar una opción o compromiso de recompra por parte del originador.

De otra parte, la titularización inmobiliaria incluye la posibilidad de estructurar procesos a partir de proyectos inmobiliarios. En este caso, el patrimonio autónomo está conformado por el lote en que se construirá el inmueble, los estudios técnicos y de factibilidad económica, y el presupuesto de costos del proyecto. Esta figura constituye una interesante alternativa para la reducción de costos financieros en la construcción inmobiliaria y para facilitar la comercialización de proyectos. Estos esquemas también pueden concebir su conformación con sumas de dinero destinadas a la compra del lote o a la ejecución del proyecto.

Adicionalmente, la titularización inmobiliaria incluye el desarrollo de esquemas de titularización a través de fondos inmobiliarios, que son fondos comunes especiales destinados a invertir en inmuebles construidos, en proyectos inmobiliarios o en otros títulos emitidos en procesos de titularización inmobiliaria o de cartera hipotecaria.

3. Titularización Obras de Infraestructura y Servicios Públicos

Esta es una de las aplicaciones de la titularización que tiene mayor potencial de desarrollo en nuestro país, puesto que se constituye en una herramienta muy valiosa para la financiación de los altos volúmenes de recursos financieros necesarios para adelantar obras públicas. Estas titularizaciones pueden corresponder a obras específicas o a fondos de obras de infraestructura y de servicios públicos cuyos recursos se destinen a este tipo de proyectos.

En razón a los elevados montos y plazos requeridos en estas obras, es de esperarse que, en un principio, estos procesos de titularización se encuentren orientados a ser ofrecidos simultáneamente en el mercado nacional y en mercados extranjeros.

4. Titularización de Valores

Bajo esta categoría se encuentra la posibilidad de estructurar procesos de titularización sobre títulos valores inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios. Incluye la conformación de fondos de valores administrados por sociedades comisionistas de bolsa y la estructuración de patrimonios autónomos con acciones y demás títulos valores inscritos en el mencionado Registro.

5. Otros bienes o activos titularizables

Además de contemplar la titularización sobre documentos de crédito y contratos de leasing, la normatividad vigente deja las puertas abiertas al desarrollo de nuevos esquemas estructurados sobre otros activos o bienes, al estipular que el Consejo

Nacional de Valores podrá autorizar estos nuevos procesos, previo concepto de su Sala General. Bajo esta premisa, se podría afirmar que las posibilidades para el desarrollo y diversificación de la titularización en Ecuador están limitadas únicamente a la capacidad creativa del mercado.

Los Procesos de Titularización de inmuebles.

La titularización de inmuebles consiste en la transferencia de un activo inmobiliario con el propósito de efectuar su transformación en valores mobiliarios. El activo inmobiliario objeto de la titularización deberá estar libre de gravámenes, limitaciones de dominio, prohibiciones de enajenar o condiciones resolutorias y no tener pendiente de pago los impuestos, tasas y contribuciones.

Además del cumplimiento de las normas generales antes enunciadas, la titularización de inmuebles deberá someterse a las normas especiales contenidas en el artículo 154 de la Ley de Mercado de Valores Ecuatoriana.

Los Procesos de Titularización de proyectos inmobiliarios.

La titularización de proyectos inmobiliarios consiste en la emisión de títulos mixtos o de participación que incorporen derechos alícuotas o porcentuales sobre un patrimonio de propósito exclusivo constituido con un bien inmueble, los diseños, estudios técnicos y de prefactibilidad económica, programación de obra y presupuestos necesarios para desarrollar un proyecto inmobiliario objeto de titularización.

El patrimonio de propósito exclusivo también puede constituirse con sumas de dinero destinadas a la adquisición del lote o a la ejecución del proyecto. El activo inmobiliario, sobre el cual se desarrollará el proyecto objeto de la titularización deberá estar libre de gravámenes, limitaciones de dominio, prohibiciones de enajenar o condiciones resolutorias y no tener pendiente de pago los impuestos, tasas y contribuciones.

El inversionista es partícipe del proyecto en su conjunto, obteniendo una rentabilidad derivada de la valoración del inmueble, de la enajenación de unidades de construcción o, en general, del beneficio obtenido en el desarrollo del proyecto.

La titularización de proyectos inmobiliarios podrá efectuarse por la totalidad o por un segmento del respectivo proyecto hasta por el monto que fije el CONSEJO NACIONAL DE VALORES, para el segmento correspondiente.

Prospecto de oferta pública

El Agente de Manejo deberá someter a aprobación de la Superintendencia de Compañías el prospecto de oferta pública de los valores a emitirse como consecuencia de un proceso de titularización.

En el prospecto de oferta pública se hará constar información que le permita al inversionista formarse una idea cabal sobre los términos y condiciones de los valores en los cuales invertirá. El CONSEJO NACIONAL DE VALORES, determinará mediante norma de carácter general el contenido de dicho prospecto.

Reglamento de gestión de cada Proceso de Titularización.

El reglamento de gestión de cada proceso de titularización contendrá las normas que han de regirlos, debiendo al menos contener las siguientes normas:

- a) Régimen aplicable para la obtención de los recursos y/o flujos futuros;
- b) Destino de los remanentes de los recursos y/o flujos futuros, de existir;
- c) Casos en los cuales procede la redención anticipada de los valores emitidos;
- d) Características y forma de determinar el punto de equilibrio para iniciar la ejecución del proyecto;

Tratamiento tributario aplicable a procesos de titularización.

En los procesos de titularización se aplicará el siguiente tratamiento tributario:

- a) Las transferencias de dominio de activos, cualquiera fuere su naturaleza, realizadas con el propósito de desarrollar procesos de titularización, están exentas de todo tipo de impuestos, tasas y contribuciones, así como de impuestos indirectos previstos en las leyes que gravan las transferencias de bienes. Las transferencias de dominio de bienes inmuebles realizadas con el propósito antes enunciado, están exentas y no sujetas al pago de los impuestos de alcabalas, registro e inscripción y de los correspondientes adicionales a tales impuestos, así como del impuesto a las utilidades en la compraventa de predios urbanos y plusvalía de los mismos. Cuando no se haya alcanzado el punto de equilibrio prefijado para la colocación de valores emitidos como consecuencia de procesos de titularización y, el agente de

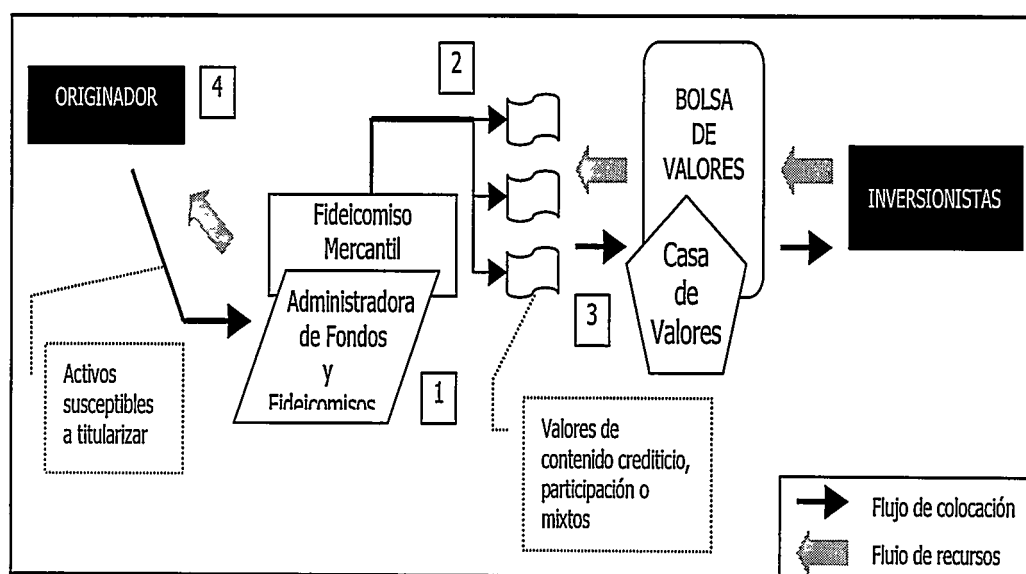
manejo proceda con la restitución del dominio de los bienes inmuebles al originador, dicha restitución gozará también de las exenciones anteriormente establecidas.

La transferencia de dominio de bienes muebles realizados con el propósito enunciado en este artículo, está exentas y no sujetas al pago de Impuestos al valor agregado u otros impuestos indirectos. Igual exención se aplicará en el caso de la restitución del dominio de tales bienes muebles al originador;

- b) Los ingresos que perciba el patrimonio de propósito exclusivo están sujetos a tributación en él, de conformidad con la naturaleza propia de tales rentas y el régimen tributario ordinario aplicables a ella.

ESQUEMA DEL PROCESO DE TITULARIZACIÓN

Figura 1



1. La administradora de fondos y fideicomisos, por instrucción del originador (constituyente) constituye un fideicomiso mercantil cuyo objetivo es emitir valores dentro de proceso de titularización. El originador transfiere al patrimonio autónomo el derecho a percibir los flujos que generaría el proyecto.

2. El fideicomiso mercantil (patrimonio de propósito exclusivo) en función de los flujos que genere el activo emitiría valores de participación, contenido crediticio o mixtos (contenido crediticio y participación). El originador debe considerar como costo de la emisión los intereses que reconocerían este tipo de valores y los costos del proceso, los mismos que se explican más adelante. El plazo de la emisión estará en función de las necesidades del originador.

3. El patrimonio de propósito exclusivo, actuando como emisor, coloca los valores por intermedio de una casa de valores, vía oferta pública, en las bolsas de valores del país, entre los inversionistas interesados. Los valores colocados deben contar con un mecanismo de garantía, de acuerdo a lo señalado en el artículo 150 de la Ley de Mercado de Valores.

4. El patrimonio de propósito exclusivo entrega los recursos captados al originador.

Puesto que uno de los grandes obstáculos que impiden llegar a un nivel de profundización adecuado del mercado público de valores ecuatoriano es la escasa oferta de títulos, la estructuración de procesos de titularización permite ampliar la gama de posibilidades de emisión de valores en el mercado.

Adicionalmente, facilita el acceso a nuevos participantes en el mercado que encuentran beneficios al actuar como originadores de procesos, sin verse obligados a cumplir con las exigencias que tendrían como emisores de valores.

Vías de estructuración

Los procesos de titularización pueden conformarse mediante la transferencia de bienes o activos para constituir con ellos un patrimonio autónomo, mediante un contrato de fiducia mercantil irrevocable. Esta es la práctica que, hasta el momento, ha sido más utilizada para la estructuración de procesos de titularización en nuestro país. Así mismo, se puede iniciar una titularización a partir de la constitución de fondos o patrimonios con sumas de dinero destinadas a la adquisición del bien o activo objeto de la titularización. Superior al de la duración del patrimonio autónomo o fondo.

De otra parte, el agente de manejo debe presentar a la Superintendencia de Compañías, la metodología que se aplicará para la valuación del patrimonio o de las unidades que lo conforman.

Por último, los valores emitidos en los procesos de titularización deben estar calificados para su inscripción en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, salvo que se encuentren totalmente avalados o garantizados por un establecimiento de crédito o por una entidad aseguradora.

También están exceptuados de calificarse los títulos de participación en fondos comunes especiales o fondos de valores y los emitidos por patrimonios autónomos constituidos con acciones o títulos de deuda emitidos o garantizados por el Estado.

Existe una multiplicidad de riesgos financieros y crediticios que pueden ser mitigados durante la estructuración. Algunos pueden ser naturalmente intrínsecos al Emisor, mientras que otros pueden ser externos.

1.5.2 Marco Conceptual

- ◆ **Agente de Manejo**, es una sociedad administradora de fondos y fideicomisos autorizada por la Superintendencia de Compañías, la misma que deberá obtener las autorizaciones que se requieran para llevar adelante los procesos de titularización.

Las sociedades administradoras de fondos y fideicomisos que actualmente cuentan con autorización para participar en procesos de titularización son:

1. Fiducia S.A.
2. Enlace Negocios Fiduciarios S.A.
3. Produfondos S.A.
4. Fondospichincha S.A.
5. Analytica Funds Management S.A.
6. Stanford Trust Company S.A.
7. BG S.A.
8. Integra S.A.
9. Fidelity S.A.
10. CTH S.A.

- ◆ **Agente Pagador**, puede ser el agente de manejo o una institución financiera. Se encarga de realizar los pagos del capital e intereses de los valores emitidos por el patrimonio autónomo.

- ◆ **Auditor Externo**, es una compañía inscrita en la Superintendencia de Compañías, la misma que deberá expresar su opinión mientras dure el proceso de titularización.

- ◆ **Bolsa de Valores**, es una corporación sin fines de lucro inscrita en el Registro de Mercado de Valores de la Superintendencia de Compañías, donde deberán negociarse, a través de los intermediarios de valores, los valores provenientes del proceso de titularización. Las bolsas de valores inscritas en la Superintendencia de Compañías son la "Corporación Civil Bolsa de Valores de Quito" y "Bolsa de Valores de Guayaquil".

- ◆ **Calificadora de Riesgos**, es una compañía autorizada e inscrita en el Registro de Mercado de Valores de la Superintendencia de Compañías, la misma que deberá calificar el riesgo de los valores que se emitirán como consecuencia del proceso de titularización.

- ◆ **Contratos de apertura de crédito** A través de los cuales se disponga, por cuenta del originador y a favor del patrimonio de propósito exclusivo, de líneas de crédito para atender necesidades de liquidez de dicho patrimonio, las cuales deberán ser atendidas por una institución del sistema financiero a solicitud del agente de manejo, quien en representación del patrimonio de propósito exclusivo tomará la decisión de reconstituir el flujo con base en el crédito.

- ◆ **Estructurador**, puede ser el agente de manejo, una casa de valores o una tercera persona que cuente con la experiencia para intervenir en este tipo de procesos.

- ◆ **Exceso de flujo de fondos** Consiste en que el flujo de fondos generado por los activos titularizados sea superior a los derechos reconocidos en los valores emitidos, a fin de que ese diferencial se lo destine a un depósito de garantía, de tal manera que de producirse desviaciones o distorsiones en el flujo, el agente de manejo proceda a liquidar total o parcialmente el depósito según corresponda, a fin de obtener los recursos necesarios y con ellos cumplir con los derechos reconocidos en favor de los Inversionistas.

- ◆ **Fideicomiso de Garantía** Consiste en la constitución de patrimonios independientes que tengan por objeto garantizar el cumplimiento de los derechos reconocidos a favor de los inversionistas.

- ◆ **Garantía o aval** Consiste en garantías generales o específicas constituidas por el originador o por terceros, quienes se comprometen a cumplir total o parcialmente con los derechos reconocidos en favor de los inversionistas.

- ◆ **Garantía bancaria o póliza de seguro** Consisten en la contratación de garantías bancarias o pólizas de seguros, las cuales serán ejecutadas por el agente de manejo en caso de producirse el siniestro garantizado o asegurado y, con ello cumplir total o parcialmente con los derechos reconocidos en favor de los inversionistas.

Variable = "Desarrollo sostenible de Proyectos de vivienda"



Definición Conceptual: Proceso de construcción de viviendas duradero en el tiempo caracterizado por una rápida acumulación de capital. Idea que se tiene de algo que se piensa hacer y de cómo hacerlo.



Definición Operacional: A través de la venta de títulos valores en el mercado bursátil para obtener capitales privados y destinarlos a edificar viviendas para familias pobres de la ciudad



Indicadores: c) Se realicen en el 2006 dos proyectos de viviendas bajo este mecanismo en el sector norte y sur de la ciudad de Guayaquil.

d) La réplica de estos proyectos a Nivel Nacional

e) Incremento del porcentaje de demanda de vivienda satisfecha

Variable = "Programas Sociales fomentados por el Gobierno"



Definición Conceptual: Relativo a lo social o a las clases sociales. Usualmente las de escasos recursos



Definición Operacional: Establecer los sectores de mayor demanda de vivienda popular en la ciudad de Guayaquil y que son desatendidos por el Gobierno Municipal y Central.



Indicador: f) Satisfacción Social

g) 1.500 familias de escasos recursos beneficiadas por proyecto.

h) Satisfacer la demanda de vivienda como política de estado

Variable	=	"Necesidad Habitacional"
----------	---	--------------------------



Definición Conceptual: Estado del Individuo en relación con lo que le es preciso relativo a su necesidad de poseer un techo o vivienda segura.



Definición Operacional: beneficiar a familias de escasos recursos económicos, contribuyendo al mejoramiento de su calidad de vida.

Condiciones adecuadas para una vivienda digna.



Indicador: i) Programa Nacional de viviendas de interés social

j) Cubrir la demanda con proyectos de titularización inmobiliaria

1.7. ASPECTOS METODOLOGICOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.7.1. Tipo de Estudio

Método descriptivo con la finalidad de especificar las propiedades importantes de las personas y comunidades analizadas, midiendo sus diversos aspectos, y;

Método explicativo porque a más de la descripción de los conceptos, está dirigido a explicar porque ocurren y en que condiciones se dan.

1.7.2. Método de Investigación

Método deductivo aspira a demostrar, mediante la lógica pura, la conclusión en su totalidad a partir de unas premisas, de manera que se garantiza la veracidad de las conclusiones, si no se invalida la lógica aplicada.

Modalidad de investigación que parte de premisas o leyes de aplicación universal, para llegar a conclusiones particulares. En Teoría de la Clasificación, el método deductivo es utilizado para organizar campos del conocimiento dentro de vocabularios controlados, tomando como punto de partida una disciplina o dominio, y subdividiéndolo mediante operaciones lógicas, conforme a una metodología de facetas o a una concepción jerárquica que permite construir un árbol del conocimiento.

Dadas unas verdades tenidas por irrefutables y aceptables, se “deducen” otras verdades mediante el uso correcto de la razón y la intuición. Las proposiciones aceptadas o admitidas se llaman postulados, axiomas, o conceptos primarios. Estudiando dichas proposiciones tomadas como “buenas” o “veraces”, se pueden llegar a comprender sus propiedades.

1.7.3. Fuentes y Técnicas para la recolección de información

Para este proyecto se utilizarán técnicas secundarias acudiendo a textos, revistas, prensa e Internet para estructurar una titularización de activos y primarias con entrevistas y sondeos para ubicar la demanda potencial habitacional en un sector de escasos recursos de la ciudad de Guayaquil

1.7.4. Tratamiento de la Información

Técnicas estadísticas, análisis financiero y de mercado de valores

1.8. RESULTADOS E IMPACTOS ESPERADOS

Mediante este estudio quiero demostrar que existen herramientas financieras distintas a las tradicionales para obtener recursos destinados al Financiamiento de Programas habitacionales de interés social a bajo costo para familias de escasos recursos que no pueden acceder a una vivienda digna.

El gran objetivo de la titularización de activos consiste en poder convertir en flujo de caja un inmueble que por su naturaleza no es líquido. Esta tesis busca ofrecer una alternativa que rompa las barreras que impiden acceder con facilidad al mercado financiero del País.

Creo que el caso de la Titularización ofrece enseñanzas de valor universal para entender el conjunto de barreras, los caminos de solución y los protagonistas que se requieren para hacer mas dinámico y accesible el mercado de capitales en el Ecuador.

CAPITULO 2

ANÁLISIS, PRESENTACIÓN DE RESULTADOS Y DIAGNOSTICO

2.1. ANALISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

La mayoría de las dificultades que afligen al sector habitacional no se originan dentro del mismo. Muchas empiezan con la extensiva pobreza en el país; no es coincidencia que la gente pobre viva generalmente en malas viviendas. Si la pobreza disminuyera, la situación de la vivienda mejoraría casi automáticamente. De otra forma, será muy difícil mejorar la vivienda.

Aunque no sea posible resolver el problema de la vivienda, dada la dificultad de reducir la pobreza sustancialmente, los gobiernos pueden hacer mucho para ir mejorando la situación. Pero para mejorar algo, los gobiernos tendrán que pensar sus políticas con mayor claridad, y demostrar que de verdad están dispuestos a evitar soluciones populistas y adoptar políticas, a veces poco populares hacia a algunos grupos influyentes de la sociedad. Esta tarea no es nada fácil pero nos recuerda que en el sector habitacional no hay ninguna panacea.

Para mejorar la vivienda se necesita ir más allá del sector habitacional. Es difícil lograr mejoras importantes a no ser que los siguientes aspectos ya estén resueltos: un servicio civil suficientemente honesto y eficiente, un sistema de recaudación fiscal sin tanta evasión, un sistema político que ofrezca alguna continuidad dentro de una misma administración y de una administración a la siguiente, y un sistema razonable que permita identificar aquellos que viven en la pobreza. Un balance práctico entre las fuerzas del mercado y el control estatal es también necesario.

Hoy en día, hay quizás demasiada confianza en el poder de las fuerzas del mercado. En la práctica, el mercado se desempeña muy bien en algunas cosas pero no necesariamente en otras, sobre todo cuando en una sociedad hay mucha

desigualdad. Para mejorar las condiciones de la vivienda los gobiernos necesitan trabajar conjuntamente con el sector privado y la sociedad civil. En este sentido, el argumento de utilizar "estrategias de empoderamiento" es correcto. Pero tal vez la sabiduría convencional ha ido demasiado lejos en alabar las virtudes del mercado.

La clave para mejorar las condiciones de la vivienda es asegurarse que los insumos para la provisión de viviendas estén disponibles; hoy en día, muchos de estos insumos son escasos. Muchas tierras se mantienen fuera del mercado por razones especulativas. Tampoco hay suficientes tierras con servicios porque las agencias que los debían proveer carecen de recursos y a veces hasta de capacidad técnica para lograr resultados adecuados. El agua potable fluye por cañerías averiadas y se desperdicia antes de llegar a su destino. Los materiales de construcción son demasiado caros, aun aquellos utilizados en el sector de auto-construcción.

El crédito para comprar viviendas no se otorga a familias pobres, aún cuando éstas posean suficientes activos para respaldar un préstamo. Todas estas deficiencias reflejan tanto fallas del mercado como fallas del gobierno. Ninguna forma de desarrollo habitacional puede lograrse sin tierras ni servicios. La escasez de tierras con servicios ha sido y puede seguir siendo uno de los problemas principales que enfrentan los programas de vivienda. Las autoridades de nuestra ciudad tienen una doble tarea. Primero, tienen que remediar los problemas causados por fracasos anteriores y, segundo, tienen que anticipar las demandas futuras y evitar que los antiguos fracasos se repitan.

Muchas familias en Ecuador viven en conjuntos habitacionales irregulares. Esas familias han invadido tierras, comprado terrenos sin obtener los respectivos permisos o comprado viviendas previamente construidas en asentamientos ilegales. ¿Qué se

debía hacer con estos asentamientos irregulares? El consenso es que muy pocos de ellos debían ser demolidos. En realidad, tendría que haber una muy buena justificación para expulsar a familias pobres fuera de sus hogares. Normalmente, el desarrollo de los asentamientos irregulares es la manera preferida para mejorar las condiciones de vivienda en las zonas urbanas, estableciendo infraestructura y servicios y dejando el resto a las mismas familias. Hay muchas experiencias que demuestran como hacerlo, y la única pregunta difícil de resolver es cómo garantizar que se recuperen los costos.

Muchos argumentan que las dificultades de estas personas debían ser simplificadas extendiéndoles títulos de propiedad. A pesar de ser una idea práctica, las ventajas de la legalización son frecuentemente exageradas. La legalización de títulos por si misma no convence a los banqueros a hacerles préstamos a los pobres, ni genera actividad en el sector habitacional, ni acelera el mejoramiento de las viviendas, ni tampoco consigue automáticamente que se introduzcan los servicios. La legalización de títulos es sólo una parte del amplio conjunto de necesidades que hay en el sector habitacional.

Otra prioridad es la de prevenir futuros asentamientos irregulares. Distribuyendo tierras con servicios en cantidades mayores ciertamente ayudaría a prevenir la creación de nuevos asentamientos irregulares puesto que permite a las familias pobres construir sus propias viviendas de una manera incremental. Además, al instalarlos antes de que se construyan las viviendas, los costos de proveer servicios serían más bajos. El desarrollo urbano debía anticiparse designando áreas residenciales adecuadas, lo que también ayudaría a prevenir la formación de asentamientos que representan un peligro para sus habitantes y que son muy caros para establecer servicios, tales como aquellos en laderas demasiado pronunciadas o

en tierras sujetas a inundaciones. En un mundo imperfecto, la lógica de ofrecer "terrenos y servicios" es impecable.

Una de las principales barreras que impiden mejorar las viviendas de los grupos de menores ingresos es la ineficiencia que muestran los mercados de tierras en las ciudades Ecuatorianas. Estos mercados no funcionan porque hay demasiadas personas que carecen de títulos de propiedad que les impide utilizar sus tierras como colateral o incluso para venderlas. En la periferia de la ciudad, la especulación en tierras y su concentración en pocas manos aumenta el costo de las nuevas viviendas. Un problema adicional es que el costo relativo de las tierras con servicios aumenta por la provisión inadecuada de servicios. Algunos de estos problemas son causados por fallas en el mercado, otros por fallas en el Estado. Ambos necesitan ser remediados.

La intervención efectiva del gobierno en el mercado de tierras es deseable si se pueden reducir algunas de las fallas del mercado. A no ser que exista una expansión adecuada en término de servicios e infraestructura, un mercado eficiente no conducirá más que a precios más altos para tierras con servicios. Un sistema financiero que funcione es absolutamente necesario para permitir que un mayor número de familias logren financiar la compra de una vivienda en el sector formal. Es necesario rectificar la discriminación existente en el financiamiento de viviendas que favorece excesivamente a aquellos con ingresos mayores. Además, debe prestarse más atención al financiamiento para la compra y venta de propiedades usadas. Después de todo, en la medida en que las ciudades se envejecen, sus conjuntos habitacionales se van convirtiendo en propiedades usadas. No hay ninguna razón para que la compra y venta de viviendas más antiguas no puedan ser financiadas de la misma forma y al mismo costo que se ofrece a las propiedades nuevas.

Los economistas no consideran que la inversión en la vivienda sea tan importante como la necesidad de generar exportaciones o de reducir el desempleo. La mayoría de los planificadores sociales ni siquiera consideran la política habitacional como parte de sus funciones. Si bien es cierto que los políticos hacen promesas durante las elecciones para invertir en mejorar la vivienda, una vez en el poder se muestran reacios a incrementar el presupuesto estatal para pagar la inversión prometida.

Para algunos economistas la vivienda es difícil de aceptar como elemento integral de la política macro-económica porque la consideran parte del consumo y no parte de la inversión. La inversión en la vivienda aparece en un rango bastante bajo dentro de la lista de prioridades de los economistas cuando se compara su importancia respecto a la de generar exportaciones, aumentar ahorros o desarrollar fuentes de energía y redes de transporte. Mejorar la calidad de la vivienda no hace que una economía sea más competitiva. La importancia de la vivienda sube en la lista de prioridades solamente durante épocas de recesión cuando se utiliza como fuente de generación de empleos.

¿Por qué los planificadores sociales no acogen con más entusiasmo al sector habitacional? Parte de la respuesta se encuentra en la forma en que la política social evolucionó históricamente. En la mayor parte del mundo, esa evolución estuvo basada en la atención a grupos de personas en condiciones de excepción. Los programas de pobreza atendían solamente a los muy pobres. La educación pública se ocupaba de la gente joven (y ni siquiera todos porque los niños en edad pre-escolar no eran incluidos). La salud pública atendía a la gente enferma y a las mujeres en estado de gravidez. La seguridad social se ocupaba de los ancianos.

El problema con la vivienda es que ésta abarca todos los grupos; todos excepto los más ricos necesitan ayuda para obtener una casa. Ocasionalmente se establecía un programa de viviendas para mejorar algún asentamiento problemático. Pero esto era excepcional, comúnmente en respuesta a alguna emergencia o algún desastre natural. Usualmente los programas de vivienda pública o social evolucionaron como una reacción a las demandas presentadas por intereses más concretos; tales como viviendas para los militares o para los empleados de gobierno. Los programas de vivienda pública eran motivados por demandas políticas y no por una filosofía de desarrollo social.

Sin embargo, el problema fundamental que ha enfrentado quienes propugnan la creación de una política habitacional siempre ha sido su costo. El sector habitacional es extraordinariamente costoso porque todos requieren de una casa y porque esas casas son bastante caras de construir. El costo per cápita de la vivienda es muy alto comparado con el costo per cápita de proveer la educación primaria o la atención médica en un hospital.

A pesar de las peculiaridades que encontramos en el sector habitacional, es difícil comprender porqué la vivienda no ha sido admitida como un problema social. Para enunciar lo obvio:

- La calidad de vivienda es un factor crítico para determinar el estado de salud de la población;
- Una casa es un elemento esencial para la manutención de la estima personal y familiar;
- La vivienda consume un parte sustancial del presupuesto familiar;

- Para los afortunados que son propietarios, la vivienda representa la fuente principal para la acumulación de activos;
- La localidad de la vivienda ayuda a determinar el acceso a buenas escuelas, trabajos y facilidades de naturaleza social;
- La vivienda es un indicador crítico de clase social – hasta cierto punto, el lugar de residencia revela lo que uno es;
- La solidaridad familiar es más difícil de mantener cuando las condiciones de vivienda son malas;
- La vivienda es un mecanismo importante que los pobres utilizan para protegerse a ellos mismos de angustias económicas;
- La protesta política en las zonas urbanas muy a menudo se hace por cuestiones relacionadas con la vivienda y su entorno.

En suma, una política social efectiva no puede ser desarrollada sin haberse considerado el problema de la vivienda.

2.1.1. Urbanismo, Vivienda y Salud Pública

En el Ecuador la población urbana está creciendo a un elevado ritmo principalmente en las ciudades de Quito y Guayaquil, a parte del crecimiento urbano natural y de la migración de la población rural a las zonas urbanas, este proceso se ve incrementado por la afluencia internacional de personas desplazadas por el conflicto civil de Colombia y ciudadanos peruanos en busca de trabajo provisional. En los barrios marginales, las condiciones de vida son precarias y vulnerables. Las viviendas están ocupadas por un gran número de personas que en ocasiones suman varias familias, carecen de los servicios básicos y se encuentran en zonas de difícil acceso. Los precios elevados de terrenos urbanizados ha dado lugar a una progresiva oferta de

viviendas informales. Según datos del último censo de vivienda realizado por el INEC hay un déficit de 1.400.000 unidades habitacionales, cada año este déficit aumenta 200 mil unidades más. El 59.4% de las viviendas no tiene agua potable, el 60.5% no tiene alcantarillado. El 22.3% no tiene luz eléctrica. El 84.3% no tiene teléfono. El 55.6% de los hogares sufre de hacinamiento.

Los cuadros a continuación muestran la disponibilidad de los servicios básicos y la forma de tenencia de la vivienda en el Ecuador.

Cuadro 2.1

TENENCIA DE VIVIENDA URBANA		
CATEGORIAS	POBLACION TOTAL	POBLACION INDIGENA
Arriendo	27,7%	37,0%
Propia	55,1%	39,1%
Cedida o recibida	16,0%	21,0%
Otro	1,3%	2,9%

FUENTE: INEC 1999

Cuadro 2.2

TENENCIA DE VIVIENDA RURAL		
CATEGORIAS	POBLACION TOTAL	POBLACION INDIGENA
Arriendo	6.0%	1,7%
Propia	72.40%	85,6%
Cedida o recibida	18,9%	12,3%
Otro	2,7%	0,4%

FUENTE: INEC 1999

El Gobierno Nacional entregará un Bono de USD 1.800 dólares, para que se adquiera o construya una casa de hasta USD 8.000 dólares. A manera de ejemplo, y como referencia, se observa el siguiente cuadro de posibilidades:

Cuadro 2.3

Valor Vivienda Dólares	Cuota Entrada Dólares	Bono Dólares	Crédito Dólares	Pago Mensual Dólares	Ingreso Mensual Dólares
2600	240	1800	360	6	32
3600	360	1800	1440	26	130
4500	450	1800	2250	41	203
6000	600	1800	3600	65	259
7000	700	1800	4500	81	354
8000	800	1800	5600	97	360

2.1.2. Entendiendo el Problema de la Vivienda en América Latina

Al describir la situación actual de la vivienda en América Latina, resulta claro que no hay una forma satisfactoria para definir exactamente la naturaleza del problema. Como ocurre al debatir la mayoría de los problemas sociales, la primera dificultad para llegar a cualquier tipo de definición práctica radica en poder establecer y concordar con un estándar aceptable de la vivienda. Cualquier definición está sujeta a una cantidad enorme de suposiciones culturales, ideológicas y económicas. La segunda dificultad es que, aún cuando se pudiera llegar a una definición sin ambigüedades de lo que es aceptable, proveer esa solución en la práctica acarrearía costos que pocas sociedades podrían cubrir, y que ni siquiera estarían dispuestos a contemplar.

Consecuentemente, el proceso de definir el problema de la vivienda es un proceso altamente politizado. A los gobiernos les interesa reducir el problema al número de personas que viven en viviendas inadecuadas, mientras que a los grupos opositores les interesa inflar los números en cuestión.

Claramente, las personas que no poseen ni siquiera un techo sobre sus cabezas tienen un problema habitacional enorme. Pero en América Latina, y aun en la mayor parte del mundo, la vasta mayoría tiene acceso a algún tipo de vivienda. El problema no es tanto la ausencia de vivienda sino su mala calidad.

La definición del problema de la vivienda es tan complicada como tratar de definir a la enfermedad. ¿Qué tan enfermo necesita estar uno para que lo declaren enfermo? Arquitectos, ingenieros, planificadores, políticos y gente ordinaria hacen conclusiones diferentes al definir el problema de la vivienda. Esas diferencias se derivan del hecho que cada quien mantiene una opinión distinta acerca de lo que una vivienda adecuada y congruente con el presupuesto familiar debería ser, de su tamaño óptimo y la naturaleza de la unidad familiar que la habita, y acerca del rol que esa vivienda debería jugar en la vida de las personas.

Tres definiciones siguen: una ofrecida por el Ministerio de Planificación de Chile (MPC), la segunda tomada de la constitución Venezolana, y la tercera del BID:

- MPC (1996) "Para que la vivienda responda a sus funciones debe cumplir con un mínimo de requisitos materiales y de acceso a redes de servicios básicos e infraestructura de equipamiento comunitario. A nivel social, el parque habitacional debe permitir a cada familia satisfacer estas necesidades, en condiciones mínimas, con autonomía residencial; lo que implica que cada hogar requiere una vivienda independiente, por lo que deberán existir en cantidad suficiente para que todos los hogares puedan acceder a una casa."

- Venezuela (2000): “Artículo 82. Toda persona tiene derecho a una vivienda adecuada, segura, cómoda, higiénica, con servicios básicos esenciales que incluyan un hábitat que humanice las relaciones familiares, vecinales y comunitarias.”

- Banco Interamericano de Desarrollo (1993): La gente vive en viviendas de mala condición cuando ocurre cualquiera de las siguientes condiciones:
 - Más de 1.5 personas viven en cada habitación;
 - La casa no ofrece acceso fácil al agua potable;
 - La casa no posee de facilidades sanitarias;
 - La casa carece de una fuente confiable y segura de electricidad;
 - La construcción física de la casa no puede impedir que entre la lluvia;
 - La construcción es físicamente insegura; y
 - La tenencia segura es amenazada por la posible evicción o porque la familia no puede pagar por la vivienda.

Para la persona que se está muriendo de hambre, en su lista de prioridades la vivienda se encontrará muy baja en relación con la comida. Y para el emprendedor comerciante, vivir en una casa decente puede ser de segunda prioridad respecto a invertir en su empresa.

Las Políticas de Vivienda

En la sección previa se indicó que es extremadamente difícil definir la naturaleza de la mala vivienda. Pero aunque pudiéramos hacerlo de una manera técnicamente satisfactoria, ¿ayudaríamos a los que definen la política? La respuesta es probablemente que no por las siguientes razones:

Primero, cualquier pronunciamiento público sobre el problema de la vivienda siempre está determinado por la realidad política y por lo que los políticos están tratando de conseguir. Segundo, tanto como en la salud y la educación, los gobiernos solo pueden tomar acciones limitadas para resolver el problema de la vivienda. Esto se debe a que la habilidad del gobierno y de la sociedad para resolver sus problemas depende de la situación económica. Tercero, el arte de la política, siendo el arte de cómo ganar las elecciones, se define con el hacer promesas. En general, los políticos prefieren prometer lo que creen que la gente desea.

Los intentos por definir la calidad mínima de la vivienda, tal como las definiciones de línea de pobreza y de salario mínimo, están sujetos a expectativas ascendentes. Mientras más logremos mejorar las condiciones habitacionales, más sube el estándar básico. Dado que la vivienda es determinada culturalmente, el problema nunca puede ser resuelto. ¿Cuántas familias que viven hoy en casas con tres dormitorios no desearían casas con cuatro dormitorios? Cuando las expectativas suben, el problema de la vivienda que había sido resuelto, crece en paralelo. Por lo tanto, el problema de la vivienda no tiene solución. El único objetivo válido es el de tratar de seguir mejorando la calidad de las viviendas con el paso del tiempo.

Planteamiento sobre el Déficit Habitacional

Pensar en términos de un déficit habitacional fue común durante la época en que los gobiernos creían en demoler asentamientos y en reconstruir el inventario de viviendas. Fue comprobado que tal sistema no funcionaba ni siquiera en los países más ricos; y aunque continúa recibiendo apoyo del sector de la construcción, raramente constituye una manera sensible para proseguir en América Latina.

Para definir ese déficit es necesario clasificar a todas las viviendas en términos de si son o no satisfactorias, usando como base sus características físicas. Esto asume que aquellas viviendas que no llegan al estándar mínimo necesitan ser reemplazadas.

Los cálculos del déficit habitacional tienden a olvidar si la población, e incluso el gobierno, pueden pagar por las soluciones que ostensiblemente son mejores. Cualquier respuesta a largo plazo requiere que se demuestre una conjunción entre la oferta y la demanda. No tiene sentido aumentar la oferta si hay muy poca demanda efectiva. En Colombia, un vasto número de casas que fueron construidas durante la mitad de la década de 1990 permanecen vacías por falta de demanda. El inventario de viviendas creció pero la población local no puede vivir en ellas por falta de recursos para pagar.

Los cálculos de déficit siempre producen objetivos que muy pocos gobiernos pueden cubrir. Con la excepción notable de Chile, desde 1990 ningún país en América Latina ha podido construir suficientes unidades de vivienda para satisfacer el incremento natural de nuevas familias. El pensar en términos de un déficit produce objetivos imposibles; es tal vez más conducente a paralizar la acción que a estimularla.

Formulando una Política de la Vivienda

Los gobiernos deberían formular una política de la vivienda tal como lo hacen en los sectores de salud, educación y empleo. Tal política debería reconocer que la vivienda es un sector que tiene aspectos tanto económicos como sociales; es un sector que contribuye a la producción así como al consumo. Es parte del sector económico en el

En un mundo ideal, las autoridades dirigirían el crecimiento urbano hacia las áreas donde los servicios pudieran ser provistos de una forma fácil, establecerían patrones de desarrollo urbano que generaran deseconomías externas pequeñas (por ejemplo, el crecimiento demasiado esparcido de la ciudad y algunos tipos de desarrollo que se dan en la periferia) y respondería a demandas razonables para crear la infraestructura y los servicios antes de que los habitantes se presenten.

En la práctica, las autoridades no hacen ninguna de estas cosas de una manera efectiva e incluso a veces las empeoran al tratar de regularizar el desarrollo urbano en términos que distorsionan aun más los mercados de tierra y vivienda. Debido a las fallas anteriores, internas o externas al mercado, las autoridades constantemente deben actuar en una situación donde se trata de componer lo que ya ocurrió.

En vez de anticipar en donde van a ser requeridos los servicios, las autoridades tratan de introducirlos en áreas que fueron construidas desde hace mucho. Esto hace que la provisión de infraestructura y servicios sea más costosa y difícil. Las autoridades se enfrentan a una doble tarea: primero, remediar los problemas causados por errores u omisiones anteriores y, segundo, anticipar las futuras demandas para prevenir que los viejos errores se sigan repitiendo.

El Financiamiento de la Vivienda para los Pobres

Una de las razones por la que los gobiernos se han ocupado por extender títulos de propiedad a los pobres es para estimular el nivel de préstamos que se les extiende. El Instituto de la Libertad y Desarrollo de Hernando de Soto ha sido muy persuasivo en su argumentación de que programas masivos de registro de propiedades no sólo

aumentarían el valor de las viviendas informales sino también permitirían la formación del colateral que se necesita para obtener préstamos bancarios (De Soto, 1989).

Con estos argumentos a favor, y con muchísimas familias pobres ansiosas de obtener esos títulos, muchos gobiernos en América Latina se han propuesto distribuir títulos de propiedad. A pesar de la unanimidad, el acceso de los pobres a financiamiento para su vivienda ha ocurrido muy raras veces.

Los mecanismos del sector formal han sido tremendamente ineficaces en alcanzar a las familias pobres. Numerosos esfuerzos hechos por gobiernos del Tercer Mundo han sido considerados vergonzosos porque la mayoría de los fondos han terminado en manos de grupos pertenecientes a la clase media o a los sindicatos más favorecidos.

Para las familias más pobres, pagar un préstamo representa una carga que bien podría poner en Peligro la viabilidad económica de la familia. Muchas de las familias pobres son poco entusiastas para endeudarse con las agencias formales de crédito. Ellos confían en los bancos y en las compañías hipotecarias tan poco como esas mismas instituciones confían en los pobres.

Dada la inestabilidad de sus circunstancias económicas, muchas familias temen endeudarse; están preparadas a pedir prestado sólo como un recurso de última instancia. Dada la escasez actual del financiamiento formal y aun de las micro-finanzas, ¿cómo es que familias de bajos ingresos logran juntar los fondos que necesitan para comprar su vivienda, para extenderla o usarla para generar ingresos? Aunque todavía no tenemos información suficiente, el consenso de hoy en día parece

ser que la mayoría logra financiar la construcción utilizando sus propios ahorros, a los que añaden fondos provenientes de fuentes informales.

2.1.3. Entendiendo el Problema de la Vivienda en Guayaquil

Los constructores privados estiman que el déficit de vivienda en Guayaquil alcanza las 300.000 soluciones habitacionales, pese a que en los últimos cuatro años la empresa privada y el Municipio promovieron proyectos que se acercan a las 24.000 unidades. La falta de espacios para nuevas urbanizaciones y trámites de aprobación de estas que tardan más de dos años, son algunos de los problemas que – según los constructores - impiden la masificación de proyectos.

Las familias López Poroso, de La Floresta; Vera Morales, de los Sauces; y Salvatierra González, de la séptima etapa de la Alborada, no se conocen. Tampoco guardan ninguna relación entre ellas ni son de un mismo nivel económico. Sin embargo, comparten un problema y tienen una similar ilusión: son inquilinos que sueñan con tener una vivienda propia.

Los López Poroso pagan USD 80 mensuales por un cuarto de dos ambientes y un baño. Javier, el jefe del hogar, es chofer de una distribuidora de medicinas y gana un sueldo de USD 150 al mes, que lo duplica con otras actividades. Efrén Vera trabaja en el área de administración de una empresa privada, con un sueldo de USD 550, y cancela USD 180 de arriendo. Sofía Salvatierra es casada con un médico que gana algo más de mil dólares al mes. Paga USD 200 de alquiler por un departamento.

Las tres familias dicen estar conscientes de que es difícil adquirir vivienda propia. Lo comprobaron al pedir información en el plan Municipal Mucho Lote y en aquellas urbanizaciones que hoy se promocionan. Sofía, por ejemplo, refiere que para ser parte de los proyectos privados de vivienda se exigen muchos requisitos y una

entrada mínima de USD 8.000, para una casa pequeña, y hasta USD 18.000 cuando se trata de una mejor urbanización.

Su situación no es distinta a la de miles de familias. No hay cifras exactas del déficit habitacional, pero constructores locales refieren que Guayaquil necesita en este momento de al menos 300 mil unidades. Esta necesidad es superior al 50% del número de viviendas existentes en la ciudad, que según el censo del INEC del 2001, es de 520.789.

A excepción de Mucho Lote (Proyecto de vivienda del Municipio de Guayaquil), que abarca 13.800 solares con servicios y viviendas económicas, **NO EXISTEN PLANES PÚBLICOS**. Los proyectos privados han tenido un importante impulso en los últimos cuatro años. Sin embargo, 30 urbanizaciones construyen solo 10.127 casas, según las estadísticas del Municipio. Total, la oferta es de 23.927 soluciones habitacionales.

Foto 2.1



Alfredo González junto a su esposa, Irene Alvarado, y sus hijas Génesis y Damaris, recibieron información de Marielena Muñoz, del conjunto residencial beata Mercedes de Jesús Molina.

El sector económico más afectado por el problema es el medio bajo y medio alto. Los pobres, generalmente acceden a los asentamientos informales.

José Centeno, presidente de la Cámara de la Construcción del Guayas, dice que la clase media, o mal llamada "clase sándwich", es la que tiene menos privilegios. *"Se han hecho planes privados, especialmente, pero la gente no puede acceder. El problema es porque los créditos son restringidos y la entrada está por el orden del 30% como mínimo"*, afirma.

La Urbanización Caracol, construida por Etinar en la vía a Daule, se enfrentó a esa restricción de créditos de los compradores. Gisela Sarmiento, de la inmobiliaria Lipidova, a cargo de la comercialización, indica que solo el 20% de los créditos fueron aprobados por la banca privada. Eso dificultó la venta. *"Debimos nosotros hacer un préstamo directo y de esta forma dar facilidades al comprador"*, menciona Sarmiento.

Enrique Pita, constructor y ex dirigente del gremio, afirma que la falta de préstamos también afecta a los constructores y cita más problemas, como la escasez de tierras. Las dos únicas zonas – dice – para desarrollar planes son la vía a la costa, donde hay espacio para unas 10 mil soluciones habitacionales destinadas a sectores económicos medio altos, con precios entre USD 45.000 y USD 80.000. La vía a Daule es un área donde se desarrollan planes para el sector medio bajo, con casas de entre USD 24.000 y USD 40.000.

Pita se queja además por la demora en los trámites para legalizar las urbanizaciones. *"Una aprobación tarda dos años, por los reconocimientos y permisos del Municipio y*

otros organismos". Agrega que a eso se suma el costo de esas diligencias, lo que termina incidiendo en el valor por pagarse de parte del comprador.

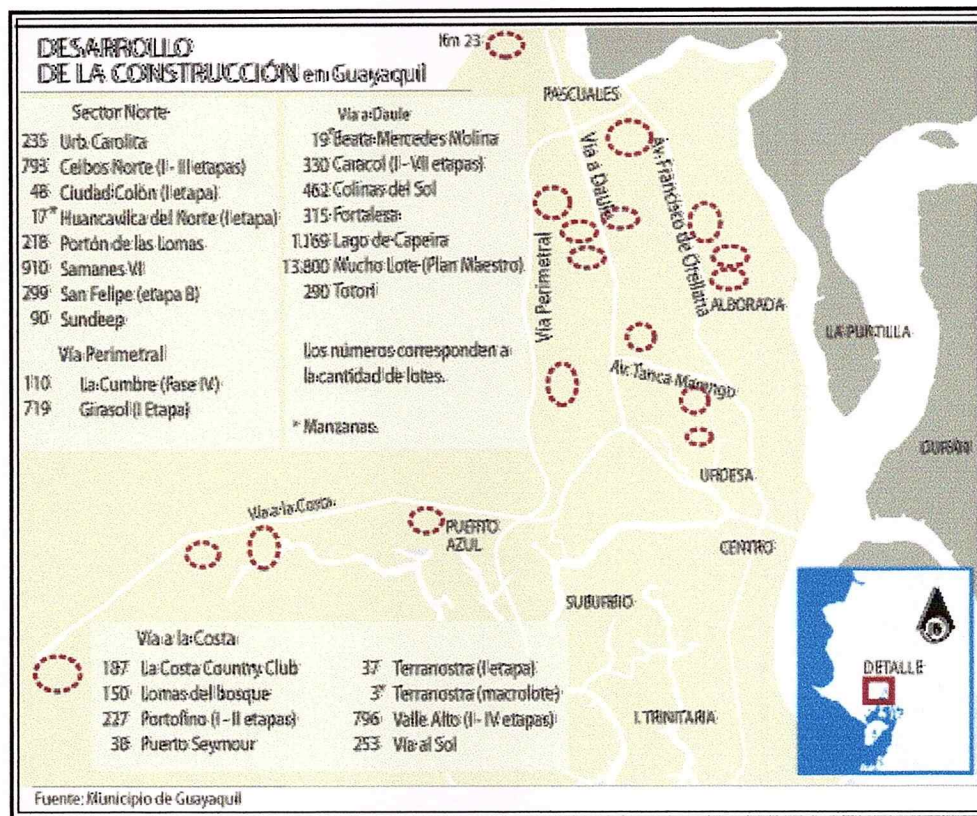
Eduardo Córdova, gerente técnico del proyecto Valle Alto, del Km. 22 de la vía a los balnearios, ratifica que por la tardanza en los trámites la inversión se amortiza. *"Sería importante disminuir los trámites y el tiempo de aprobación"*, explica. Córdova aclara que si bien hay demanda de vivienda, esta es una demanda insolvente, pues el interesado no logra reunir el valor de la entrada aunque sí está en capacidad de pagar una cuota mensual, por lo general casi la misma que cancela de arriendo. *"Hemos hablado con la banca, con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS para que se ablanden los requisitos y faciliten los préstamos, pero todos dan largas y no se soluciona el problema financiero"*, insiste el presidente del Colegio de Ingenieros.

Ese problema es el que sufren las familias López, Vera y Salvatierra. Efrén Vera se queja que ni siquiera puede acceder al Plan Mucho Lote, pues uno de los requisitos es que los ingresos familiares tengan una base de USD 200 y un techo de USD 400. *"Como gano USD 550, estoy considerado como rico, pero no se dan cuenta que con ese sueldo nunca podré reunir ni para la entrada"*, dice.

El déficit de vivienda provoca que haya una alta demanda de arriendos. Aquello origina que los costos de alquiler sean altos y sin control en Guayaquil. Estos van desde los USD 70 hasta USD 2.500 mensuales, según el sector. La mayoría de inquilinos piensa que tener casa propia es un sueño y se resignan a vivir arrendando. Eso le sucede a Kléver Mora, de Sauces 6, quien acaba de jubilarse y como pensión recibirá USD 122 mensuales. Por el departamento que alquila cancela USD 120. Con

las ganancias de un pequeño negocio financia la alimentación de su familia. “No queda más, sino arrendar hasta cuando se pueda vivir”, afirma.

Figura 2.1



En la Figura 2.1 podemos observar un plano de parte de la ciudad de Guayaquil donde se aprecia el desarrollo de la construcción actual en la ciudad.

El proyecto municipal de vivienda **Mucho Lote** está ubicado a un costado de la avenida Orellana, en el norte de la ciudad. Es un área de 150 mil hectáreas donde se han adecuado 13.800 solares (llegarán a 15.000) con todos los servicios básicos y áreas verdes. La Municipalidad registra la inscripción de interesados.

Foto 2.2



El plan municipal de vivienda Mucho Lote se desarrolla en el norte de la ciudad, a un costado de la avenida Orellana. Se trata de solares con servicios básicos y proyectos de vivienda económica. Una parte ya está adjudicada.

Son diversas las opciones que se ofertan a nivel privado. En el sector de la vía a Daule y avenida Orellana hay viviendas desde USD 25.000, con una entrada de USD 8.000 y el saldo financiado por entidades bancarias. El requisito básico para acceder al crédito es tener ingresos fijos garantizados. Las casas de los proyectos habitacionales de la vía a la Costa promedian un mínimo de USD 50.000. Entrada mínima USD 17.000.

Ocho millones de dólares gastados por el Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) no están siendo aprovechados. En junio del 2004, el BEV destinó esta cantidad a la compra de dos terrenos en donde se iba a construir viviendas para mil familias. Con el cambio de gobierno, este proyecto se diluyó. El BEV firmará un convenio con la

cooperativa de vivienda Simón Bolívar, de la Fuerza Aérea Ecuatoriana (FAE) para ceder estos lotes en comodato durante seis meses.

Solo el predio de 50 hectáreas conocido como María Paydar, ubicado a seis kilómetros de la vía Perimetral, tuvo un valor de USD 3'600.000; es decir, USD 7,40 el metro cuadrado. Pero en marzo, los terrenos en ese sector se cotizaban a USD 2,50 el metro cuadrado. Otro de los predios es San Eduardo, de 77 hectáreas, situado cerca del relleno Las Iguanas. Costó USD 4'488.000, es decir, USD 5,80 el metro cuadrado. El Gerente Regional del BEV, Wagner Zambrano, afirma que este proceso está consumado y que la cesión a la cooperativa es "para evitar invasiones".

Durante el comodato la cooperativa podrá buscar inversionistas que compren los terrenos para luego construir. De aquello depende que el BEV recupere lo pagado

Foto 2.3



El terreno San Eduardo, de 77 hectáreas, fue adquirido por el Banco de la Vivienda para un plan habitacional. Pero ahora será cedido a una cooperativa particular.

El Crédito para vivienda en la Banca

La ilusión de tener una casa propia culmina muchas de las veces en los bancos, incluso para personas que logran reunir los valores que cubren la tasa de entrada, por lo general el 30% del bien. La causa: la rigidez en cuanto a requisitos. Sin embargo, en los dos últimos años, determinadas agencias bancarias comenzaron a flexibilizar sus reglas, para aprovechar la gran demanda de créditos dirigidos a vivienda.

Es el caso del Banco del Pacífico, que el año pasado presentó su plan Hipoteca 10. Eran créditos para compra de inmuebles con un interés del 10%. *“Logramos, sobre todo, que los demás bancos analicen bajas de interés”*, dice un directivo de la entidad bancaria. Con la experiencia del año pasado, el Pacífico promociona en el presente Hipoteca 9, *“el mejor crédito hipotecario para clientes y no clientes del banco que deseen adquirir una vivienda de primera o segunda mano a la tasa más atractiva del mercado, desde el 9%”*. La baja porcentual de interés se complementó con la reducción del monto mínimo de financiación, de USD 35.000 a USD 30.000 dólares.

Mutualista Pichincha también ha puesto mucho énfasis en el rubro vivienda. Otras entidades bancarias promocionan préstamos para ese rubro, dirigidas a los migrantes y sus familiares.

Gisela Sarmiento, de la Inmobiliaria Lipidova, que comercializó el conjunto residencial Caracol, señala que existen sectores que pese a tener capacidad de pago, como los comerciantes informales, se ven impedidos de acceder a préstamos para vivienda porque algunos bancos exigen un certificado de estabilidad laboral y un promedio mínimo de ingresos, que depende el monto a financiar.

Las entidades bancarias del país financian hasta el 70% del monto total que cuesta la vivienda por adquirirse. La mayoría de instituciones presta hasta diez años plazo para la compra de casas. **USD 1.000 DÓLARES** de ingreso mensual mínimo se exige a un interesado en adquirir una casa de USD 30.000 dólares.

“Invasiones” resurgen con frecuencia en Guayaquil

Lo que hasta la década de 1980 se consideraban invasiones de tierras en Guayaquil, ahora son llamados asentamientos informales por parte de quienes viven de negociar terrenos marginales y de aquellos que los compran, concretando su deseo de tener un techo.

El fenómeno, lejos de desaparecer, cobró fuerza en los últimos años. En sectores como las márgenes de la vía Perimetral, vía a Daule y en Durán, son el escenario en el que se observan centenares de pequeñas casas de caña, que no cuentan con los servicios básicos. A esto se suma la pobreza que obliga a vivir con un dólar diario a estas familias. La inseguridad es otra preocupación de quienes han llegado de provincias como Manabí, Esmeraldas, Los Ríos y de otros cantones de Guayas. *“Lo importante es decir que ya vivimos en la ciudad”*, comentó uno de los migrantes.

Aquí las relaciones con quienes son considerados dirigentes va del agradecimiento a la denuncia. Hay quienes resaltan su ayuda, pero también aquellos que aseguran haber sido perjudicados por estas personas que no reconocen ser invasoras, sino compradoras de tierras que luego las venden a quienes las necesitan. Un ex propietario califica este procedimiento como un chantaje. *“Nos dicen: o nos venden o los invado”*.

Horizontes del Guerrero es el nombre de la colina habitada. Es una cooperativa de vivienda popular. A los costados se suceden otras de su tipo como Guerreros del Fortín, El Fortín, Fortín de la Flor, Paraíso de la Flor, Valle de la Flor. A lo lejos siguen: Tiwintza, Balerio Estacio, Las Camitas, Sergio Toral, Monte Sinaí, Paco Urrutia (de la Policía). Y muchas otras.

Por el occidente van tomando forma Trinidad de Dios, Voluntad de Dios, Promesa de Dios. Son terrenos agrícolas que dan paso a rústicos habitáculos. Estos comienzan a partir de cuatro pilares, paredes de caña o tabla y techos plásticos o de zinc.

"Este es el nuevo Guayaquil", dice orgulloso Rómulo Vinces, quien dejó el cantón Balzar (Provincia del Guayas) junto con su familia de cinco miembros, hace una década, y ahora se gana un promedio de USD 5 al día como vendedor informal de pescado.

Las referidas cooperativas son asentamientos de vivienda conocidos también como invasiones. Estas se extienden a partir de la vía Perimetral, en el noroeste de Guayaquil, desde las faldas de Cerro Blanco (por la Politécnica del Litoral), hasta más allá de la Penitenciaría, por el norte, y unos 30 kilómetros adentro, hacia el oeste. Una parte de esta área es jurisdicción de la parroquia Tarquí, que también abarca ciudadelas de clase media y conjuntos residenciales privados. La otra va más allá del límite de desarrollo urbano y son predios rústicos.

La ocupación informal en esa parte comenzó en 1990, según el folleto Indicadores Urbanos Ciudad de Guayaquil, elaborado por la Municipalidad con apoyo de las Naciones Unidas. Pero la historia de los asentamientos no es nueva para ese año,

pues según historiadores y sociólogos, Guayaquil debe su crecimiento a las invasiones. Comenzó por 1950, cuando la gente ocupó áreas del estero Salado.

Se tumbaban los manglares, clavaban pilares en el fango y se daba forma a las viviendas, que luego fueron hechas con bloque y cemento. Así se formaron sectores hoy ya formalizados como la parroquia Febres Cordero. Las haciendas que rodeaban a la ciudad como Mapasingue, Prosperina, Atarazana, Guasmo y La Josefina, dieron paso a asentamientos.

“El significativo crecimiento del suelo urbano ocupado ha dependido principalmente de la vertiginosa ocupación residencial de tipo informal, como resultado de las invasiones”, refiere el informe Indicadores Urbanos. Las causas para esa realidad son varias, según el documento y el sociólogo Gaitán Villavicencio. Parten del hecho de que la ciudad es el motor económico del país y pasa por la falta de programas de vivienda de interés social, la migración campesina, entre otras.

En la formación de estas cooperativas, invasiones o asentamientos populares surgieron líderes, cada uno con una característica. A comienzos del ochenta se formaron los Guasmos, con la dirigencia de Carlos Castro y Paco Oñate. Pancho Jácome y Jaime Toral Zalamea actuaron en el suburbio. Castro abrió otro frente en Bastión Popular. Luego de su asesinato, en 1990, su hija Zinaida Castro siguió sus pasos. En la Trinitaria, Jorge y Andrés Quiñónez, Maritza Loo. Hay otros como Balerio Estacio, Sergio Toral, Marco Solís. “Todos formaron empresas informales de urbanización y estuvieron ligados a partidos políticos”, señala Villavicencio.

Una muestra de esta realidad constituyen ahora Zinaida Castro, Balerio Estacio y Maritza Loor, integrantes del Partido Social Cristiano (PSC). Villavicencio dice que la mayoría de los dirigentes son *"mercaderes de la pobreza urbana"*. Sin embargo, los beneficiarios los consideran benefactores porque les permitieron tener casa. Esa muestra de admiración es la de Balerio Estacio. Su nombre lo lleva una cooperativa de vivienda, una línea de buses, una escuela, centro de salud y otras instalaciones. *"Me han pedido que les autorice a poner mi nombre y no me puedo negar. Creo que los reconocimientos se deben hacer en vida"*, afirma Estacio, quien además es pastor evangélico.

En ese nuevo Guayaquil, del noroeste, donde se estima reside el 25% de la población de la ciudad, la falta de servicios básicos es una realidad. El agua se comercializa en tanqueros, entre USD 0,70 y USD 1 el tanque. Hay energía eléctrica, pero la mitad posee instalaciones clandestinas. La seguridad se obtiene mediante autogestión. Algunos de los mismos residentes son guardias. Existen escuelas de caña y también de cemento armado. Fundaciones como Hogar de Cristo han apoyado el mejoramiento de casas y la dotación de servicio médico.

Pese a todo, los residentes se sienten felices. *"Hay que luchar, tengo dos solares que son para mis hijos. Pagué USD 300 por los derechos y algún día levantaré la casita"*, dice Jenny Barreto, oriunda de Olmedo (Manabí). La procedencia de los residentes en su mayoría es manabita, riosense, esmeraldeña y de los cantones de Guayas, aunque hay de la Sierra y otros sectores del país. Villavicencio explica que en estas zonas hasta el 80% de la gente es pobre. Son hogares que se alimentan con un dólar diario. No obstante, prefieren *"cualquiera de los suburbios porque se vive mejor que en el campo, por mejor acceso a los servicios y decir vivo en la ciudad"*.

Son cientos de dirigentes de invasiones que operaron y operan en Guayaquil, pero algunos alcanzaron notoriedad. Carlos Castro (+) y Paco Oñate son dos de los primeros líderes. Ellos actuaron en los Guasmos. Castro promovió además Bastión Popular y Flor de Bastión.

Jaime Toral Zalamea, hoy abogado y directivo de una fundación, lideró los asentamientos en Las Malvinas, Esmeraldas Chiquito, Esmeraldas Libre, Santiaguito Roldós. Jorge Quiñónez (+) y Andrés Quiñónez promovieron la isla Trinitaria. Hoy sigue Maritza Loor. Sergio Toral creó la cooperativa que hoy lleva su nombre, al oeste de la Perimetral, así como Nueva Prosperina y Jeaneth Toral.

Balerio Estacio, en sociedad con otros líderes, fundó Valle de la Flor y Flor de Bastión. Siguió con Guerreros del Fortín, Horizontes del Guerrero, Tiwintza de la Flor, Balerio Estacio, entre otras. Mientras Zinaida Castro dirigió Paraíso de la Flor, Fortín de la Flor y Colinas de la Florida.

Una hectárea de terreno, casi 30 Km. adentro de la Perimetral, se cotiza a un promedio de USD 7.000. De una hectárea se obtienen 60 solares de 8x15 metros, luego de dejar las calles y espacios verdes. Solo al cobrar USD 200 por derecho de inscripción, un dirigente recupera USD 12.000.

Foto 2.4



El Fortín es uno de los sectores informales que no cuentan con servicios básicos como el agua potable. Esta pareja, vive resignada en espera de ser atendidos.

Reglamentos, aportes económicos, mingas y otras condiciones de estricto cumplimiento rigen para los habitantes de las invasiones. A eso se agrega la fidelidad que le debe el beneficiario al dirigente. En algunos casos se denuncian abusos de líderes comunales por su excesivo afán de lucro. En el caso de los asentamientos promovidos por Balerio Estacio, el requisito básico para el interesado por un solar es el certificado de no poseer bienes, otorgado por el Registro de la Propiedad. *“Con eso se evita que avivatos vengan, cojan su solar y luego lo negocien”*, aclara Estacio.

Es importante también que el beneficiario viva en el sector. Caso contrario pierde sus derechos, o sea el dinero que paga como cuota de ingreso, que va de USD 200 a USD 1.000, dependiendo el dirigente y la ubicación del terreno. Pero existen denuncias de que los directivos promueven desalojos por interés económico, pues encontraron un “buen cliente”.

Es el caso de Jenny, quien se posesionó en dos solares destinados a sus hijos. Por los derechos pagó USD 400 a los líderes de la cooperativa Nuevo San Francisco (noroeste de la Penitenciaría del Litoral – Guayaquil), pero a los seis meses intentaron desalojarla, *“porque había personas que pagaban USD 1.000 por cada uno”*. *“No me dejé. Los perros (guardias de seguridad) del líder me quisieron arrastrar pero dije me sacan muerta”*, relata.

En caso de que la persona haya construido, pero no reside en esa edificación, también es separada. Los dirigentes hacen un avalúo y devuelven el dinero que ellos creen invirtió el beneficiario, quien tiene poca opción de reclamo. Esa construcción se negocia a precios mucho mayores. Además de la *“inscripción”*, los residentes cancelan cuotas mensuales (entre USD 5 y USD 20) para obras y seguridad.

Maritza Loor dirige a poseesionarios de un ramal del estero en Trinitaria y tiene una consigna: *“El pobre puede vivir y tener una casa solo por medio de invasiones. Los ricos van a las lotizaciones”*. Así justifica su participación como dirigente barrial de dos cooperativas asentadas en un ramal del estero Salado, en el extremo norte de la isla Trinitaria, al sur de Guayaquil.

Madre de 14 hijos, Loor preside comités barriales desde hace doce años, cuando llegó de Esmeraldas. Es una de las últimas promotoras de asentamientos en el fango, donde las casas de caña están sostenidas por cuatro pilares y se comunican por largos puentes de palos.

Las invasiones que actualmente preside Loor son Mélida Zalamea de Toral y Zalatiel Toral Viteri, padres del también dirigente popular Jaime Toral Zalamea. *“Puse esos*

nombres como agradecimiento porque ellos me ayudaron con cañas y evitaron desalojos.”, afirma. Loor dice que es militante del Partido Social Cristiano (PSC). *“Hay que estar con ellos, porque están en el Municipio y nos pueden ayudar. Sobre todo mi compromiso es con el alcalde Jaime Nebot y otros funcionarios”*, dice.

Tres mil familias forman parte de las dos cooperativas de Loor. *“Regalamos los terrenos, lo que interesa es que vengan a hacer presencia. Después pedimos aportes para autogestión”*. *“Todas son familias con seis a ocho hijos y a ellos no se les puede negar un terreno”*, argumenta la mujer, quien reside en una casa de tablas. Por medio de rifas y bingos se obtiene dinero para el relleno y lentamente el estero desaparece. La autogestión también sirve para financiar una brigada barrial formada por guardias del mismo sector.

Marco Solís dirige Monte Sinaí y dice defender reserva Cerro Blanco. Unas diez personas acompañan a Marco Solís durante la entrevista, en el portal de una vivienda de caña de Monte Sinaí, asentamiento ubicado en un valle rodeado de colinas, a unos 15 Km. al oeste de la vía Perimetral. Unos portan radios, otros machetes o cartucheras.

En Monte Sinaí se vive alerta. Solís dice que es necesario tener brigadas barriales para proteger a la comunidad, *“pues muchas veces nos han pretendido desalojar”*. Esa tensión – dice – se vive desde 1991, cuando un grupo de 65 familias formó la Asociación de Trabajadores Agrícolas Monte Sinaí e invadió las tierras de Otolino Coppión y una compañía.

Desde entonces, Solís y sus socios sufrieron un desalojo, retornaron, promovieron juicios de posesión y lograron que el Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario, INDA, les otorgara 1.300 hectáreas por una sentencia, apelada luego. De ese total, 800 hectáreas corresponden a la reserva Cerro Blanco, que él afirma defender de los invasores. Hace cinco años, Solís creó la cooperativa de vivienda y hoy agrupa a 3 mil socios. Indica que todos pagaron solo una "pequeña cuota de inscripción" y aportes para rellenar las calles. No obstante, un residente afirma que pagó 600 dólares por un solar. Solís menciona también que la organización que preside no es una invasión. *"Es que las tierras se revirtieron al Estado y luego pasaron a quienes de verdad necesitan"*, explica. El dirigente fue candidato en las elecciones pasadas por el Movimiento Pachakutik. Considera necesario mantenerse en la política, *"porque de esa forma uno se abre un espacio y los contrarios le respetan"*.

Zinaida Castro heredó la labor de su padre, dice que se identifica con los pobres. Su padre, Carlos Castro, dirigente en los Guasmos, Bastión y Flor de Bastión, fue asesinado en 1990, cuando ella tenía 18 años. *"Bastión y Flor de Bastión quedaron en desamparo. Entonces me pidieron que asuma la responsabilidad de mi padre"*, señala. Como dirigente promovió Paraíso de la Flor, Fortín de la Flor y Colinas de la Florida, donde – asegura – benefició a 60 mil familias.

Refiere que el crecimiento de Guayaquil se fundamenta en los asentamientos populares. Aclara que no son invasiones: *"Solo una fuerza extranjera puede invadir"*. *"Mi objetivo es darles un pedazo de tierra a aquellas personas que más necesitan"*, indica Castro, pero agrega que su labor no termina ahí, sino que se interesa en conseguir obras básicas y asfaltado de calles. Logró que el Municipio legalizara y entregara escrituras a unas 140 mil familias de Bastión y Flor de Bastión.

La dirigente reside en una vistosa vivienda, en una colina de Urbanor, construida en un terreno que fue parte de un asentamiento popular y legalizado hace dos años. Reconoce haber cobrado por los lotes. *"Pero no me he enriquecido, lo que más hago es obsequiar"*. Considera que no existen planes de vivienda estatales que frenen los asentamientos informales e insiste que su labor es organizar para que la gente se sienta digna. No obstante, afirma que se debe poner límite al crecimiento desorganizado de la ciudad.

Un letrero ubicado en una vivienda de tres plantas a un costado de la vía Perimetral, destaca: *"Hermano Balerio Estacio, defensor de los humildes"*. Es solo uno de los tantos que aparecen en parte de los asentamientos ubicados al noroeste de Guayaquil, donde la figura de Estacio es respetada por quienes recibieron un solar y cuestionada por ex dueños de tierras.

Estacio Valencia es dirigente popular desde hace 20 años. Vino de Limones, una isla esmeraldeña que carece de servicios básicos y cuyos habitantes se debaten en la extrema pobreza. Hoy es consejero provincial por el Partido Social Cristiano, alterno de Rafael Estrada: además es abogado y predicador evangélico.

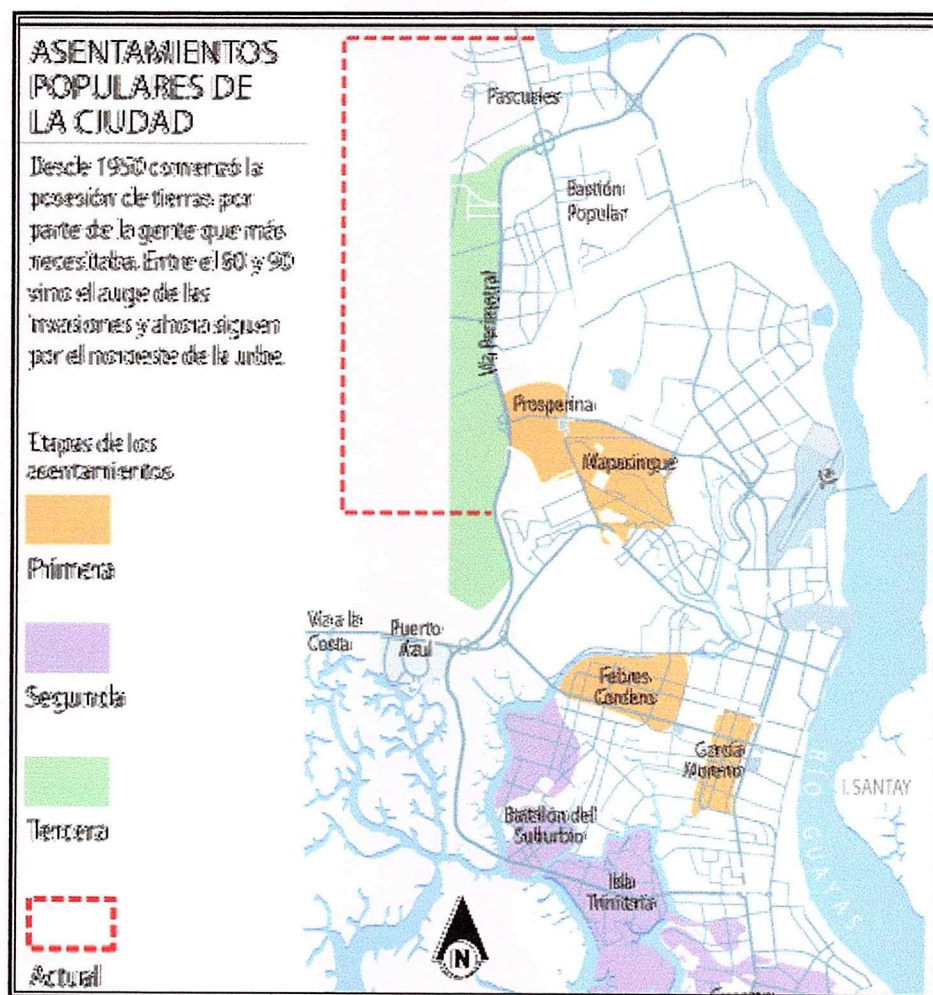
Dice que es él quien puso freno a las invasiones, que las considera como "tomas de hecho", porque adoptó las "tomas de derecho" (negociar con los dueños de las tierras). Así compró haciendas completas del oeste de la Perimetral y organizó casi una decena de cooperativas.

Balerio Estacio dice que *"Hay gente que abusa. Son falsos dirigentes que tienen guardias de choque, amenazan y hasta les quitan sus mujeres"*. Considera diferente

la guardianía de sus asentamientos, unos 80 hombres que manejan cartucheras y “*protegen de la delincuencia*”, en uno de los sectores marginales más peligrosos de la Guayaquil.

Estacio proyecta la denominada Ciudad de Dios, con apoyo de la Municipalidad y de organizaciones no gubernamentales ONGs, un proyecto ecológico y de vivienda. Mientras eso ocurre, preside el Movimiento Independiente lucha popular y afirma tener aspiraciones políticas en un futuro no muy lejano

Figura 2.2



2.2. ANALISIS COMPARATIVO, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

2.2.1. Efectos de las políticas en la definición de proyectos de vivienda

Las distintas formas que adopta la política habitacional en nuestro país y el rol del Estado presentan diferencias especialmente significativas cuando se trata de adoptar un enfoque integral en los programas de vivienda.

El enfoque integral de programas de vivienda debe agregar a los proyectos de construcción de unidades habitacionales el contexto del barrio y de la ciudad. Desde esta perspectiva, la inversión en viviendas debe realizarse de modo de entregar junto con la solución habitacional, un conjunto de servicios provistos por la ciudad. Para ello se pueden visualizar dos alternativas extremas: construir las viviendas en un terreno dotado de la infraestructura y el equipamiento necesario para satisfacer todos los requerimientos mínimos o construir las viviendas en zonas de la ciudad en que la infraestructura y el equipamiento no existen, y por tanto deberán construirse adicionalmente a las viviendas.

El precio del suelo incluye todos los atributos con que cuenta, por lo que un terreno con mayor dotación de servicios e infraestructura debería representar un costo tal en el proyecto de vivienda, que lo haga similar a construir las viviendas más la infraestructura y el equipamiento en un terreno sin servicios. Sin embargo, hay algunos elementos que tener en consideración:

- ✓ Los terrenos con buena dotación de servicios, generalmente cuentan con niveles y tipos de servicios que superan los estándares mínimos, los que están internalizados en su costo.

- ✓ Si las inversiones en vivienda se financian con recursos que no son estatales (como en el caso de los Fondos y Titularizaciones), éstos no están dispuestos a asumir los costos adicionales que representa un terreno más caro o las inversiones complementarias a la vivienda. Este punto de vista incluso es adoptado cuando es el Estado el que invierte, pero los recursos son asignados sectorialmente: el sector vivienda no está dispuesto a destinar parte de sus recursos a invertir en otros sectores, tales como agua potable o educación.

El resultado ha sido que los programas de vivienda social se han desarrollado, en la mayoría de los casos, como programas cuyo único objetivo es proveer viviendas a la población de menores recursos y, como consecuencia, se han construido cantidades de viviendas en zonas periféricas de la ciudad, sin contar con las mínimas dotaciones de servicios básicos, como educación o salud, constituyendo barrios inseguros, como el caso de "El Recreo" en las afueras de Guayaquil, con mala accesibilidad al resto de la ciudad. No está claro si los beneficios que le proporciona a la población de escasos recursos una vivienda nueva superan a los costos de trasladarse a vivir en un barrio con carencias urbanas.

2.2.2. Beneficios de proyectos de viviendas sociales

Los beneficios de los proyectos de vivienda social provienen de los cambios en el bienestar de las familias beneficiarias. La evaluación de proyectos debe considerar

los beneficios incrementales, comparando la situación sin proyecto (las condiciones anteriores de vivienda de la familia) con la situación con proyecto.

Sin embargo, si las viviendas sociales son vendidas a la población a un precio subsidiado, no existe un mercado funcionando libremente, por lo que no se ha formado un precio para ellas. Entonces, ¿cuál sería el verdadero precio que las personas estarían dispuestas a pagar? ¿Cómo determinarlo o estimarlo?

La determinación de precios de viviendas presenta importantes dificultades que provienen del hecho que cada vivienda es diferente a cualquier otra, ya que sólo por sus diferencias de ubicación son valoradas en forma distinta. A ello se agregan las innumerables posibilidades de diversificar el producto vivienda a través de sus múltiples componentes.

Suponiendo una situación inicial caracterizada por familias hacinadas en viviendas precarias, sin servicios sanitarios, ubicadas en lugares peligrosos para la salud, tales como lechos del Estero Salado, basurales, los beneficios de trasladar a una familia a una vivienda nueva, segura, higiénica, ubicada en un lugar que no presenta peligro para la vida serían:

- Mejoramiento en las condiciones de salud de los miembros de la familia: Disminución de enfermedades del aparato digestivo, del aparato respiratorio y mejoramiento de la salud mental.

- Disminución de los gastos en salud por menor ocurrencia de enfermedades.

- Disminución del ausentismo escolar (implica esperanza de mayores ingresos futuros)
- Disminución del ausentismo laboral.

- Aumento en la percepción de seguridad de permanencia en su vivienda por parte de la familia.

- Aumento en la seguridad de vida frente a condiciones peligrosas del medio.

- Mejoramiento del clima psicológico y afectivo entre los miembros de la familia.

- Aumento de la autoestima de los miembros de la familia y mejores perspectivas de inserción formal en la sociedad.

2.2.3. La Actividad Bursátil a Nivel Nacional

En el período enero-mayo del 2005, el volumen de transacciones bursátiles a nivel nacional alcanzó a USD 1.308,7 millones. De este valor, la Bolsa de Valores de Guayaquil participó con el 58,4% equivalente a USD 764,7 millones, en tanto que el restante 41,6%, esto es USD 544,0 millones, corresponde a las negociaciones efectuadas a través de la Bolsa de Valores de Quito.

Comparando con el monto negociado en igual período del 2004, se registra una disminución del 1,4%. Este comportamiento obedece fundamentalmente a una reducción en la negociación de valores por parte del Sector Público, en un monto de USD 105,9 millones, que en términos porcentuales representa el 12,2%. Al respecto, cabe indicar que en el mes de mayo del 2005 no se registraron ventas de valores por

parte del Ministerio de Economía, lo cual constituyó un factor preponderante para que el total negociado sea menor al del año pasado. La no negociación en las bolsas de valores por parte de dicha cartera de estado, en un mes determinado, no acontecía en algunos años.

Los valores de renta variable también incidieron en esta disminución con USD 21,9 millones. La reducción en el total de transacciones señalada anteriormente pudo ser mayor, a no ser por el crecimiento observado en las transacciones de renta fija del sector privado por un monto de USD 108,7 millones, equivalente al 25,8% del total negociado en Bolsa.

Cabe señalar, que el aumento del movimiento bursátil de valores de renta fija del Sector Privado, se origina tanto en una mayor negociación de papeles del Sistema Financiero, como es el caso de los Certificados de Depósito (USD 70,6 millones), como de las Obligaciones (USD 22,3 millones) que constituyen valores emitidos por el Sector Mercantil.

Los emisores que presentan una mayor participación bursátil en obligaciones son: GMAC del Ecuador S.A. con USD 19,7 millones, Hotelera Quito con USD 3,6 millones y Tosi C.A. Casa Comercial con USD 2,7 millones.

Por tipo de mercado, las operaciones de colocación primaria, representan el 82% del total transado en las bolsas de valores, con un volumen operacional de USD 1.073 millones, en tanto que el mercado secundario representa el 18% restante con USD 235,6 millones.

En lo que respecta a la participación de Entidades del Sector Público en la colocación de valores de primera emisión, a pesar de que en el mes de Mayo el Ministerio de Economía no ha participado en la venta de valores, sigue manteniendo el primer lugar en el primer trimestre del año en curso, con USD 600 millones. En operaciones de

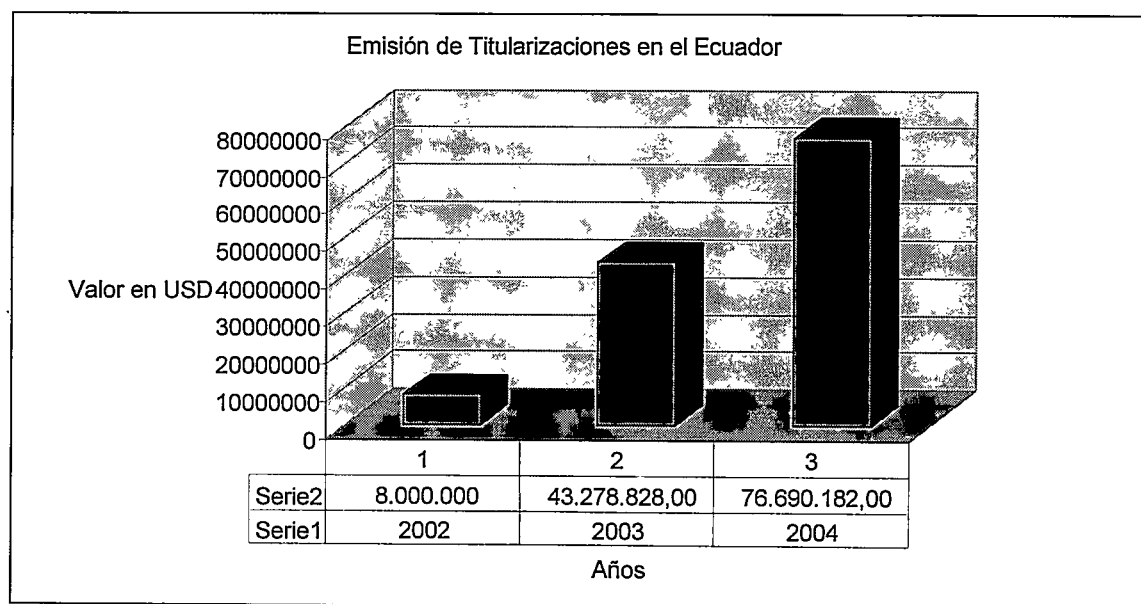
mercado secundario, han participado entidades como la Corporación Financiera Nacional, Banco del Estado y el IESS.

En cuanto a la demanda de valores del Sector Público, el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social lidera el sector con un monto transacciona1 de USD 442,7 millones, con una participación del 59,4% del total de adquisiciones.

De este valor, el 74,4% corresponde a inversiones en valores del Sector Público, específicamente en los Certificados de Tesorería con USD 303 millones, y en los Bonos del Estado con USD 24,5 millones; en tanto que el restante 25,6%, corresponde principalmente a papeles del Sistema Financiero.

Al analizar las transacciones bursátiles por tipo de renta, se mantiene la tendencia tradicional de un predominio de títulos de renta fija, pues en efecto, las negociaciones de dichos valores alcanzan los USD 1.287,6 millones, equivalentes al 98,4%; en tanto que los títulos de renta variable apenas llegan el 1,6% (USD 21 millones)

Gráfico 2.1



Año tras año los procesos de emisión y colocación de Titularizaciones en el Ecuador crecen progresivamente debido a los beneficios tanto para el inversionista como para el demandante de recursos, tal como podemos observarlo en la Gráfico No. 2.1

2.2.4. Perspectivas del Mercado de Valores en el corto plazo

En lo que resta del presente año (2005), se estima que las negociaciones bursátiles se incrementarán, principalmente debido a una mayor participación de las instituciones del sector público, ya que el Ministerio de Economía se verá obligado a colocar los Bonos del Estado en el mercado nacional, toda vez que la pretendida negociación de dichos valores en el mercado internacional se ha tornado muy difícil, debido al aumento del riesgo país por la situación política que ha vivido el Ecuador.

Igualmente se considera que Economía en los meses subsiguientes realizará emisiones de Certificados de Tesorería para financiar el presupuesto del Estado.

Con relación a la oferta pública de valores, se considera que el monto autorizado se irá incrementando conforme se vaya normalizando la situación política y se vayan concretando las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC).

CAPITULO 3

PROPUESTA DE CREACIÓN

3.1. El ciclo de vida de los proyectos

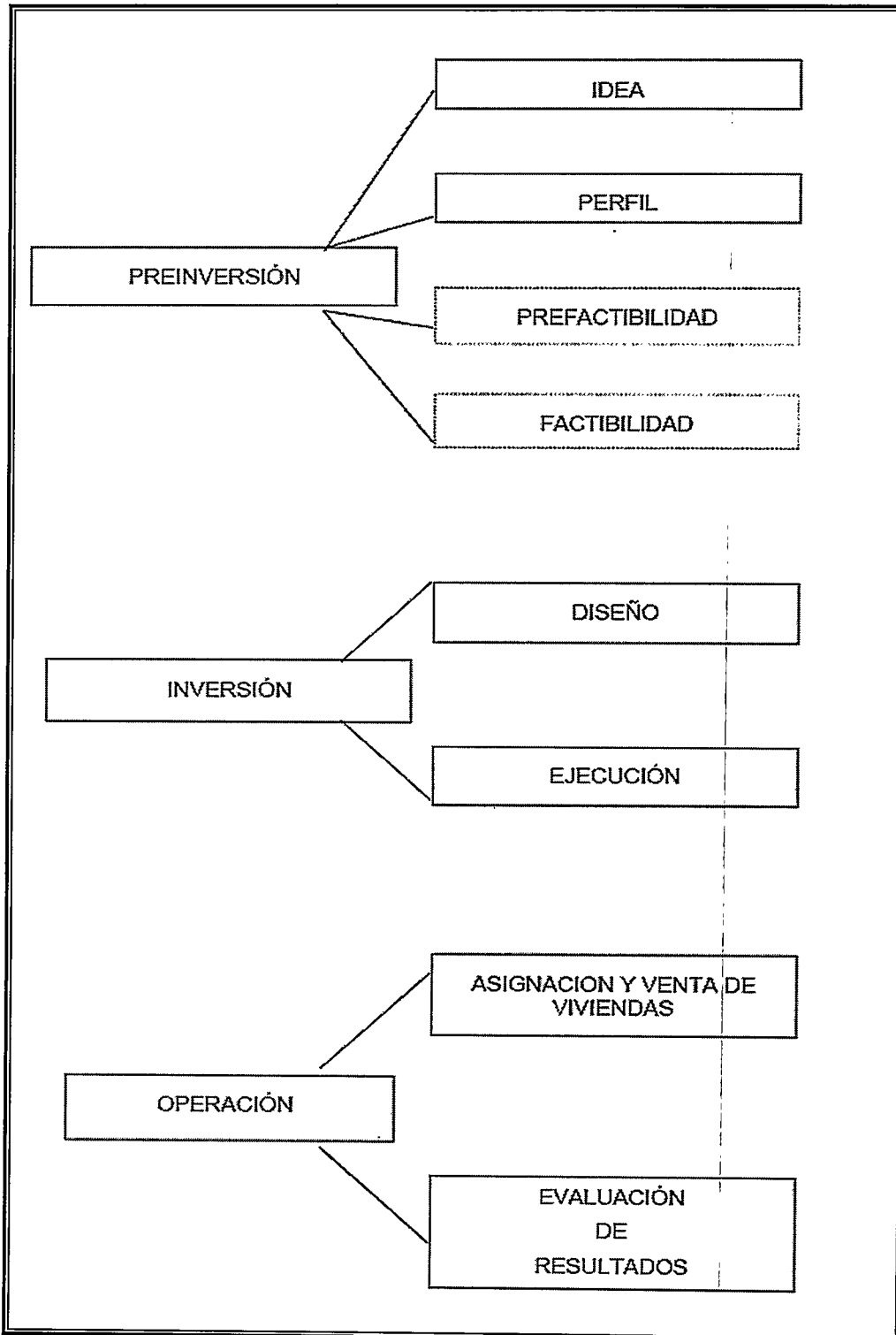
Un proyecto de inversión social conlleva una decisión sobre la utilización de recursos públicos. Cada proyecto está asociado a un flujo de costos y beneficios futuros. La preocupación de quien toma la decisión deberá centrarse en decidir la realización de aquellos proyectos cuyos beneficios superan a sus costos, así como la no ejecución de los proyectos en que sucede lo contrario, es decir, que sus costos son mayores que sus beneficios. En la medida que las decisiones favorezcan las inversiones en las que el beneficio neto es mayor, se está contribuyendo en mayor medida al crecimiento del país.

El primer desafío para la preparación y evaluación de proyectos es, entonces, tener una buena estimación de costos y beneficios asociados a cada proyecto. Para ello es preciso **identificarlos** todos, ya que la omisión de uno, o algunos, es un camino fácil para adoptar decisiones equivocadas o ineficientes para el país. En segundo lugar, se deben hacer todos los esfuerzos posibles para **medir** la cuantía o magnitud de beneficios y costos. Por último, es preciso llevar todas las magnitudes a un patrón común, para poder comparar los distintos conceptos, esto es **valorar** los beneficios y costos identificados y medidos.

Es probable que, frente a cualquier proyecto concreto, se pueda avanzar más en la identificación de costos y beneficios que en su medición o valoración. Es conveniente no escatimar esfuerzos en dicha tarea, ya que aunque un concepto determinado no pueda ser medido o valorado con las tecnologías o los recursos disponibles, su sola identificación permite a quienes analizan el proyecto, tenerlo en cuenta al momento de tomar la decisión.

3.2. Fases de un proyecto

Figura 3.1



El ciclo de vida de los proyectos comienza con la fase llamada **preinversión**, en la cual se realizan los estudios que permiten fundamentar la decisión de invertir. En esta fase se realiza la formulación del proyecto de inversión, en la que se identifica el problema a resolver y se perfilan las alternativas de solución; se realiza la identificación, medición y valoración de costos y beneficios de cada alternativa y se calcula su rentabilidad.

La segunda fase del ciclo de los proyectos es la **inversión** propiamente tal, en la que se realiza el diseño y la ejecución de las obras.

Posteriormente el proyecto comienza su fase de **operación**, en la que se pone en marcha o se hace operar la producción o prestación de servicios que el proyecto provee. Es recomendable considerar en esta etapa la realización de evaluaciones ex post, con el objetivo de conocer si el proyecto realmente resolvió el problema para el cual se planteó originalmente. Estas evaluaciones retroalimentan la formulación y diseño de futuros proyectos del mismo tipo.

3.2.1. Preinversión

En la fase de preinversión se identifica la idea del proyecto y se realiza un análisis lo más completo posible del problema que se quiere resolver, de modo de contribuir a encontrar todas las posibles alternativas de solución.

Una vez identificado el proyecto y acotados los caminos de solución del problema, en la fase de preinversión se formula, especifica y detalla el proyecto, teniendo en cuenta las diversas alternativas técnicas que puedan existir para su materialización. Además

se identifican, miden y valoran los costos y beneficios de cada alternativa, de manera de contar con los elementos necesarios para realizar la evaluación de todas ellas. Finalmente se llega a establecer un criterio de decisión suficientemente informado con respecto a la conveniencia de llevar a cabo el proyecto y cuál es la alternativa más recomendable.

Perfil

En la etapa de perfil se persigue una estimación gruesa de costos y beneficios del proyecto. Su desarrollo no debería demandar mucho tiempo ni dinero. Los cálculos deberían basarse en información disponible de proyectos anteriores y en conocimiento de expertos. Sus resultados son una primera evaluación del proyecto.

En los proyectos de vivienda suele haber suficiente información estadística como para tener una buena aproximación a los costos de construcción, conociendo la tecnología y materiales predominantes que se utilizarán en la construcción, ya que generalmente existen promedios de costos por m² aplicables al tamaño que se estima tendrá la vivienda. Mayor atención es necesario prestar a las características específicas del proyecto, como son la forma, emplazamiento y requisitos de urbanización del terreno en que se construirá el proyecto.

También es posible estimar los costos a nivel de perfil, sin saber cuál es el terreno en el que se construirá el proyecto. En este caso, el terreno puede ser parte de la inversión por realizar y, por lo tanto, su elección será parte de la decisión de invertir; como contrapartida, la estimación de costos tendrá un mayor grado de imprecisión

que en el caso de un terreno previamente conocido o deberá convertirse en un parámetro o en una restricción para el costo total del proyecto.

Prefactibilidad y factibilidad

En los proyectos complejos, cuyas características exigen la realización de mayores estudios para precisar sus costos de manera más afinada, se va avanzando en estas precisiones en aproximaciones sucesivas, a medida que los primeros estudios van indicando que el proyecto resultará rentable o conveniente. No es el caso de los proyectos de viviendas sociales, en los que generalmente basta con la evaluación a nivel de perfil para tener elementos de juicio suficientes para decidir la inversión, ya que estudios adicionales no agregarían mayor o mejor información en forma significativa, pero en cambio sí agregarían un mayor costo.

3.2.2. Inversión

Una vez decidida la realización del proyecto, comienza la fase de inversión, en la que se efectúan todas las acciones necesarias para que el proyecto se materialice. En el caso de proyectos de vivienda, se realiza el diseño y la ejecución de la obra, la que a su vez incluye la definición del modo de contratación de ésta o, en caso de autoconstrucción, la adquisición de materiales y la organización de los participantes del proyecto para su realización, la obtención del financiamiento, los trámites de formalización de proyectos (permisos municipales de edificación, recepción de las obras, etc.), la ejecución misma de la obra y su supervisión.

Diseño

El diseño de las viviendas sociales puede partir de prototipos, estandarizados y normalizados, previamente definidos por la autoridad correspondiente o por la institución que ejecutará el proyecto. Alternativamente puede ser provisto por el oferente o productor de las viviendas. El diseño debe incluir los planos generales y detallados del proyecto, sus especificaciones técnicas (en que se indica los materiales que deben utilizarse en cada partida), las cubicaciones (que corresponden a la determinación de la cantidad de cada material que será utilizado) y el presupuesto.

Además del diseño de las viviendas mismas, se debe estudiar el diseño del loteo en el terreno en que se construirá, la capacidad del terreno, la disposición de las viviendas, los proyectos de urbanización y vialidad que correspondan, los proyectos de equipamiento complementario a las viviendas que se incluirán dentro del terreno. Con respecto a estos proyectos, también se requiere un desarrollo completo, incluyendo planos, especificaciones técnicas, cubicaciones y presupuesto.

Ejecución de la obra

En la etapa de ejecución de la obra la primera definición es la modalidad que se utilizará: por contratación de empresas especializadas, por autoconstrucción, por ayuda mutua. En ocasiones, si la identificación del proyecto se realiza de manera participativa, es probable que esta definición ya esté hecha, especialmente si se va a operar por autoconstrucción.

La ejecución de las obras debe realizarse dando cumplimiento a toda la normativa existente en el país acerca de la construcción, los resguardos del medio ambiente que deben observarse, las leyes de protección a los trabajadores, las normas tributarias, y toda otra norma legal que rija la actividad de la construcción.

Es preciso contar con un mecanismo de supervisión de la ejecución, a través de inspección técnica presente en la obra que verifique el cumplimiento de las especificaciones incluidas en el contrato, los correctos procedimientos constructivos, pruebas de laboratorio con respecto a la calidad de los materiales utilizados, etc.

3.2.3. Operación

La fase de operación de los proyectos corresponde al período en que se realiza la producción de los bienes o servicios que el proyecto proporciona. En el caso de los proyectos de vivienda equivale a la ocupación de la vivienda por parte de la familia destinataria.

Asignación y venta de las viviendas

La primera acción en la fase de operación en los programas públicos de viviendas es la selección de los beneficiarios y la aplicación de los procedimientos de asignación y venta de ellas. Es recomendable que los procedimientos de selección de beneficiarios sean claros, transparentes y conocidos por los potenciales interesados. Esto contribuye a la credibilidad de la población con relación a los programas públicos de vivienda y desincentiva las vías informales de acceso, como las ocupaciones ilegales

de terrenos o la autoconstrucción espontánea con materiales insuficientemente higiénicos o inseguros y con resultados de calidad por debajo de los estándares mínimos.

Por una parte, se requiere fomentar la organización del nuevo grupo humano, para potenciar el desarrollo posterior del barrio y los propios habitantes a través de iniciativas comunitarias (construcción y mantenimiento de áreas verdes, formación de organizaciones de base de la comunidad, fomento de las actividades deportivas, atención de la población de ancianos, etc.)

Las viviendas sociales requieren mejoras, ampliaciones o acciones de mantenimiento, las que pueden ser ejecutadas por los propios vecinos, con la asesoría adecuada, lo que también puede ser fomentado por la autoridad correspondiente.

Por último, es preciso definir y formalizar las reglas mínimas de convivencia en un grupo, como son el uso y mantenimiento de los espacios públicos, el financiamiento de los eventuales gastos comunes que pudieran presentarse (pinturas de fachadas comunes, aseo de espacios comunes, pago de agua, luz, etc.)

Evaluación de resultados

La evaluación ex post o de resultados es recomendable llevarla a cabo periódicamente en el caso de proyectos de vivienda social, principalmente para obtener información que permita revisar y mejorar la política de vivienda y la formulación de futuros proyectos.

En proyectos de vivienda no sólo ocurre que la vivienda presta los servicios para los que fue diseñada, sino que pueden producirse diversas acciones del ocupante de la vivienda, en términos de inversiones en ampliaciones, mejoramiento y mantención de la misma, en términos de transferencia de la vivienda a otros destinatarios, en términos de acciones de la comunidad organizada sobre el barrio y acciones de la autoridad y/o inversiones estatales o municipales en el barrio o entorno de la vivienda.

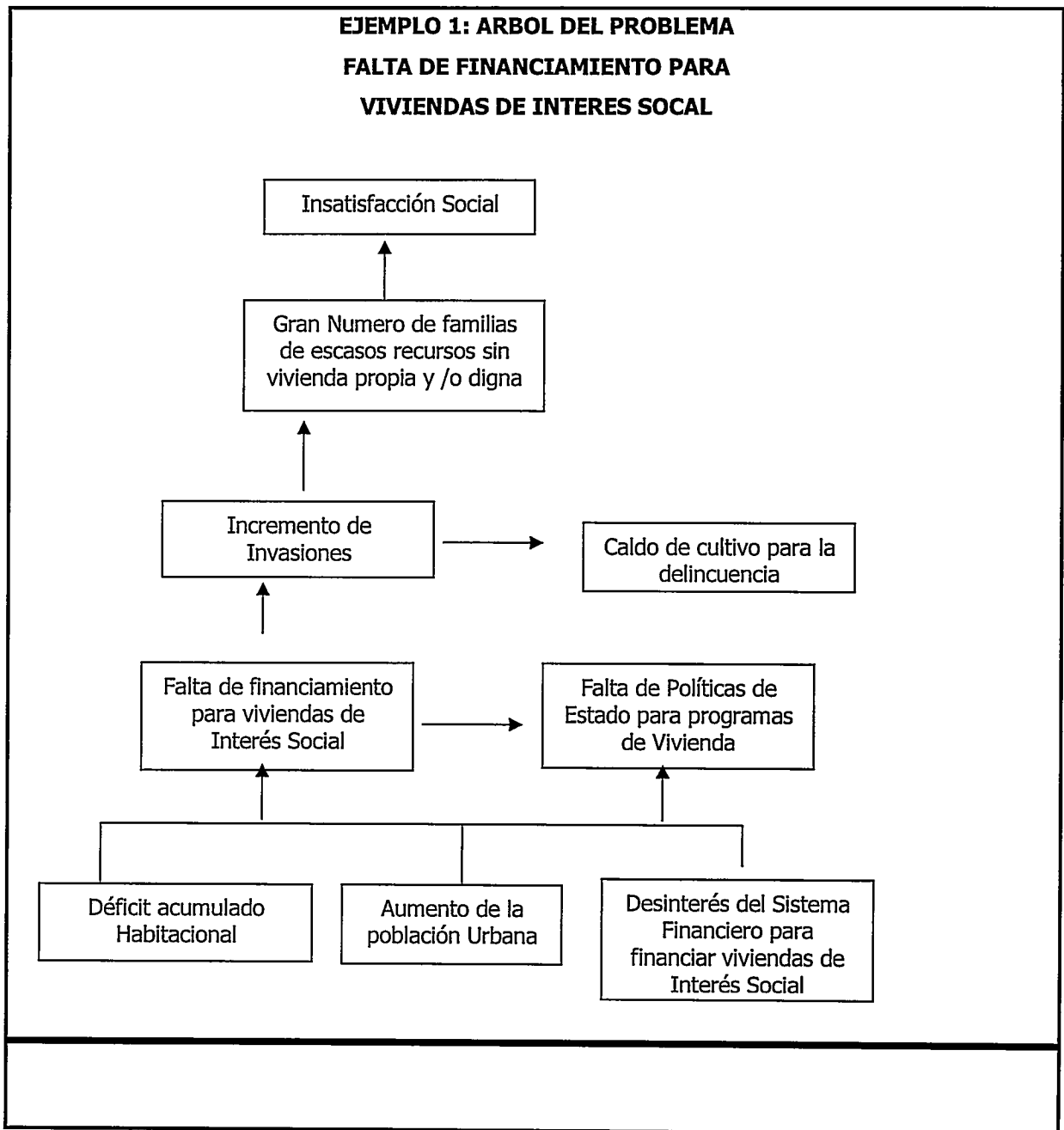
3.3. El árbol de problemas

Un instrumento que suele ser de utilidad en la identificación de proyectos es el denominado árbol del problema o árbol de causas-efectos, que permite identificar el encadenamiento de causas que originaron el problema y sus efectos posteriores. Es una representación gráfica que se construye partir del enunciado del problema, en la que ordenan tanto las causas (hacia abajo) como los efectos (hacia arriba) de manera secuencial, estableciendo niveles de relación con el problema principal. La construcción del árbol comienza con el establecimiento de un enunciado para el problema que se pretende resolver. Posteriormente comienza un proceso de análisis de sus efectos, el que será más fructífero si se desarrolla en una estrategia participativa de trabajo.

Es probable que del análisis de los efectos surja un replanteamiento del problema, precisándolo de mejor manera. En este proceso se encontrarán efectos de diferentes niveles, que pueden estar asociados a distintas esferas institucionales de acción (municipal, sectorial, regional, etc.). La determinación de todas las instituciones responsables de esferas o ámbitos afectados por el problema puede ayudar a encontrar fuentes de financiamiento o interesados en colaborar en la gestión del proyecto. Posteriormente se realiza un análisis semejante para establecer las causas

del problema, en sus distintos niveles. Una adecuada identificación de las causas puede ayudar a iluminar ideas acerca de los mecanismos o acciones que aportarán mejores soluciones al problema o que pueden cubrir un abanico de aspectos relacionados con él.

Figura 3.2

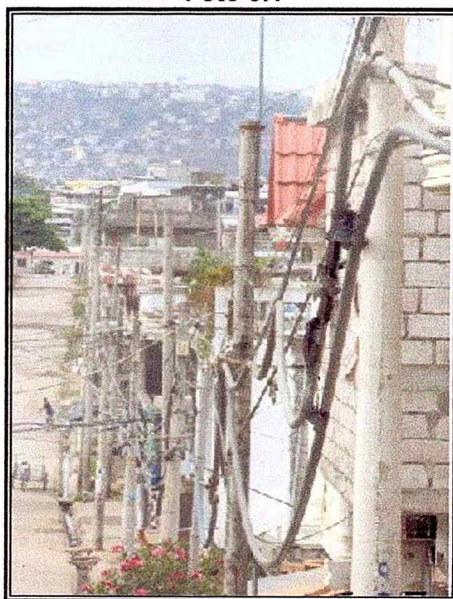


3.4. Requerimientos mínimos de servicios complementarios

Los servicios complementarios a la vivienda, que deberían estar ubicados en el entorno de un proyecto habitacional, también varían de país en país, e incluso entre las ciudades. Los más generalizados son educación y salud. Dependiendo de los patrones culturales, nivel de desarrollo económico y tecnológico, entre otras variables, también se incluyen entre los servicios complementarios básicos los siguientes: recreación, culto, comercio, policía, bomberos, alumbrado público, correo, teléfonos, etc.

Se entiende como parte del proyecto de viviendas sociales los terrenos y las instalaciones destinadas a áreas verdes y juegos infantiles y como servicios que deben encontrarse en el entorno del proyecto, los de educación básica y atención primaria de salud. Los servicios que se ubican en el entorno no son privativos para la población del proyecto de vivienda social, por lo que deben ser compartidos con la población circundante.

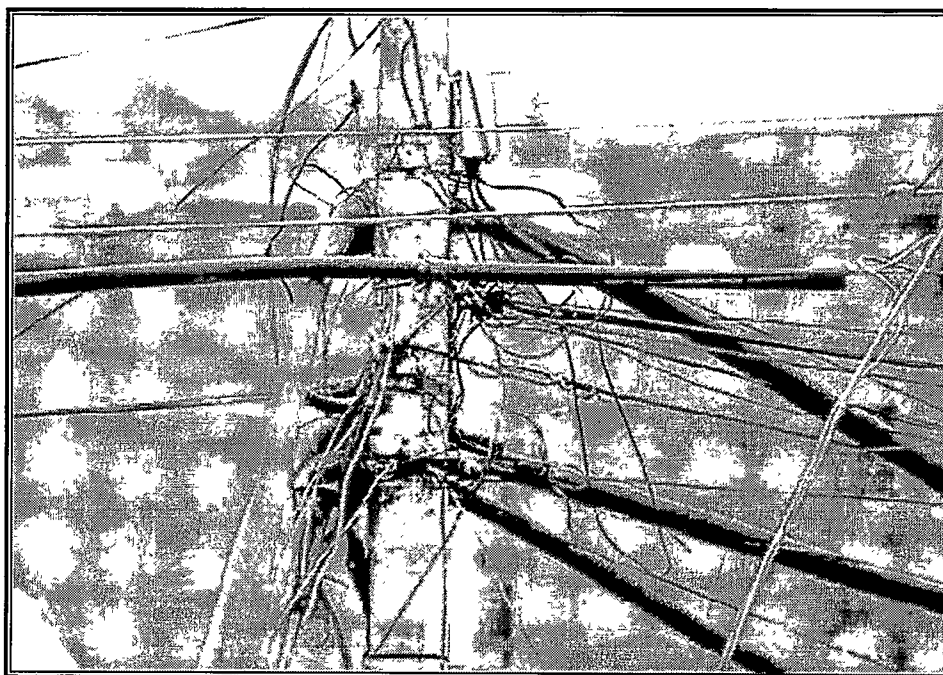
Foto 3.1



Los habitantes de la cooperativa Juan Montalvo, en el norte de Guayaquil, encontraron una manera de abastecerse de agua potable: instalaron tuberías aéreas para evitar que el paso de los carros destruya las improvisadas redes.

Además es indispensable considerar la vialidad, que también tiene dos dimensiones: la vialidad interna del loteo (calles y pasajes) y la conexión del loteo con las vías de servicios existentes, que permiten su relación con el resto de la ciudad. Por lo tanto, en la identificación de las posibles localizaciones para el proyecto se debe incluir su conectividad con las vías existentes.

Foto 3.2



En la cooperativa Juan Montalvo, las tuberías de agua potable se entrelazan con los cables de teléfono y tendido eléctrico.

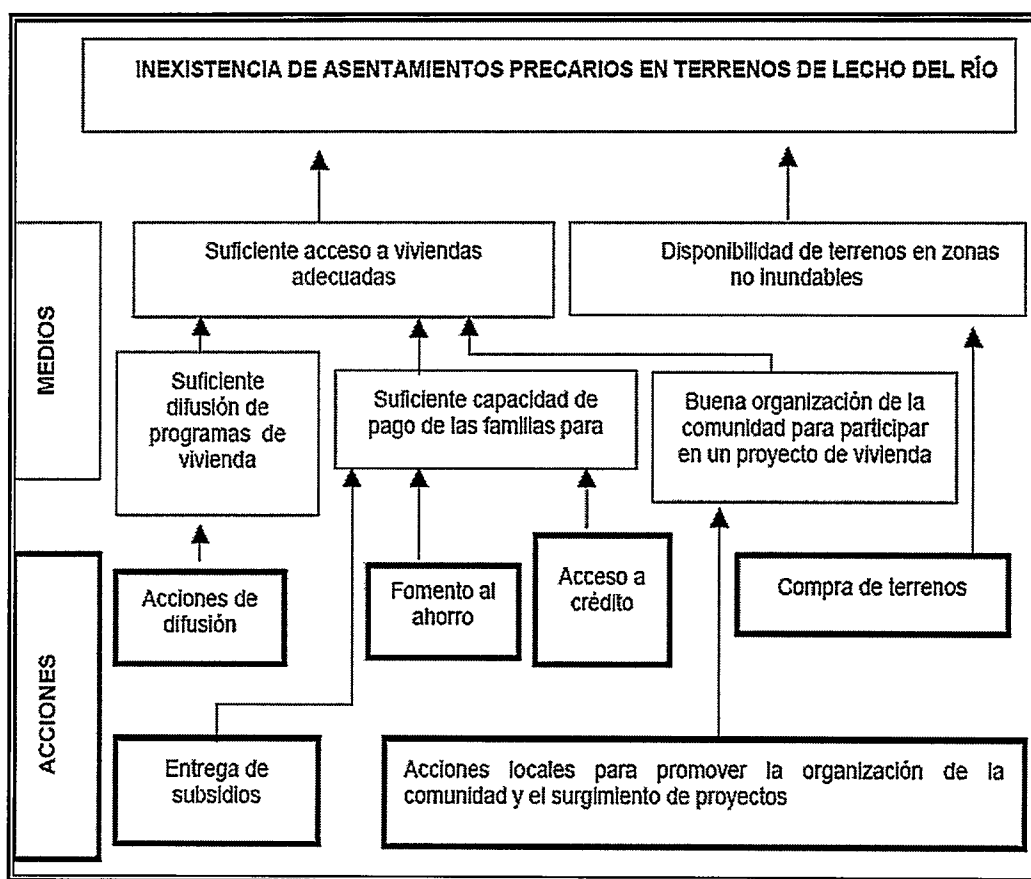
3.5. El árbol de objetivos

El árbol de objetivos es una herramienta que facilita la identificación de alternativas a un problema analizado. Si el problema era escasez, inexistencia o insuficiencia, la solución será la disponibilidad adecuada, la existencia o la suficiencia.

En el nivel inferior del árbol se encuentran los “medios fundamentales”, que constituyen las raíces. En torno a ellos se encuentran las alternativas de solución al problema planteado, las que se constituirán en la base para identificar las alternativas de proyectos. Con relación a cada “medio fundamental” se debe encontrar las estrategias o acciones que lo posibilitan. Para el caso de nuestro ejemplo, véase el siguiente esquema.

EJEMPLO: IDENTIFICACION DE ACCIONES

Figura 3.3



La búsqueda de acciones debe ser lo más creativa posible, intentando contestar la pregunta: ¿Cuáles son las acciones o estrategias que posibilitan los medios inferiores del árbol de objetivos? Cada una de las acciones propuestas debe ser analizada en los siguientes aspectos:

- ✓ Estimar su nivel de incidencia en la solución del problema. Es conveniente dar prioridad a las que tengan el mayor nivel de incidencia en la solución.
- ✓ Verificar en forma preliminar la factibilidad física, técnica, presupuestaria, institucional de cada acción, con el fin de descartar aquellas acciones que presentan obstáculos insalvables para su materialización.
- ✓ Verificar el grado de interdependencia entre las acciones y agrupar aquellas que sean complementarias. Cada agrupación de funciones puede configurar o ser la base para una alternativa.

Si se identifican dos acciones no excluyentes, es posible que sean complementarias, es decir que ambas se refuercen en el cumplimiento del resultado esperado; por lo tanto, ambas deberían formar parte de la alternativa de solución que se va a evaluar.

3.6. Localización del proyecto

Un proyecto de construcción de viviendas sociales nuevas debe estudiarse con diferentes localizaciones, a fin de escoger la mejor alternativa; ya que la decisión de construir el proyecto en una localización determinada produce efectos permanentes y prácticamente irreversibles en la forma y funcionamiento futuro de las ciudades.

La vivienda está inserta en un entorno, el que además satisface otras necesidades de los habitantes. Se trata de atributos del lugar en que se emplaza la vivienda, tales como el paisaje circundante, los usos y costumbres del vecindario, la seguridad del barrio. También entre estos atributos se encuentran la distancia y facilidades de acceso que la vivienda presenta respecto a los servicios urbanos más usados por las familias que las habitarán, tales como educación, salud, comercio, servicios para personas de tercera edad, servicios públicos, deportes y recreación, etc.

En un contexto de mercado, el precio del terreno refleja los atributos de su localización, por lo que el precio en que el vendedor ofrezca las viviendas incorpora la valoración del entorno. Por otra parte, el precio que el comprador está dispuesto a pagar por la vivienda refleja el nivel de satisfacción que la misma y sus servicios complementarios le proporcionan. Por lo tanto, las diferencias en los beneficios netos entregados por proyectos de viviendas ubicados en distintas localizaciones en una ciudad, se reflejan en sus precios.

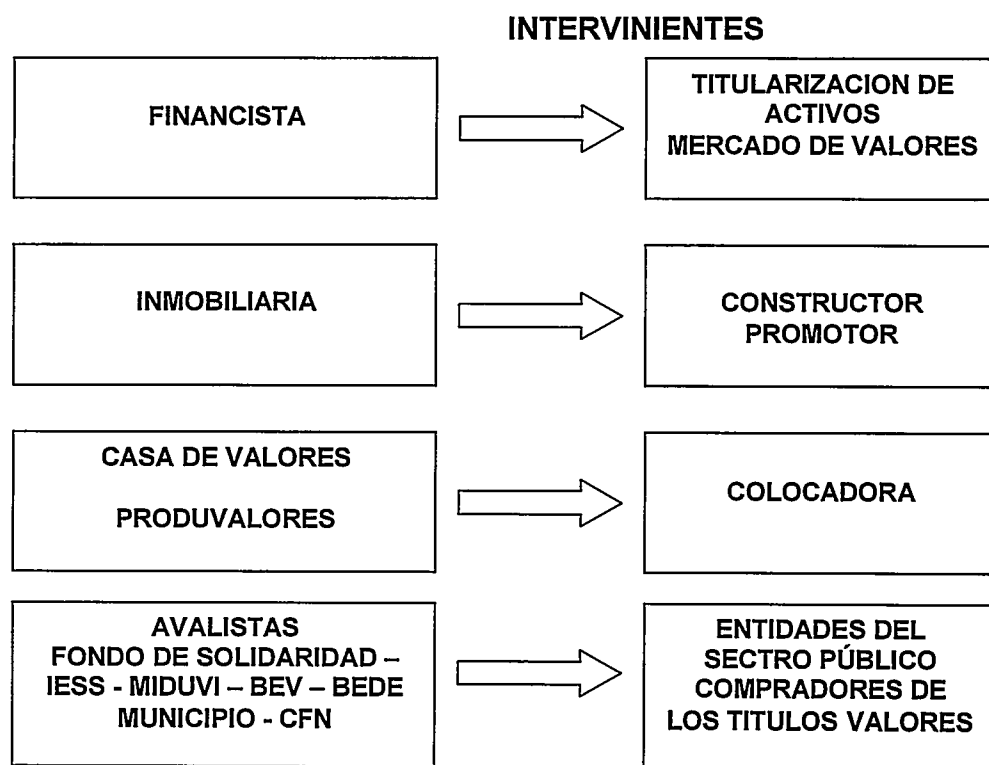
En el caso de proyectos de viviendas sociales, el precio que el comprador paga por la vivienda está determinado por el organismo que provee las viviendas a la población beneficiaria, y por el monto de subsidio, explícito o implícito, que tenga incorporado. Las familias de escasos recursos que adquieren estas viviendas no tienen la posibilidad de valorar por sí mismos los atributos de la localización. Su opción, si es que el sistema de acceso a vivienda les proporciona alguna, está en aceptar o rechazar la vivienda que se les ofrece.

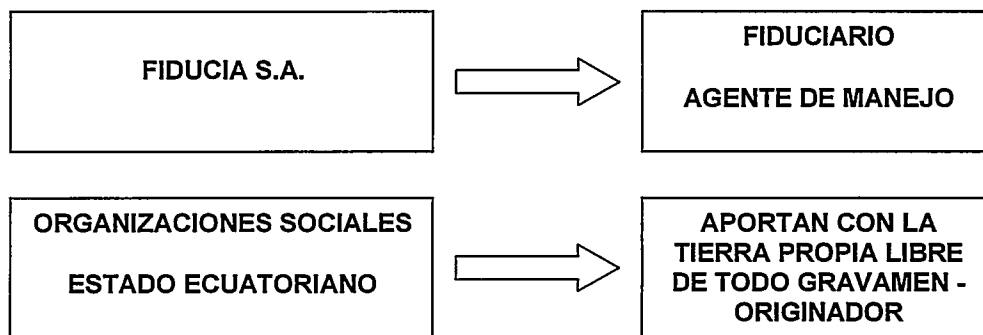
Un elemento que hace más complejo el tema de la localización es el intento de identificar y medir las diferencias entre la situación sin proyecto y los beneficios derivados del proyecto. La población objetivo del proyecto residía con anterioridad en

la misma ciudad, utilizando los distintos sistemas urbanos en otras localizaciones, las que podían estar congestionadas o no; en consecuencia, el impacto del cambio en la localización de las familias como consecuencia del proyecto será diferente según sean las características de la localización de donde ellas provienen. Los beneficios que perciban las distintas familias por los atributos que ofrece la localización de un proyecto de vivienda, serán diferentes según la composición familiar o sus costumbres, y dependerán de la comparación con el conjunto de beneficios a que accedía la familia en su localización anterior (situación sin proyecto versus situación con proyecto).

3.7. EL PROYECTO

PROYECTO DE VIVIENDAS DE INTERES SOCIAL "GUAYAQUIL PROGRESA"





3.7.1. Funciones del Fideicomiso Inmobiliario

Para la Estructuración inicial del Proceso de Titularización se debe constituir un fideicomiso Inmobiliario, el mismo que cumplirá entre las principales funciones:

En lo Técnico

- a) Contrata la ejecución de las obras con el Promotor – Constructor
- b) Fiscaliza las inversiones en las obras
- c) Control técnico en el avance de obras
- d) Elaboración de informes periódicos a los intervinientes del fideicomiso

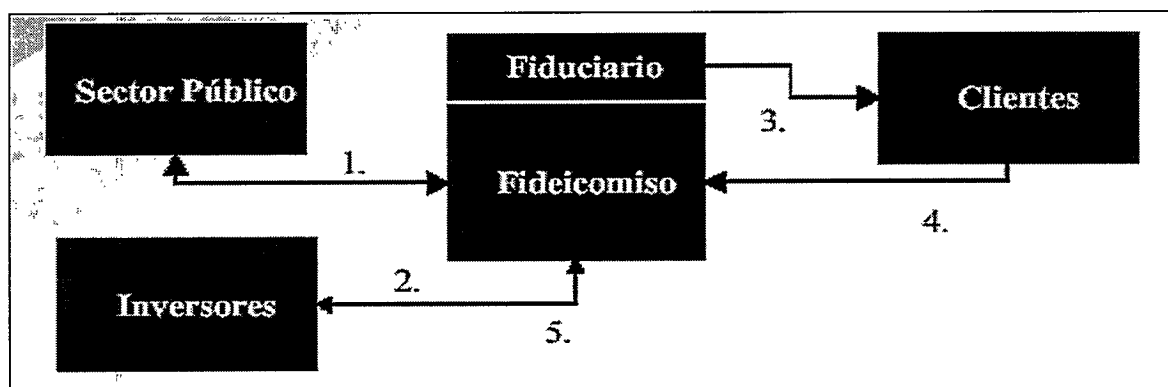
En lo Administrativo – Legal

- a) Representante Legal
- b) Califica al postulante de la vivienda
- c) Suscribe las escrituras de venta con el beneficiario de la vivienda

En lo financiero

- a) Control contable y financiero
- b) Liquida los Títulos valores
- c) Recauda las amortizaciones mensuales del pago de los dividendos.
- d) Distribuye los valores de los intereses según participación en el proyecto.

Figura 3.4



La Figura anterior muestra el flujo de actividades que se produce entre los diversos actores del fideicomiso, las mismas que se explican a continuación:

1- El Sector Público deberá efectuar la cesión fiduciaria del terreno en el cual se fuese a desarrollar el proyecto;

2- El Fideicomiso, a través de su Fiduciario, emprendería la recolección de fondos contra la garantía de dicho terreno y / o una garantía adicional aportada por el sector público o terceros – venta de Títulos Valores – cesión de flujo tributario, aval, otros;

3- Los fondos obtenidos serían utilizados para el desarrollo de la obra;

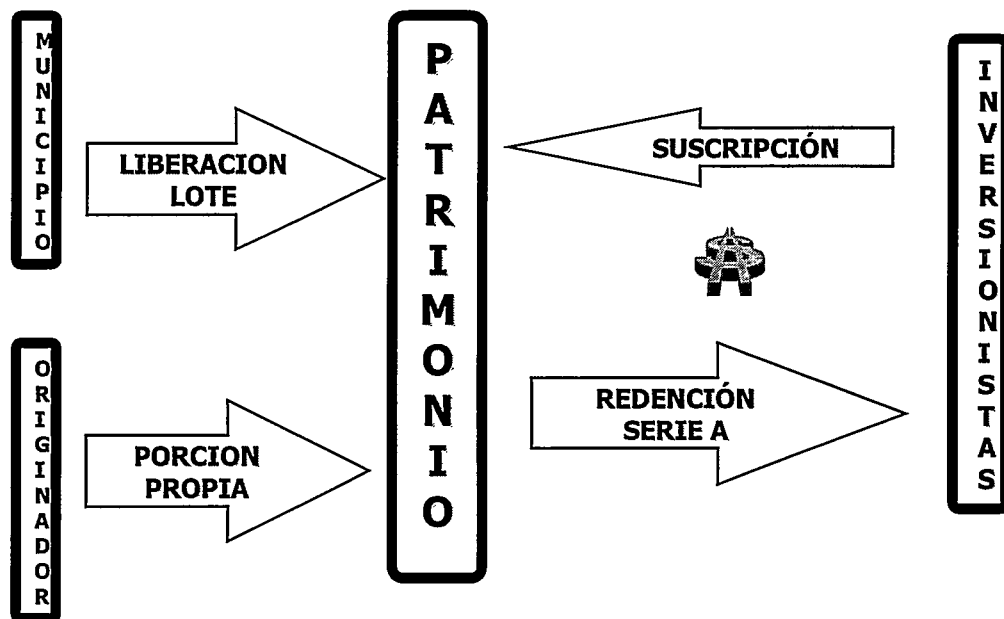
4- El Fiduciario debería efectuar las ventas de las viviendas a desarrollar, por si mismo o a través de terceros, que contemplaría condiciones de pago acordes a las características y posibilidades de la población a la que apuntan;

5- El Cliente efectuaría los pagos en la Cuenta Fiduciaria;

6- El Fiduciario retribuiría a los inversores el capital más el rendimiento estipulado.

- Dada la particularidad del proyecto, los inversores que se estarían involucrando en el mismo serían inversores institucionales, públicos o privados, en condiciones de exigir condiciones financieras calzadas con la capacidad de pago de la demanda: población de bajos recursos; y dado que el producto de inversión puede contar con garantías adicionales.
- El grado de rentabilidad social debe definir las condiciones del aporte público en términos de garantías a la inversión privada.
- A su vez, el esquema mencionado puede incorporar actores públicos diversos - ministerios, gobiernos subnacionales, agencias, organismos que aporten fondos / garantías al proyecto en pos de:
 - Mejorar la estructura de capital del producto de inversión
 - Mejorar la cobertura a los inversores y bajar costo de financiamiento del proyecto y de demanda

Flujo de Fondos



3.7.2. TIEMPO PARA LA ESTRUCTURACIÓN Y APROBACIÓN DE LOS PROCESOS DE TITULARIZACIÓN

Se ha determinado tres etapas para la colocación de los valores derivados del proceso, las cuales se resumen en el siguiente cuadro:

Cuadro 3.1

ETAPA I	ETAPA II	ETAPA III
* Acuerdo	Presentación de documentos	Colocación
* Estructuración	* Superintendencia	
* Preparación de documentos	* Calificadora	
1 a 2 meses	2 a 4 meses	180 días

ETAPA 1: ESTRUCTURACION Y DISEÑO

En esta etapa se producen las siguientes actividades:

- Análisis de las necesidades del Originador, destino de los recursos y situación financiera.
- Análisis del activo, capacidad de generar flujos de caja, monto de emisión, desviaciones del flujo.
- Análisis de riesgo y coberturas posibles.
- Análisis de costos del proceso y costo de la operación
- Diseño de la emisión, definiendo las características del título, redención, rendimiento, coberturas etc.
- Diseño de contrato, reglamento, prospecto y demás documentación base del proceso.
- Definición de los mecanismos de mercadeo.

ETAPA 2: CALIFICACION, INSCRIPCION Y AUTORIZACIONES.

En esta etapa se producen las siguientes actividades:

- Presentación de la emisión al calificador de riesgo
 - a) Involucrar a la calificadora desde la estructuración

b) Diferenciar la calificación según el tipo de valor:

- De contenido crediticio: Probabilidad de pago de capital e intereses
- De participación: Razonabilidad de flujos proyectados
- Mixtos: Los dos factores

c) Coeficientes de riesgo:

- Cartera: índice de siniestralidad
- Flujos: coeficiente de desviación

d) Capacitación de calificadoras sobre la figura

e) Análisis financiero claro, soportado y completo

f) Flujo de información a la calificadora

g) Mitigar riesgos mediante mecanismos internos o cláusulas del Contrato

- Solicitudes de inscripción y autorización ante la Superintendencia de compañías.
- Inscripción en Bolsa de valores, documentación requerida:
 - Solicitud
 - Si es una entidad financiera: autorización previa de la Superintendencia de Bancos
 - Escritura pública de constitución
 - Reglamento de gestión
 - Prospecto de Oferta Pública

- Ficha registral del fideicomiso
 - Certificación del originador sobre propiedad de los activos transferidos al patrimonio
 - Documento proyección y análisis financiero
 - Indicación de los mecanismos de cobertura
 - Facsímil del título
-
- Obligatoriedad de ser transados en bolsa

ETAPA 3: OTORGAMIENTO DE CONTRATOS Y DESARROLLO DEL FIDEICOMISO
--

En esta etapa se producen las siguientes actividades:

- Transferencia de los bienes
- Constitución del patrimonio autónomo.
- Cesiones de contratos al fiduciario
- Circulación del prospecto de emisión
- Creación del valor:
 1. Desintermediación financiera pura
 2. Bajo costo financiero
 3. Versatilidad
 4. Optimización financiera de las empresas

Fuente de liquidez (aceleración de flujos)

Reducción de activos improductivos

No incrementa el endeudamiento

5. Elimina barreras de información

6. Administración del riesgo

7. Facilitar la financiación de:

Megaproyectos

Programas de vivienda

8. Atraer inversión extranjera

Enfoque del riesgo

Facilidad de asimilación

9. Utilización masiva por parte del sector público y privado

Infraestructura vial

Es importante señalar que la Superintendencia de Compañías tiene un plazo de 15 días hábiles para aprobar todos los procesos de emisión de valores, siempre y cuando la documentación que se presente esté enmarcada en las disposiciones de la Ley de Mercado de Valores y sus normas complementarias.

3.7.3. ASPECTOS FINANCIEROS

- Los activos que existen o que se esperan que existan deben generar flujos futuros determinables.
- El inmueble debe estar libre de gravámenes, limitaciones de dominio, condiciones resolutorias y no tener pendiente de pago impuestos y contribuciones.

- El Consejo Nacional de Valores fijará los montos de emisión.
- Constituir al menos un mecanismo de garantía, según normas que fije el Consejo Nacional de Valores
- Obtener coberturas de seguros sobre el activo.
- Contar con dos avalúos actualizados.
- Se debe determinar el punto de equilibrio para la iniciación del proyecto

3.7.4. ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA Y ELABORACIÓN DE PROSPECTOS:

- Claridad de objetivos
 - Reinversión oportuna y rentable de los recursos anticipados
- Capacidad generadora de flujos definida claramente
- Análisis financiero completo
 - Proyecciones conservadoras y flexibles
 - Variables apropiadas para cada tipo de proceso
 - Monto de emisión significativo

- Equilibrio entre los beneficios para el originador y para el mercado
- Situación clara de los bienes titularizados
- Coordinación de participantes (jurídico - financiero - operativo)
- Involucrar a inversionistas potenciales
- Información suficiente, sencilla y clara en los prospectos

3.7.5. COSTOS

Entre los costos de un proceso de titularización se pueden identificar los siguientes:

- Tasa de interés
- Remuneración fiduciaria por la administración del proceso
- Estructuración del proceso
- Inscripción del fideicomiso mercantil en el Registro del Mercado de Valores de la Superintendencia de Compañías.
- Intermediario de Valores
- Bolsa de Valores, inscripción y mantenimiento
- Auditoría externa
- Calificación de Riesgo
- Agente Pagador
- Emisión de los títulos
- Publicación del Prospecto de Oferta Pública

Del análisis efectuado a los procesos de titularización aprobados por la Superintendencia de Compañías y exceptuando la tasa de interés que reconocerían los valores emitidos, el costo del proceso ha fluctuado entre el 2.0 y 4.5 por ciento del monto de la emisión, porcentaje que está en función de la negociación que se efectúe entre el originador y los distintos participantes en el proceso de titularización, de acuerdo al artículo 221 de la Ley de Mercado de Valores.

Costos y gastos generados iniciales para el originador (% sobre emisión)

Comisión Agente de Manejo	0.30%
Calificación	0.15%
Aviso de Oferta	0.36%
Impresión de Títulos (desmaterialización)	0.07%
Impresión de Prospectos	0.18%
Derechos de Oferta Pública	0.035%
Inscripción en el Registro de Mercado de Valores	0.05%
Inscripción Bolsas de Valores	0.14%
Seguro de incendio y terremoto	0.30%
Comisión de Administración Inmobiliaria	0.035%
Impuestos Municipales y otros	0.07%
Avalúo Inmueble	0.10%
Seguro Arrendamiento	0.10%
Comisión de colocación Garantizada	0.50%
Total	2.39%

Fuente: Superintendencia de Compañías

Costos y gastos anuales a cargo del originador (% sobre emisión)

Comisión Agente de Manejo	0.30%
Calificación	0.08%
Inscripción en el Registro de Mercado de Valores	0.05%
Inscripción Bolsas de Valores	0.03%
Comisión de Administración Inmobiliaria	0.035%
Impuestos Municipales y otros	0.07%
Avalúo Inmueble	0.10%
Gastos de asambleas e información	0.20%
Total	0.865%

Fuente: Superintendencia de Compañías

3.7.6. ASPECTOS LEGALES

- Es importante que el originador sea propietario de los activos o derechos sobre los flujos que se utilizarían para el proceso de emisión de valores.
- En caso de que el originador sea una institución de derecho público deberá realizar un concurso público para contratar al agente de manejo.

BASE LEGAL

- LMV (RO 367 de 23 de julio de 1998): Art. 33, Capítulo III del Título XIV, Título XV, Título XVI, art. 186 del Título XIX, art. 194 del Título XXI.
- Reglamento de Administradoras de Fondos, RO 458 de 21 de noviembre de 2001.
- Reglamento de Negocios Fiduciarios, RO 321 de 8 de mayo de 2001.
- Reglamento de Titularización, RO 238 de 5 de enero del 2001.
- Reglamento para la Participación del Sector Público en el Mercado de Valores, RO 296 de 30 de marzo del 2001.

3.7.7. DOCUMENTACIÓN QUE SE DEBE PRESENTAR

- Solicitud de autorización, suscrita por el representante legal y con firma de abogado.
- Certificados de veracidad de la información presentada y de la información contenida en el prospecto, suscrita por el representante legal.
- Autorización de la Superintendencia de Bancos y Seguros, en caso de que sea una institución financiera.
- Ficha registral, proporcionada por la Superintendencia de Compañías.
- Cálculo del índice de siniestralidad.
- Detalle de los flujos que generará el activo transferido.
- Calificación de riesgo.
- Certificación de la propiedad del activo.
- Prospecto de oferta pública.
- Escritura de constitución del fondo colectivo o fideicomiso mercantil.
- Reglamento de Gestión.
- Para cada tipo de titularización, cartera, flujos, inmuebles o proyectos inmobiliarios, se deberá observar la Ley de Mercado de Valores y el Reglamento de Titularización.

3.7.8. CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL PROYECYO

A continuación se describen las principales características técnicas de las viviendas a ser financiadas mediante el Proyecto al cual se refiere este documento:

Niveles	→	Uno con capacidad para 2do. piso
Estructura	→	Antisísmica, Metálica
Paredes	→	Bloques de Hormigón Revocado
Instalaciones Eléctricas	→	Sobrepuestas
Instalaciones Sanitarias	→	Sobrepuestas
Pisos	→	Cemento Aislado
Cubierta	→	Eternit con estructura metálica
Puertas Interiores	→	Plywood
Ventanas	→	Hierro y vidrio Natural
Piezas Sanitarias	→	Blancas Nacionales

Ambientes interiores

Sala - Comedor - Cocina - Baño Completo – Dormitorio Principal – Dormitorio

Ambientes Exteriores

Garaje – Patio Posterior – Retiro Frontal – Lavandería

3.7.9. PRESUPUESTO PARA VIVIENDAS DE 42 MT2 Y LOTES DE 6MT X 12MT

El énfasis se pone aquí en considerar todos los costos pertinentes al proyecto, tanto aquellos que corresponde sean asumidos por sus gestores como los costos relativos a servicios básicos o complementarios que, no siendo directamente pertinentes al proyecto, son influidos por él y respecto a los cuales se recomienda la coordinación de inversiones, de modo de facilitar la adopción de las decisiones que sean más eficientes para el país. Los costos de los proyectos de viviendas sociales están formados por:

• **Costos directos del proyecto;** que corresponden a los costos de construir las viviendas en un terreno determinado más todas las obras de urbanización y equipamiento que deban construirse en forma interna al loteo. Los costos directos incluyen los siguientes conceptos:

- a) Adquisición del terreno
- b) Habilitación del terreno (despeje, nivelación, mejoramiento del suelo)
- c) Estudios y proyectos
- d) Permisos y aprobaciones
- e) Urbanización del loteo
- f) Edificación de las viviendas
- g) Habilitación de espacios comunes
- h) Construcción de la vialidad interna del loteo
- i) Construcción de equipamientos propios del loteo

• **Costos por localización del proyecto,** que corresponden a los costos en que se debe incurrir para conectar el loteo con redes y servicios existentes; se presentan cuando los servicios existentes no están disponibles en forma directa e inmediata,

3.7.10. COSTO DE VENTA DE LA UNIDAD HABITACIONAL VIVIENDA 42 M2

Descripción	Valor de construcción	Intereses etapa de construcción	Total USD
Edificación 42 m2	3.525,76	220,36	3.746,12
Terreno Urbanizado			
12 ML x 6 ML	2.244,74	140,30	2.385,03
Precio de venta por unidad	5.770,50	360,66	6.131,16

3.7.11. FORMA DE PAGO UNIDAD HABITACIONAL VIVIENDA 42 M2

FORMA DE PAGO POR UNIDAD HABITACIONAL EN USD			
Valor del Terreno	2.385,03	2.385,03	2.385,03
Valor de la Edificación	3.746,12	3.746,12	3.746,12
Valor de la vivienda	6.131,16	6.131,16	6.131,16
Cuota de entrada 12 meses	600,00	720,00	780,00
Bono de la Vivienda	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Saldo a Financiar	3.731,16	3.611,16	3.551,16
Amortización mensual 10 años	\$ 49,31	\$ 47,72	\$ 46,93

3.7.12. FINANCIAMIENTO - PAGO DE LA EMISIÓN

FINANCIAMIENTO PAGO DE LA EMISIÓN EN USD		
PRIMER AÑO	Cuota de entrada	900.000,00
	Bono de vivienda	2.700.000,00
	Subtotal de Ingresos en el 1er. Año	3.600.000,00
SEGUNDO AÑO	Amortización	887.535,25
	Venta del área comercial	855.000,00
	Subtotal de Ingresos en el 2do. Año	1.742.535,25
TERCER AÑO	Amortización	887.535,25
	Venta del área comercial	988.625,10
	Subtotal de Ingresos en el 3er. Año	1.876.160,35
4to – 10mo. AÑO	Amortización	6.212.746,78
	Subtotal Ingresos en el 4to - 10mo. Año	6.212.746,78
Total Ingresos por Comercialización		\$13.431.442,39

3.7.13. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Una vez que se han identificado, medido y valorado los beneficios y los costos del proyecto, el paso siguiente consiste en evaluarlo. Para ello se comparan, sus costos y beneficios, recomendando aquellas en que el beneficio neto (es decir, la diferencia entre beneficios y costos) es positivo; posteriormente se comparan las distintas alternativas, recomendando aquella en que el beneficio neto positivo es mayor.

Sin embargo, ello no es siempre fácil o posible. A continuación se mencionarán y describirán brevemente los indicadores más usuales en la evaluación de proyectos:

El Valor Actual Neto, también conocido como Valor Presente Neto (VPN), pretende medir en cuánto se enriquecerá el país (o quien realiza un proyecto), en términos de riqueza actual. Para ello se aplica la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum_{i=0}^{i=n} \frac{Bi - Ci}{(1 + r)^i}$$

Donde: B_i = beneficios del proyecto en el año i

C_i = costos del proyecto en el año i

La Tasa Interna de Retorno (TIR) corresponde a aquella tasa de descuento que hace el VAN de un proyecto igual a cero. Usando la misma fórmula anterior, la TIR corresponde a:

$$0 = \sum_{i=0}^{i=n} \frac{Bi - Ci}{(1 + TIR)^i}$$

Para la determinación de la TIR se sigue un proceso repetido, probando con distintos valores de la tasa de descuento, hasta encontrar el valor que anula el VAN.

De acuerdo a lo anteriormente descrito, aplicando estos criterios de evaluación se cumple la Hipótesis propuesta en este trabajo de Tesis. La Tasa interna de Retorno de este proyecto calculada en dólares es del **8,42%** y su Valor Actual Neto descontado a una alta TMAR de 7,50% es de **USD 279.373,06** positivo. Ay que tomar en cuenta que además este es un proyecto de interés social por lo que no se busca el fin de lucro, sino cumplir con los tenedores de los títulos valores. Por lo que este proyecto es viable.

CONCLUSIONES

- El crédito para comprar viviendas no se otorga a familias pobres, aún cuando éstas posean suficientes activos para respaldar un préstamo.

- Las tendencias económicas mundiales, las necesidades del mundo financiero y de los inversionistas, así como las particulares circunstancias de la economía ecuatoriana en los últimos años, han señalado la conveniencia de estructurar un mercado de capitales sobre sólidas bases que ofrezcan credibilidad para fomentar el ahorro y reactivar la inversión social. Esta apertura económica ha obligado al sector financiero a buscar e ingeniar alternativas por fuera de sus esquemas tradicionales de negocios, emprendiendo procesos de diversificación de mecanismos en materia de financiación, ahorro e inversión.

- Hablar de la Titularización Inmobiliaria en el Ecuador tal vez es un tema de referencia novedoso, pero internacionalmente ha dejado de serlo hace mucho tiempo. Lo que si resultaría ciertamente una novedad en nuestro medio es la vinculación de este tipo de sistema para resolver (en parte) los problemas específicos de vivienda y especialmente a los que atañen a la vivienda de interés social.

- La Titularización representa un mecanismo de inversión democrático que facilita el acceso de pequeños capitales a la propiedad inmobiliaria y, de otra parte, se constituye en una alternativa de financiamiento para proyectos disminuyendo los costos de intermediación financiera. Todo ello se enmarca dentro de un aspecto fundamental como es la canalización de recursos provenientes del ahorro hacia la financiación de la construcción y compra de la vivienda.

- Existe en el Ecuador un marco legal, institucional, activos inmobiliarios de buen valor y de características susceptibles de titularizar, calificadoras de riesgo adecuadas y un mercado con gran potencial de demanda, factores que darán un apoyo sólido para que la Titularización inmobiliaria adquiera la dinámica y desarrollo que ha adquirido en otros países vecinos.

- Contrario a lo que se cree, la titularización de activos no es un instrumento de financiación antiguo. En los países desarrollados, excepción hecha de los Estados Unidos, la titularización y, específicamente la inmobiliaria, no tiene mas de 17 años de haberse popularizado. Es el caso de España o de Francia, por ejemplo. En Colombia ha tomado un auge los últimos 10 años. En nuestro país existe un gran potencial de titularización. Aprovechar este potencial va a exigir un trabajo intenso para hacer conocer los beneficios del mecanismo de los posibles interesados y para estimular la creación de entidades especializadas en la compra y venta de títulos.

- Las Bolsas de Valores tienen una enorme responsabilidad para lograr que de la teoría y los conceptos se pase a los hechos, para lo cual deberán estar atentas en la promoción de instrumento y en suministrar oportunamente toda la información que requieren los inversionistas.

- Precisamente la Titularización de activos utiliza como medio al fideicomiso mercantil, figura jurídica en nuestra legislación, que le da transparencia y seguridad al manejo de los recursos y con ello a todos los actos que se realicen, evitando así el fantasma de la corrupción que vive en nuestro país.

- Estoy seguro de que este producto se popularizará rápidamente convirtiéndose en una inversión atractiva y exitosa.

RECOMENDACIONES

- ▣ Los gobiernos deben pensar sus **políticas con mayor claridad**, y demostrar que de verdad están dispuestos a **evitar soluciones populistas** y adoptar políticas a veces poco populares hacia algunos grupos influyentes de la sociedad.

- ▣ **Fomentar la cultura de la titularización**, explicando a los distintos protagonistas las ventajas del mecanismo, sus posibilidades y también, claro está, sus límites. A quienes me refiero? Obviamente, a los originadores o dueños de los activos objeto de la titularización, a los ahorradores y a las propias Casas de Valores y las Bolsas de Valores para que se convenzan de las bondades del instrumento y así se conviertan en promotores de primer orden, brindando asesoría y ofreciendo un mercado secundario organizado y transparente.

- ▣ **Promover la ampliación en la cobertura de la oferta de vivienda.**
 - Promover la inversión privada y pública en Títulos Valores que financien proyectos en el sector de la vivienda.
 - Impulsar programas Municipales y Provinciales de vivienda, con recursos del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, con el aporte de la mano de obra de la misma comunidad.
 - Adquirir reservas territoriales, desarrollar fraccionamientos de tipo popular e incorporarlos a los programas institucionales en atención a la demanda local.

- Gestionar inversión pública a través de Proyectos de Titularización inmobiliaria de activos en beneficio de los sectores sociales marginados para apoyar al porcentaje de la población que no cumple con los requisitos de empleo formal, antigüedad o nivel de ingresos requeridos por las instituciones financieras para acceder a un crédito hipotecario.

- ▣ **Gestionar la reducción de los costos relacionados con la vivienda popular.**

- Proponer y promover cambios en la legislación y reglamentación para reducir los costos por derechos, impuestos y licencias municipales y estatales para edificación de vivienda.

- Programa de mejoramientos de viviendas, en base al ahorro y trabajo comunitario, más aporte del Gobierno Provincial y del Bono de Vivienda del MIDUVI.

- Estimular las innovaciones tecnológicas que permitan reducir los costos de la vivienda.

- Concertar acuerdos con Notarios Públicos para que se apliquen tarifas preferenciales a la escrituración de la vivienda popular.

- ▣ **Ofrecer opciones de vivienda a la población que no tiene acceso a créditos hipotecarios.**

- Desarrollar fraccionamientos progresivos en áreas de alta densidad habitacional para ofertar lotes a bajo costo con el compromiso conjunto de colonos e instituciones para introducir en forma gradual los servicios básicos.
 - Promover el mercado de la vivienda basado en la subsidiariedad, por medio de bonos complementarios al financiamiento, que permitan el acceso a la vivienda a los hogares de menores ingresos.
 - Llevar a cabo un programa de gestión de apoyo empresarial para la vivienda de sus trabajadores.
- ▣ Mejorar la atención a la población en sus necesidades de información y de trámites relacionados con la vivienda.**
- Crear espacios de orientación e intercambio de información para estimular una mejor decisión del solicitante de vivienda.
 - Difundir los derechos del consumidor de servicios de vivienda y los mecanismos que los garantizan.
 - Impulsar la integración del mercado de vivienda.
 - Modernización legal e Institucional del mercado habitacional
 - Delegar la operación de los servicios a entes autónomos, empresas públicas, mixtas, privadas y comunitarias.

BIBLIOGRAFIA

- Arellano, J.P.: *Políticas de vivienda popular: lecciones de la experiencia chilena*, Santiago de Chile, 1982.
- Banco de la República: *La reforma reciente del sistema de ahorro y vivienda y la política monetaria*, Revista Caracol 54, 18-25, 1993.
- Bolsa de Valores de Guayaquil, Departamento de Estadísticas, Eco. Fabricio Arellano, 2005.
- Bolsa de Valores de Guayaquil, Dirección Ejecutiva, Ing. Enrique Arosemena, 2005.
- Borrero, Ligia H.: *Como estructurar un Fondo de Rentas Inmobiliario. Congreso Colombiano de la Construcción 2003 "Construyendo País"*, Colombia, 2003.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y El Caribe) *Políticas de vivienda de interés social orientadas al mercado: experiencias recientes con subsidios a la demanda en Chile, Costa Rica y Colombia*, 2000.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y El Caribe) *Perú: políticas de vivienda*, Perú, 1996.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y El Caribe) *La producción de la vivienda en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, 1996.

- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y El Caribe) *Financiamiento de la vivienda de estratos de ingresos medios y bajos: la experiencia chilena*, Santiago de Chile, 1997.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y El Caribe) *La Política de vivienda de interés social en Colombia en los noventa*, Colombia, 1999.
- De Soto, Hernando: *El Misterio del Capital*. Editorial Diana, 1ra. Edición, México, 2001.
- De Soto, Hernando: *El Otro Sendero*. 1ra. Edición, Lima, 1989.
- Distrito Metropolitano de Quito: *Presentación del Plan Quito siglo XX1-2 Dialogo con la Comunidad Financiera*, Ecuador, 2004.
- Dunn, Jaime D.: *Titularización como instrumento para la Ejecución de Grandes Proyectos e Infraestructura*, XIV Congreso Latinoamericano de Fideicomiso, Ecuador, 2004.
- Dunn, Jaime D.: *Titularización y Fideicomiso de Apoyo al Sector de la Vivienda*, XV Congreso Latinoamericano de Fideicomiso, Panamá, 2005.
- Fundación José Peralta. *Ecuador y su Realidad*, Edición Actualizada 2003-2004.
- Giraldo, F.: *La vivienda de interés social: poco subsidio y nada de equidad*, Revista Caracol 58, 14-19, 1994.
- ILPES (Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social). Dirección de Proyectos y Programación de Inversiones. *Guía*

metodológica general para la preparación y evaluación de proyectos de Inversión Social. Héctor Sanin Ángel, 1995.

- Ley de Mercado de Valores, *Título XVI - De la Titularización*, Art. 138 – Art. 159, Ecuador, 1998.
- Milla, Andrés: *Riesgos en la Estructuración*, Seminario de Estructuración de Valores, Ecuador, 2005.
- Milla, Andrés: *Fases de estructuración y colocación de Títulos Valores*, Seminario de Estructuración de Valores, Ecuador, 2005.
- Nevares, Silvia. Cámara de la Construcción de Guayaquil, Ecuador, 2005.
- Nieto, Maria de la Luz: *Metodología de evaluación de proyectos de viviendas sociales*, Santiago de Chile, 1999
- Rodríguez, Manuel.: *Las Titularizaciones Regionales*, XV Congreso Latinoamericano de Fideicomiso, Panamá, 2005.
- San Miguel, Héctor: *La Titularización*, Seminario de Estructuración de Valores, Ecuador, 2005.
- San Miguel – Petro Asociados: *La Titularización Inmobiliaria*, Seminario de Estructuración de Valores, Ecuador, 2005.

Páginas WEB

- Banco Ecuatoriano de la Vivienda. *Proyectos de vivienda*, www.bevecuador.com.

- Diario el universo. www.eluniverso.com.
- INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos). *VI Censo Nacional de Población y V de Vivienda*, Resultados definitivos 2001. www.inec.gov.ec.
- Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda. *Vivienda nueva*, www.miduviv.gov.ec/viviendanueva.html.
- Superintendencia de Compañías, *Análisis Económico*, www.supercias.gov.ec/analisis_economicos/estudios_mvalores/analisis_economico_mv.htm
- Superintendencia de Compañías, *Estadísticas*, www.supercias.gov.ec/mvalores/estadisticas_mv.html
- Superintendencia de Bancos y Seguros. www.superban.gov.ec/pages/c_bancos_estratificacion.htm.

ANEXO I

DISEÑO DE PREGUNTAS DE LA ENTREVISTA

a) Al usuario actual de la vivienda en Guayaquil

¿Cuál es su nombre?

¿Cuál es su profesión y en donde trabaja?

¿Cuáles son sus ingresos totales?

¿Actualmente vive en casa propia o arrienda?

¿Cuánto paga de alquiler?

¿Cree usted que pueda acceder a algún plan habitacional hoy en día? ¿Por qué?

b) A las autoridades del sector de la Construcción

¿Cuál es el déficit actual de vivienda en la ciudad de Guayaquil?

¿Que opina acerca del sector habitacional e inmobiliario en la ciudad de Guayaquil?

¿Cuales serían las causas de la falta de inversión privada y pública en proyectos de vivienda social?

¿A quienes afecta la falta de crédito para la vivienda?

c) A los dirigentes de los asentamientos populares en Guayaquil

¿Cual es su nombre?

¿Por qué cree que la gente pobre viene de todas las partes del país a vivir en asentamientos populares?

¿Qué le preocupa de vivir en un asentamiento popular?

¿De donde proviene la mayoría de los habitantes que viven en este sector?

¿Quiénes son los principales promotores de este tipo de asentamientos? ¿Cómo operan?

¿Cuáles son las principales Cooperativas existentes en este sector?

¿En cuanto se cotiza la hectárea de terreno por estos lugares? ¿Qué medidas son los solares?

¿Qué otros costos tendría que asumir el interesado?

¿Cuáles son las obligaciones de sus moradores?

Descríbase a ud mismo.

ANEXO II

REQUISITOS PARA EVALUAR A PROMOTORES Y PROFESIONALES

Para la evaluación de los promotores del Proyecto habitacional y de los profesionales que hayan sido designados para su desarrollo del proyecto habitacional (Fiscalizador, Constructor, Calificadora de Cartera, etc.), se deberá presentar la siguiente documentación:

- a) Identificación. Para el caso de los profesionales: deberán acreditar experiencia en la participación y ejecución de proyectos habitacionales, detalle del personal técnico, detalle de equipos con los que cuenta.
- b) Copias de las cédulas de ciudadanía y papeletas de votación de promotores y profesionales.
- c) Copia del RUC, de promotores y profesionales.
- d) Copia de los nombramientos de los representantes legales, en el caso de personas jurídicas.
- e) Copia de los estatutos o escrituras de constitución, así como sus posteriores reformas, en el caso de personas jurídicas.
- f) Certificación conferida por la Contraloría General del Estado, de no constar en el Registro de contratistas incumplidos.
- g) Certificado otorgado por la Superintendencia de Compañías, de no haber sido observado, ni sancionado, en el caso de personas jurídicas.
- h) Certificado emitido por la Dirección Nacional de Cooperativas, de estar debidamente calificada, en caso de que sean cooperativas de vivienda.
- i) Certificado de los Buró de Crédito, en el que consten con calificación A.

ANEXO III

REQUISITOS PARA LA EVALUACIÓN DE LOS PROYECTOS HABITACIONALES

REQUISITOS PARA LA EVALUACIÓN TÉCNICA

Para la evaluación técnica de los proyectos habitacionales a desarrollarse, se deberá presentar la siguiente documentación:

- a) Avalúo actualizado de los inmuebles sobre los que se desarrollará el proyecto, realizado por un perito calificado por la Superintendencia de Bancos y Seguros.
- b) Informe de aprobación municipal del anteproyecto urbanístico en el que se incluya el cuadro de usos de suelo, y las observaciones y recomendaciones del Municipio, de ser el caso; y, el anteproyecto arquitectónico (Casa o departamento tipo).
- c) Plano de ubicación del proyecto en la ciudad.
- d) Memoria Descriptiva del proyecto, que incluya redes de agua, energía eléctrica, alcantarillado, teléfonos, cuadro de usos de suelo para vías vehiculares/peatonales, espacios verdes, espacios comunales, etc.
- e) Especificaciones técnicas.
- f) Factibilidad y prediseño de abastecimiento de agua potable, de alcantarillado sanitario y pluvial, y; de dotación de energía eléctrica.
- g) Presupuestos de obra del Proyecto General y de vivienda tipo.
- h) Análisis de precios unitarios del proyecto.
- i) Cronograma valorado de obra.

REQUISITOS PARA LA EVALUACIÓN LEGAL

Para la evaluación legal de los proyectos habitacionales a desarrollarse, se deberá presentar la siguiente documentación:

- a) La escritura pública de constitución del Fideicomiso, se inscribirá en el Registro de la Propiedad y en el Registro de Mercado de Valores.
- b) Escritura pública de los inmuebles que serán aportados al momento de la celebración de la escritura de constitución y antes de iniciar la construcción del proyecto habitacional y certificado del Registrador de la Propiedad en el que se demuestre que los inmuebles estén libres de gravámenes u otras limitaciones.
- c) Declaratoria de propiedad horizontal, de ser el caso.

REQUISITOS PARA LA EVALUACIÓN FINANCIERA

Para la evaluación financiera de los proyectos habitacionales a desarrollarse, se deberá presentar la siguiente documentación:

- a) Presupuestos financieros del Proyecto General y de Vivienda Tipo.
- b) Cronogramas valorados del proyecto.
- c) Flujo de caja.
- d) Análisis y relaciones financieras del avalúo de los inmuebles sobre los que se desarrollará el proyecto, evaluados por el Fiduciario.
- e) Flujo de ventas.
- f) Detalle de preventas del proyecto.
- g) Relación detallada en la que se especifique áreas y precios.
- h) Análisis de índices financieros de desempeño del proyecto, evaluados por el Fiduciario.

- i) Estudio de mercado que justifique la viabilidad del proyecto.
- j) Carta compromiso emitida por el MIDUVI que garantice el desembolso de los recursos correspondientes al Bono de la Vivienda, de ser el caso.

ANEXO IV

TITULARIZACIONES EN EL MERCADO DE VALORES ECUATORIANO

TITULARIZACION

Emisor	Casa de Valores Colocadora	Monto en USD	Plazo de la Emisión	Tasa de Interés	Supervisión de Compañías		Fecha Inscripción BVG	Fecha Negociación BVG	Calificación de Riesgo	Calificadora
					Núm. Resolución	Fecha				

2002

MASTERCARD DEL ECUADOR S.A	Agente de Manejo: FIDUCIA S.A	6.000.000	360 días	LIBOR 90+2,25					AAA	Humphreys S.A.
----------------------------	-------------------------------	-----------	----------	---------------	--	--	--	--	-----	----------------

2003

Emisor	Casa de Valores Colocadora	Monto en USD	Plazo de la Emisión	Tasa de Interés	Supervisión de Compañías	Fecha Inscripción BVG	Fecha Negociación BVG	Calificación de Riesgo	Calificadora
FIDEICOMISO TITULARIZACION CARTERA DE CONSUMO UNIBANG	Agente de Manejo: FIDUCIA S.A Colocador: Productores y Multiplicadores	10.000.000 Clase A1: hasta USD\$ 12.785.178,87 Clase A2: hasta USD\$ 1.000.000 Clase B: hasta USD\$ 274.824,22	720 días	8%	Q.I.M.V.03.2557	27-Ago-03	11-Sep-03	AAA	Pacific Credit Rating
FIDEICOMISO MERCANTIL CTH	Agente de Manejo: CTH Colocador: Productores		A1: 1571 días A2: 2281 días B: 4481 días	A1: 54,35% TTP** A2: 69,13% TTP B: 100% TTP	Q.I.M.V.03-04107	08-Nov-03	20-Nov-03	A1: AAA A2: AA- B: B	Bank Watch Ratings
TITULARIZACION CARTERA AUTOMOTRIZ-AMAZONAS	Agente de Manejo: FIDUCIA S.A Colocador: Mercantiles y Laciport S.A	Hasta USD\$ 15.000.000 Tres tramos colocados de USD\$ 5.000.000	Primer Tramo: Entre 17 y 23 meses Segundo Tramo: Entre 1 y 31 meses Tercer Tramo: Entre 14 y 46 meses	Primer tramo: Serie A: 10,25%; Serie B: 10,00%; Serie C: 9,75% Segundo tramo: Serie A: 8,75%; Serie B: 8,50%; Serie C: 8,25% Tercer tramo: Serie A: 8,50%; Serie B: 8,25%; Serie C: 7,75%; Serie D: 6,5%	P.I.M.V.03.4741/04.3236/05.1014/01/2004-20/08/2004-14/03/2005-10/14/2005/02/2004-09/09/2004-05/04/2005			AAA	Ecubility

2004

Emisor	Casa de Valores Colocadora	Monto en USD	Plazo de la Emisión	Tasa de Interés	Supervisión de Compañías	Fecha Inscripción BVG	Fecha Negociación BVG	Calificación de Riesgo	Calificadora
FIDEICOMISO MERCANTIL CTR2	Productores	A1: hasta USD\$ 10.980.000 A2: hasta USD\$ 1.130.000 B: hasta USD\$ 2.120.000	67, 79 y 104 meses	A1: 53,74% TTP** A2: 63% TTP B: 100% TTP	Q.I.M.V.04.4599	02-Dic-04	07-Dic-04	A1: AAA A2: AA- B: B	Bank Watch Ratings
SEGUNDA TITULARIZACION DE CARTERA AUTOMOTRIZ AMAZONIA FIDEICOMISO MERCANTIL DE TITULARIZACION DEL FLUJO FUTURO DE FONDOS -PROYECTO ZONA FRANCA DEL GUAYAS, ZOFRAGUA	Mercantiles/Valores, Laciport S.A Stanford Group	Hasta USD\$ 25.000.000 Primer Tramo por USD\$ 10.000.000 Segundo Tramo por USD\$ 7.500.000 Serie A: USD\$ 8.000.000 Serie B: USD\$ 8.000.000 A1: hasta USD\$ 2/840.000 A2: hasta USD\$ 1930.000 B: hasta USD\$ 4'980.181,51	I tramo: Entre 27 y 42 meses II tramo: Serie A 11,12,13 meses; Serie B 22,23,24 meses; Serie C 24 meses; Serie D 36 meses; Serie E 44 meses II tramo: Serie A: 8%; Serie B: 8,75%; Serie C: 9,00%; Serie D: 9,50%; Serie E: 10% Serie A: 7 años Serie B: 9 años	Serie A: TPR*2,25 Serie B: TPR*2,50 A1: 57,07% TTP** A2: 68,58% TTP B: 100% TTP	Q.I.M.V.04.4934/ Q.I.M.V.053242	20/12/2004- 09/09/2005	I tramo : 17/01/2005 II tramo: 26/09/2005	AAA	Ecubility
FIDEICOMISO MUTUALISTA PICHINCHA 1	Innovaciones		A1: 121 meses A2: 128 meses B: 145 meses		04-G-IMV-0067603	28-Dic-04	17-Ene-05	A	Humphreys S.A.
					Q.I.M.V.05.2417	27-Jun-05	28-Jun-05	AAA	Bank Watch Ratings

** La TTP es el resultado de dividir: (i) la sumatoria de cada uno de los saldos insolutos de capital de los créditos hipotecarios, calculados al primer día del mes inmediato anterior al día de pago, multiplicados por sus respectivas tasas de interés, para (ii) la suma total de los saldos insolutos de dichos créditos hipotecarios.
La tasa de interés extraordinaria será igual al flujo neto, siempre que su saldo sea positivo, dividido para el saldo de capital insoluto de la clase B, calculado al primer día del mes inmediato anterior al día de pago.

T.A.R.: Tasa Activa Referencial
T.P.R.: Tasa Pasiva Referencial