

**MECANISMOS PARA DINAMIZAR LA FINANCIACIÓN DE VIVIENDA
NUEVA HASTA DE 150 SMMLV CON ÉNFASIS EN EL LEASING
HABITACIONAL Y SUBSIDIOS GUBERNAMENTALES**

**CARLOS DE JESÚS BOLAÑO BUZÓN
DIANA CECILIA LONDOÑO ARISTIZÁBAL**

**UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE CONSTRUCCIONES
2006**

**MECANISMOS PARA DINAMIZAR LA FINANCIACIÓN DE VIVIENDA NUEVA
HASTA DE 150 SMMLV CON ÉNFASIS EN EL LEASING HABITACIONAL Y
SUBSIDIOS GUBERNAMENTALES**

**CARLOS DE JESÚS BOLAÑO BUZÓN
DIANA CECILIA LONDOÑO ARISTIZÁBAL**

Trabajo de grado para optar el título de
Especialista en Gerencia de Construcciones

Asesor Metodológico

Mario Enrique Vargas Sáenz
Magíster en Administración MBA

Asesor Temático

Ing. Civil Gustavo Adolfo Russi Navarrete

**UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE CONSTRUCCIONES
2006**

Notas de aceptación

Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Agosto de 2006

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	6
INTRODUCCIÓN	8
1. OBJETIVO	9
1.1 GENERAL	9
1.2 ESPECÍFICOS	9
2. JUSTIFICACIÓN	11
3. DEMANDA INSATISFECHA DE V. I. S. EN EL VALLE DE ABURRÁ	12
3.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA DEMANDA INSATISFECHA DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL.....	12
3.2 FAMILIAS QUE PLANEAN ADQUIRI VIVIENDA EN EL VALLE DE ABURRÁ.....	13
3.3 DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDA EN EL VALLE DE ABURRÁ	13
3.4 CAPACIDAD DE AHORRO.....	14
3.5 CUOTAS MENSUALES	14
3.6 CUOTA INICIAL	15
3.7 CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL COMPRADOR POTENCIAL	15
4. MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN DE V.I.S. Y SU PROBLEMÁTICA FRENTE A LAS ESPECTATIVAS DEL COMPRADOR	17
4.1 PRÉSTAMO PARA ADQUIRIR VIVIENDA EN PESOS Y EN UVR	17
4.2 SUBSIDIO GUBERNAMENTAL.....	19
4.3 TITULARIZACIÓN.....	19

4.4	AHORRO PREVIO	33
4.5	LEASING HABITACIONAL	35
5.	LEGISLACIÓN NACIONAL SOBRE EL "LEASING HABITACIONAL" Y EL "SUBSIDIO GUBERNAMETAL"	36
5.1	DEFINICIONES.....	36
5.2	BREVE RESEÑA HISTÓRICA DEL LEASING EN COLOMBIA.....	45
5.3	ANÁLISIS CONSTITUCIONAL DEL LEASING HABITACIONAL EN COLOMBIA	49
5.4	CARACTERÍSTICAS DEL LEASING	56
5.5	LEASING: CLASIFICACIÓN – TIPOS – MODALIDADES.....	57
5.6	BENEFICIOS TRIBUTARIOS DEL LEASING	66
5.7	EL SUBSIDIO DE VIVIENDA FAMILIAR.....	67
6.	INCENTIVOS PARA LA DINAMIZACIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN DE V.I.S. 74	
6.1	CUENTAS AFC	74
6.2	FONDO NACIONAL DE GARANTÍAS	80
7.	EXPERIENCIAS INTERNACIONALES.....	83
7.1	EL LEASING EN FRANCIA Y SU IMPLEMENTACIÓN	83
7.2	ESPAÑA.....	97
7.3	PANAMÁ	104
8.	CONCLUSIONES.....	126
9.	RECOMENDACIONES.....	128
10.	BIBLIOGRAFÍA	131
11.	ANEXOS.....	132

RESUMEN

En este documento, encontrará una compilación de la información general sobre:

- Leasing: sus modalidades y características
- Subsidio familiar para la Vivienda de Interés Social
- Titularización

Se abordan temas como los mecanismos existentes para la financiación de vivienda, sus características y requisitos para su obtención. Se desarrollan, además, temas de financiación de vivienda en otros entornos sociopolíticos y geográficos (Francia, España y Panamá)

Por último, al final del documento, y después de analizar los temas anteriores, se presentan las conclusiones y recomendaciones, enfocadas en resaltar las características y potencialidades de los métodos de financiación que hoy se aplican en nuestro país.

SUMMARY

In this document, it will find a compilation of the general information on:

- Leasing: your modalities and characteristics
- Family Subsidy for the Housing of Social Interest
- Entitle.

Topics like the existent mechanisms are approached for the housing financing, their characteristics and requirements for their obtaining. They are developed, also, topics of housing financing in other sociopolitical and geographical environments (France, Spain and Panama)

Finally, at the end of the document, and after analyzing the previous topics, the conclusions and recommendations are presented, focused in standing out the characteristics and potentialities of the financing methods that today is applied in our country.

INTRODUCCIÓN

En la problemática de vivienda que se presenta actualmente y luego de varios años de crisis debido a la inoperancia de los sistemas de financiación para la vivienda en Colombia como el UPAC y el UVR, el Leasing Habitacional se constituye como una herramienta muy útil, directamente dinamizadora del sector de la construcción y los subsectores que ésta involucra en cuanto a generación de empleo.

Este sector es de gran importancia para el gobierno nacional, pues su crecimiento fortalece de manera significativa, la economía del país, y en materia social a la familia, como núcleo fundamental de nuestra sociedad, para que pueda acceder a una vivienda digna.

Con el desarrollo de este trabajo, se pretende recopilar información suficiente sobre la figura del Leasing habitacional, como un mecanismo alternativo para la financiación de vivienda y la dinamización del sector de la construcción, hecho que se verá reflejado como se dijo anteriormente, en el crecimiento de la economía del país.

Finalmente, el contenido de este trabajo pretende servir de guía para el público en general, brindándole la información sobre las ventajas y desventajas de los mecanismos de financiación de vivienda que existen en la actualidad, de tal forma que el comprador sea consciente de las características inherentes de cada método.

1. OBJETIVO

1.1 GENERAL

Realizar un análisis sobre los beneficios y desventajas que caracterizan al subsidio gubernamental y al leasing habitacional como métodos de financiamiento para la adquisición de VIS en Antioquia y presentar un esquema de mejoramiento a los sistemas financieros.

1.2 ESPECÍFICOS

1. Analizar la cuantía y naturaleza de la demanda potencial y efectiva de VIS en Antioquia¹.
2. Conocer la legislación nacional que regula los mecanismos de financiación "Leasing habitacional" y "subsidio gubernamental"
3. Identificar las condiciones socio-económicas del sujeto promedio que aspira a los créditos para VIS perteneciente a los estratos 1, 2, y 3, conociendo sus posibilidades para la adquisición de éstas y la dinámica de los modelos estudiados
4. Identificar las características del sistema "leasing habitacional" y el "subsidio gubernamental" determinando las fortalezas y debilidades que poseen estos sistemas

¹ Basados en el estudio "Demanda potencial y efectiva de vivienda en el Valle de Aburrá", Proyecto de investigación realizado y cofinanciado por CAMACOL y la UNIVERSIDAD DE MEDELLIN

5. Conocer características relevantes de los sistemas de financiamiento de VIS en otros países.

2. JUSTIFICACIÓN

Con este proyecto, y apoyados en la labor social que todo profesional debe aportar a la sociedad como una retribución del beneficio adquirido, se pretende encontrar algunos mecanismos alternativos de financiación de vivienda, que se traduzcan en una mejora de la actual política económica del gobierno, frente a las clases menos favorecidas, de manera que dichos mecanismos de financiación nuevos o renovados, realmente protejan el patrimonio de las familias, fomenten el ahorro destinado a la adquisición de vivienda, otorguen créditos factibles para los usuarios y exista una equidad entre los usuarios y las entidades financieras y así garantizar su finalidad que es convertir a Colombia en un país de propietarios de vivienda.

3. DEMANDA INSATISFECHA DE V. I. S. EN EL VALLE DE ABURRÁ

Para efectos de este trabajo, se tomó como marco de referencia, la investigación “Demanda de vivienda en el Valle de Aburrá”, publicado por la Editorial Universidad de Medellín. Este capítulo está basado, entonces, en los resultados obtenidos en dicho trabajo de investigación.

3.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA DEMANDA INSATISFECHA DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL

La demanda potencial de vivienda urbana en el Valle de Aburrá está conformada por todos los hogares (familias) residentes en las cabeceras municipales de la región, manifestaciones o no sus deseos de adquirir vivienda.

De acuerdo con el censo del 1993 y teniendo en cuenta las proyecciones, se estima que para el 2004, el numero de habitantes en la parte urbana del valle aburra será de 3'027.390 habitantes. Considerando que las familias están conformadas por 3.5 habitantes, se tiene entonces que la demanda potencial de vivienda será de 869.940 familias.

Los municipios de Medellín, Bello e Itagui en su orden, presentan la mayor demanda potencial de vivienda concentrada allí por la alta densidad poblacional.

Un análisis general del valle de aburra muestra que los estratos 2 y 3 concentra el mayor numero de hogares con el 37.4% y el 36.4% respectivamente y por lo tanto, una demanda potencial equivalente a 643.380 hogares.

3.2 FAMILIAS QUE PLANEAN ADQUIRIR VIVIENDA EN EL VALLE DE ABURRÁ.

Analizando para cada estrato y comparando con los estudios anteriores, se puede concluir que los planes para adquirir vivienda, en las familias del valle de aburra, presentan un importante incremento en todos los estratos,

3.3 DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDA EN EL VALLE DE ABURRÁ

Se refiere a todas las familias que planean y tienen la capacidad para adquirir la vivienda deseada, ya sea por pagaran de contado o porque cumplen con los requisitos financieros que actualmente exigen las corporaciones. Es decir, todas aquellas familias que tienen capacidad de ahorro pueden pagar las cuotas mensuales que les exige la corporación y la cuota inicial.

De las familias en le valla de aburra, que planean comprar vivienda , se estima que el 26.6% (25.902 familias) esperan pagar de contado, el 73.4% restante (71.425 familias) planean financiar la compra de su vivienda.

En términos económicos, para las familias que planean financiar su vivienda, tanto la cuota inicial como las cuotas mensuales dependen del valor de la residencia deseada. Para evaluar la posibilidad de compra de los interesados en adquirir vivienda financiada, se tuvo en cuenta tanto su capacidad para cancelar la cuota inicial como las cuotas mensuales máximas exigidas por la corporación. Para ello se consideró por un lado el nivel de ingreso mensual del demandante, el cual implica cierta capacidad de endeudamiento, la disponibilidad manifiesta de dar determinada suma inicial, proveniente de ahorros, cesantías, ventas de vivienda, etc., y por otra parte se analizó la cuota mensual máxima que el demandante podía destinar para el pago de su vivienda.

La forma mas común para la adquisición de la vivienda deseada es la de recurrir a un préstamo a largo plazo otorgado por alguna corporación, la demanda efectiva financiada se calculo de acuerdo con las normas y condiciones financieras que imperan actualmente para la adquisición de vivienda mediante dicho sistema.

Se considera que las familias que compraran financiada su vivienda podrán adquirir la vivienda deseada si cumplen simultáneamente estas tres condiciones.

3.4 CAPACIDAD DE AHORRO.

La familia tendrá capacidad de ahorro, en caso de vivir en residencia propia, si: sus ingresos mensuales menos sus egresos mensuales sean iguales o mayores que el monto de la cuota mensual que esta en posibilidad de pagar.

La familia tendrá capacidad de ahorro, en caso de vivir en residencia arrendada, si: sus ingresos menos sus egresos mensuales mas el alquiler de la vivienda sean iguales o mayor que la cuota que dice puede pagar mensualmente.

3.5 CUOTAS MENSUALES

Se analiza independientemente si el motivo de compra es arrendar, revender o si se trata de otra motivación.

Si el motivo de la compra es para arrendar o revender, podrá pagar las cuotas mensuales si:

$$(Valor_de_la_vivienda - Cuota_inicial) * \frac{15.000}{1.000.000} \leq Cuotas_mensuales + 0.8\% _ Valor_vivienda$$

Nota: El 0.8% equivale a la renta que recibiría si el motivo de la compra es diferente, podrá pagar las cuotas mensuales si:

$$(Valor_de_la_vivienda - Cuota_inicial) * \frac{15.000}{1.000.000} \leq Cuotas_mensuales$$

3.6 CUOTA INICIAL

Se analiza independientemente para viviendas que no sobrepasen de 135 SMMLV. Si el valor de la vivienda < 135 SMML. Tendrá capacidad para pagar la cuota inicial si:

$$20\%Valor_vivienda \leq Cuota_inicial$$

Si el valor de la vivienda > 135 SMML. Tendrá capacidad para pagar la cuota inicial si:

$$30\%Valor_vivienda \leq Cuota_inicial$$

Se identificó, en el estudio realizado de las familias que planean y financiarán la vivienda, las cuales cumplen las condiciones financieras, que: El 72.6% tienen capacidad de ahorro, solo el 17.4% pueden pagar las cuotas mensuales que exige la corporación, y, el 37.8% pueden pagar la cuota inicial que exige la corporación.

Del resultado anterior, puede observarse que el factor financiero actual más restrictivo para la adquisición de la vivienda deseada, por parte de las familias, es el pago de las cuotas mensuales.

3.7 CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL COMPRADOR POTENCIAL

La composición familiar de pareja e hijos, representa el 47.1% (7527 familias); representando el 12.6% (2019 familias), se encuentran las conformadas por uno de los padres e hijos; en tercer lugar, en orden de importancia, con un 10.4% de participación se encuentran las familias constituidas por persona sola y el porcentaje restante, lo conforman parejas solas o personas, hijos y parientes.

El número de personas que trabaja, se distribuye así: el 41.3% (6607 familias) solo trabaja una persona; en el 39% (6237 familias) se encuentran grupos familiares donde trabajan dos personas. Continúan en orden de importancia, las familias

donde trabajan tres o más personas y por último, las familias donde no trabaja ningún miembro.

La principal actividad económica de las familias con capacidad económica de la vivienda deseada, se define así:

Estrato 1: Independiente o como obrero o empleado no profesional. Predominan en este estrato, los jefes de familia cuya labor es el trabajo doméstico

Estrato 2: Los jefes de familia se desempeñan principalmente como empleados, obreros no profesionales, trabajadores independientes o conductores.

Estrato 3: Los jefes de familia se desempeñan principalmente como trabajadores independientes, empleados obreros, y empleados no profesionales, o técnicos.

Estrato 4: La labor más generalizada de los jefes de familia es la de empleado, técnico o comerciante independiente.

Estrato 5 y 6: Las labores más generalizadas para los jefes de familia son comerciante, trabajador independiente, propietario de negocio o jubilado.

Del total de la demanda efectiva en Medellín, conformada por 15.988 familias, se estima que un 20.1% de ellas, perciben ingresos entre \$400.000 y \$1'000.000. Este rango es el que representa mayor frecuencia en estas familias. Otro 20.1% de las familias, perciben ingresos entre 1.5 y 2.5 millones de pesos. Un 17.7% de las familias que conforman la demanda efectiva, perciben ingresos menores a los \$400.000. Un 16.7% recibe ingresos superiores a los 4 millones de pesos.

4. MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN DE V.I.S. Y SU PROBLEMÁTICA FRENTE A LAS ESPECTATIVAS DEL COMPRADOR

4.1 PRÉSTAMO PARA ADQUIRIR VIVIENDA EN PESOS Y EN UVR

Quienes tengan subsidio de vivienda o una cuenta AFC no podrán beneficiarse con esta póliza, que es gratis e impide las cuotas hipotecarias suban por encima del 6 por ciento. Gobierno busca estimular la compra de vivienda en estratos 3 y 4.

En su momento director de FOGAFÍN, doctor Juan Pablo Córdoba, aseguró que esta medida pretende ayudar a las familias que no tienen derecho a los auxilios de vivienda ni a las cuentas Ahorro y Fomento a la Construcción AFC, que permite tener beneficios tributarios aplicables para la adquisición de inmuebles residenciales.

Con esto, quedó lista la reglamentación del seguro sobre UVR para que los bancos la extiendan a sus usuarios. Cabe decir que este puede ser aplicado para la compra de propiedades nuevas y usadas, siempre y cuando el préstamo no supere los 130 salarios mínimos (43 millones de pesos) y el valor del inmueble sea máximo de 323 salarios mínimos (107 millones de pesos).

El crédito tiene que ser desembolsado entre el 1 de septiembre el 2002 y el 15 de enero del 2005. De acuerdo con el Instituto Colombiano de Ahorro y Vivienda (ICAV), desde septiembre de 2002 se han desembolsado 6.000 créditos que cumplen con estas exigencias.

4.1.1 ¿Qué es y cómo funciona el seguro sobre UVR? La medida evita que el valor de las cuotas en ese tipo de créditos se dispare por efecto de la inflación y

garantiza que los bancos y los deudores tengan mayor certeza de pago; incluso los usuarios del sistema podrán conocer desde el comienzo el valor de todas y cada una de las cuotas del crédito, ya que la totalidad de este se liquida sobre una tasa fija del 6 por ciento (que según el Banco de la República es el índice máximo de inflación para los próximos años)

Cuando la inflación sea superior al 6 por ciento el Fondo de Garantías de Instituciones Financieras (FOGAFÍN) pagará el excedente a los bancos a nombre de los deudores amparados por la cobertura.

4.1.2 ¿A quiénes cubre? El beneficio cubre a los primeros 40 mil deudores que lo soliciten, siempre y cuando cumplan los siguientes requisitos:

- Que el crédito haya sido desembolsado después del 1º de septiembre de 2002 y antes del 16 de enero de 2005.
- Que el crédito sea inferior a \$43 millones.
- Que el valor de la vivienda sea inferior o igual a 323 salarios mínimos mensuales (\$107 millones).
- Que el crédito sea para la compra de vivienda nueva o usada.
- Que el solicitante no tenga subsidio ni cuenta AFC
- Que el crédito esté al día por todo concepto.

4.1.3 ¿Durante cuánto tiempo y hasta qué monto cubre el amparo?-Sólo ampara créditos hasta por 43 millones de pesos.

-Durante toda la vida del crédito hasta por 15 años.

4.1.4 ¿A quiénes no ampara? La Cobertura de Inflación para Créditos en UVR NO aplica:

- -Para créditos antiguos.
- -Para créditos de reparación, subdivisión o ampliación de vivienda.
- -Para deudores morosos.

4.1.5 ¿Puede perderse el beneficio? Sí. Cuando el deudor tenga una mora de 60 días en los pagos o cuando renuncie voluntariamente al beneficio. En este caso no podrá recuperar la cobertura.

4.1.6 ¿Cómo se obtiene?. Mediante solicitud por escrito ante el banco donde tiene o pida el crédito. El trámite es gratuito y no exige pago de prima por parte del deudor

4.2 SUBSIDIO GUBERNAMENTAL

El Subsidio Gubernamental, “es un aporte estatal en dinero, que se otorga por una sola vez al beneficiario, sin cargo de restitución por parte de éste, que constituye un complemento de su ahorro, para facilitarle la adquisición, construcción o mejoramiento de una solución de vivienda de interés social”².

4.3 TITULARIZACIÓN

² Decreto 00975 del 31 de marzo de 2004

4.3.1 Cuál es la razón de ser y el porqué de la titularización hipotecaria?

Para mirar el por qué de la titularización hipotecaria hay que hacer referencia al tema de las fuentes de fondeo para la vivienda en Colombia. Y eso es un elemento que es muy importante: la base de cualquier sistema de financiación de vivienda, porque lo difícil de establecer un sistema de financiación de vivienda en cualquier parte del mundo, es de dónde se sacan recursos. Ese es el fondo del problema de la financiación de vivienda en el tiempo: cuál es la fuente de recursos que se va a utilizar.

En el mundo, en términos generales, puede decirse que hay 3 fuentes de financiación o de origen de fondos para la financiación de vivienda. El primero son los recursos canalizados por los gobiernos, que pueden ser en términos generales recursos fiscales o parafiscales. La segunda fuente es la transformación de depósitos o lo que se denomina la intermediación de recursos por los sectores financieros, recursos que pueden ser a la vista, o recursos a plazo, que es un poco la operación de la banca hipotecaria en Colombia y en la mayor parte de los países del mundo, donde los bancos captan o ahorro a la vista, o CDT a 60 o 90 días y los colocan a 15 años. Y el tercer mecanismo de fondeo es el mercado de capitales. El mercado de capitales a través de los bonos hipotecarios, la titularización hipotecaria y otros mecanismos que se han ido desarrollando como las letras hipotecarias en Chile. En últimas es cómo tomar recursos de largo plazo para prestarlos igualmente a largo plazo.

Para la evaluación de estas fuentes hay que tener en cuenta distintos elementos. Primero, cuál es la disponibilidad de recursos de una fuente de éstas. O sea que los recursos efectivamente sean suficientes, que es, el problema que surge normalmente cuando son recursos gubernamentales o fiscales, y es que terminan siendo escasos en el tiempo. Entonces, cualquier desarrollo de financiación de vivienda que se basa en una fuente de este estilo es muy difícil que perdure en el tiempo y que sea estable, porque en algún momento esos recursos van a ser

escasos. Que esos recursos puedan ser sostenibles para garantizar la estabilidad del sistema en el tiempo. Igualmente el costo de esos recursos, porque éste determina cuál es el costo del crédito y cuáles son los riesgos asociados con esa fuente. Básicamente lo que se denominan riesgos de descalce en plazos o en tasa, porque los riesgos obviamente de estar captando ahorro a la vista o a 90 días y prestándolo a 15 años, son altos, y esos riesgos implican mayores costos en la operación.

Las etapas de desarrollo de estas fuentes de fondeo, tienen en el mundo un orden. Y es que los países, cuando empiezan a financiar, o a dar financiación hipotecaria, tradicionalmente comienzan con recursos aportados por el gobierno o canalizados por los gobiernos y van pasando hacia recursos intermediados por los sectores financieros y puede decirse que la última etapa de desarrollo, cuando hay madurez en los mercados, es que la fuente de fondeo sean los mercados de capitales.

Los países en desarrollo, desafortunadamente tienen una serie de características que hacen que la financiación de vivienda de largo plazo sea más difícil de lo que resulta ser, en una economía desarrollada, básicamente porque hay baja estabilidad macroeconómica lo cual genera variaciones en tasas de inflación, en tasas de interés, en precios de la finca raíz, oscilaciones muy grandes que terminan dificultando cualquier operación de largo plazo.

La otra característica de los países en desarrollo es que las fuentes son muy escasas. Los sistemas financieros igualmente son muy débiles y tradicionalmente solo operan con créditos a corto plazo. No es fácil en los países en desarrollo encontrar líneas de crédito comerciales a 10 o 15 años para la financiación de vivienda. Tienen bajo desarrollo de los mercados de capitales y aparte de que el desarrollo es bajo, los volúmenes son pequeños y los plazos con que trabajan

esos mercados de capitales terminan siendo plazos cortos frente a los plazos que requiere la financiación de vivienda.

Y el otro elemento es que tradicionalmente en los países en desarrollo, los temas legales dificultan aún más la operación o el otorgamiento de crédito para la financiación de vivienda, por aspectos como la efectividad de la garantía hipotecaria, que eso lo vemos en muchos países, o sea que efectivamente la entidad que otorga un crédito con una garantía, pueda hacer efectiva esa garantía en caso de incumplimiento.

4.3.2 Nivel de desarrollo que tiene un país como Colombia frente a otros países, frente a otras economías, en su crédito hipotecario. La estadística normal para mirar cuál es el desarrollo del crédito hipotecario en un país, es comparar cuál es el volumen de crédito hipotecario que hay otorgado en ese país frente al tamaño del Producto Interno Bruto o frente al tamaño de su economía. En el caso de Colombia, este indicador está alrededor de un 8%. En Estados Unidos está en el 80%, o sea el crédito hipotecario en Estados Unidos totaliza el 80% del PIB. Los países de la Unión Europea están en niveles del 40%, los países asiáticos en niveles del 20% y el promedio de América Latina de todas maneras está en la mitad del caso colombiano, lo cual muestra que Colombia frente a América Latina sí tiene un desarrollo importante del crédito hipotecario pero obviamente frente al mundo, lo que tenemos es un desfase gigantesco y una posibilidad de desarrollo y una oportunidad muy importante.

El otro elemento que también es interesante, es mirar cuál es la deuda promedio por habitante en un país. En el caso de Estados Unidos la deuda hipotecaria por habitante es de US\$ 21.500. En el caso Colombiano son US\$ 150. Es decir, estamos lejos y esto lo que marca es posibilidades de crecimiento en términos de financiación de vivienda, lo cual se debe traducir, indudablemente, en mayor construcción, en desarrollo económico, etc.

En resumen, sobre las fuentes de fondeo, lo que se diría es que es muy bajo el desarrollo del crédito hipotecario en las economías emergentes principalmente por el difícil acceso a las fuentes de fondeo. Segundo, que los depósitos siguen siendo la fuente más utilizada para el fondeo de vivienda pero que igualmente eso se traduce en mayores costos y en mayores riesgos de los sistemas. Que el mayor nivel de desarrollo del crédito hipotecario lo tienen países con fuentes de fondeo de largo plazo. Y que hay una tendencia internacional generalizada, de que los países vayan evolucionando hacia financiar o fondear el crédito de vivienda en el mercado de capitales, fundamentalmente porque les genera mayores recursos, menores riesgos, menores tasas de interés y una mayor eficiencia, y obviamente una mayor estabilidad de los sistemas financieros.

4.3.3 Evolución del crédito hipotecario en Colombia. Desde el año 2002 las entidades hipotecarias vienen mostrando una recuperación en sus indicadores de cartera, indicadores que pasaron del año 96, con niveles del 3% de cartera en mora, a niveles del 25% de cartera vencida hacia el año 2002.

El país tiene, consolidado su sistema de financiación hipotecaria para la vivienda formal, o para las familias formales. Estamos hablando de familias con ingresos superiores a los 2 o 3 salarios mínimos en el sector formal. Hay una amplia experiencia y una oferta suficiente. Obviamente, hay cosas por desarrollar y por mejorar, disminuirle el riesgo al sistema de financiación en estos niveles a través del mercado de capitales como la titularización, bajar los costos de los créditos. Pero el problema central en la financiación de vivienda en el país, y podría decirse que en casi todas las economías, sobre todo en las economías en desarrollo, es cómo financiar el sector informal, y allí es donde se tiene el gran reto en el caso colombiano para idear un esquema que permita otorgar financiación a estas familias con ingresos por debajo de los 2 o 3 salarios mínimos, que corresponden aproximadamente a 2/3 de la población colombiana.

Hay una concentración igualmente allí del déficit de vivienda. Es poca la experiencia en otorgamiento de crédito en esos segmentos informales. Hay una dificultad adicional por el tope de la tasa de interés, lo cual dificulta hoy el hecho de que el otorgamiento de estos créditos sea una operación rentable para las distintas entidades. Hay unos apoyos adecuados del gobierno pero resultan insuficientes a través del subsidio, garantías, etc., y es claro que hay un alto potencial y definitivamente se requiere desarrollar y establecer un sistema nuevo que permita realmente irrigar recursos de financiación en esos segmentos de la población.

4.3.4 Desarrollo de la Titularización hipotecaria en Colombia? Las titularizadoras se crean por la ley de vivienda en el año 99. Son entidades exclusivamente creadas para titularizar cartera hipotecaria de vivienda. La titularizadora no puede, por ley, titularizar nada distinto de crédito de vivienda. Su objetivo es generar recursos adicionales para la vivienda en el mercado de capitales y disminuir los riesgos del sistema de financiación, y la reglamentación básica estableció un capital mínimo. Actualmente la Titularizadora Colombiana tiene aproximadamente unos 100.000 millones de pesos de capital. Se crea la figura de la universalidad como vehículo especial para la titularización: somos un poco como el reemplazo del fideicomiso anterior. Tiene la vigilancia de la Superintendencia de Valores y la ley le otorgó beneficios tributarios temporales hasta el 2006, básicamente en la medida en que los títulos que se generan de estas operaciones de titularización, son exentas del impuesto de la renta, repito, temporalmente. Los accionistas de la Titularizadora son los 5 bancos hipotecarios privados que hay en el país, mas la Corporación Financiera Internacional del Banco Mundial.

La operación de titularización que se ha hecho hasta el momento y específicamente las titularizaciones de cartera productiva o de cartera al día, ha

consistido Fundamentalmente en tomar o adquirir carteras de varios bancos, las cuales se someten a unos filtros, o deben cumplir unas condiciones. Con estas carteras que se introducen en lo que se denomina una universalidad similar o equivalente a lo que sería un fideicomiso, -stas carteras han correspondido más o menos en las titularizaciones que se han hecho hasta hoy, en un 70% de cartera no VIS y un 30% de cartea VIS- y con el respaldo de los flujos que se espera que generen esos créditos, se emiten en el mercado lo que se denominan los TIPS (Títulos Calificados Triple A, de muy bajo riesgo, exentos de impuestos) a plazos de 5, 10 y 15 años. Recogiendo estos títulos, obviamente los flujos que generan los pagos y las amortizaciones de capital y de intereses que hacen los deudores de estos créditos. Cuentan como garantías para obtener estas calificaciones con lo que se denominan títulos subordinados B y C que son títulos a 15 años. Subordinado básicamente quiere decir que son títulos que solamente se pagan una vez se hayan cancelado los títulos triple A y tienen la garantía de la IFC para los créditos de no VIS y la garantía de Fogafin para los créditos de VIS.

Las funciones de la titularizadora colombiana en este esquema son,

- Por una parte, la selección de los originadores y los administradores de la cartea y la definición de cuáles deben ser los estándares para que esas carteras se puedan titularizar y esas entidades puedan ser administradoras de las carteras.
- Define y compra los portafolios de crédito, estructura y coloca las emisiones
- Le hace el control y seguimiento a la cartera titularizada, administra lo que son las universalidades y los flujos de caja, básicamente todos los pagos de esos deudores entran a la titularizadora quien los distribuye entre los distintos inversionistas de los títulos

- Genera toda la información que requiere el mercado para que pueda mantener la credibilidad y la solidez de este tipo de productos en el mercado
- Desarrolla igual el mercado de títulos para que pueda haber un buen mercado secundario de esos títulos en la bolsa y en el mercado de capitales, y hacia el futuro,
- Otorgar garantías y coberturas para este tipo de operaciones.

Comportamiento de las titularizaciones de cartera productiva que se han hecho.

Hasta agosto de 2004, se realizaron 4 titularizaciones. Éstas están establecidas sobre la base de que exista un nivel de mora esperado de esa cartera y lo que se denomina un nivel de mora estresado, o sea un tope máximo de morosidad que la operación podría resistir. Ha sido, en resumen, muy positivo el comportamiento de estas carteras titularizadas hasta el momento.

El otro elemento que también afecta los títulos es, -y ese es el riesgo de cualquier titularización hipotecaria en el mundo-, cómo se comporta la cartera, por una parte, y cómo prepagan los deudores por otra, porque obviamente, un título a 15 años, en la medida en que los deudores prepaguen, no va a ser un título a 15 sino a 10 y 8 años.

La otra operación que se ha hecho es la titularización de la cartera vencida, de la cartera improductiva. Básicamente lo que se ha hecho es tomar los créditos que tienen más de 9 meses de vencidos en los bancos hipotecarios y estructurar con esos títulos y con los flujos esperados de esos títulos, que obviamente se derivan de la venta de los inmuebles que se deben recibir después de los procesos correspondientes, estructurar con esos flujo unos títulos y colocarlos en el

mercado. Estas operaciones, básicamente en lo que consisten es que en cada banco se efectúa una titularización independiente de su cartera vencida, y con los títulos A que cada uno de los bancos produce como resultado de esa titularización, esos títulos son digamos re-titularizados por la Titularizadora y con base en ellos, se emiten al mercado títulos a plazos de 5 y de 7 años, plazo más corto que los de la cartera productiva, como plazos máximos. Estos títulos igualmente tienen calificación triple A en el mercado, tienen la exención tributaria igualmente y los bancos mantienen los títulos subordinados que serían títulos de respaldo que se denominan B y C en esta estructura.

En junio de 2004, se realizó la primera operación de cartera vencida con cartera del Banco Conavi y del Banco AV Villas. A finales de agosto de 2004, se llevó a cabo la segunda emisión con las carteras vencidas del Banco Granahorrar, del Banco Colmena y del Banco Colpatria lo cual obviamente se reflejó por una parte en un alivio de la cartera que le genera a estas entidades hipotecarias la cartera vencida dentro de sus balances, le generó igualmente liquidez, le disminuyó los riesgos a los bancos hipotecarios y ayudó de una manera también importante al desarrollo del mercado de capitales al introducir nuevos títulos de este tipo.

En resumen, en Colombia se efectuaron, hasta el agosto de 2004, 4 titularizaciones de lo que se llama TIPS o cartera productiva, por valor de 1,8 billones de pesos, y una de cartera vencida que denominamos TECH por 500.000 millones de pesos de cartera aproximadamente, para un total de cartera titularizada de 2,3 billones de pesos que equivale aproximadamente al 20% del total de la cartera hipotecaria.

Cuáles han sido las razones para que este desarrollo de la titularización, se haya podido dar en Colombia?

1. Porque en que en Colombia, traía, a pesar de la crisis, una muy buena experiencia en el otorgamiento de crédito hipotecario o lo que se denomina el Mercado Primario de Hipotecas. Es decir, un país que no tenga historia en generar crédito hipotecario es muy difícil que de la noche a la mañana pueda entrar a producir crédito y además entrar al mercado de capitales.
2. Ha habido un desarrollo paralelo del mercado de capitales que aunque todavía es escaso, sí ha sido suficiente para la colocación de estos títulos y en muy buena parte el mercado de capitales liderado por lo que son los títulos de deuda pública o los TES.
3. Es el marco legal, que quizás es uno de los temas más difíciles en los países para poder generar este tipo de operaciones, y es ajustar toda la normatividad necesaria para que estas operaciones se puedan llevar a cabo.
4. Se ha contado con un apoyo importante del Gobierno igualmente a través de los beneficios tributarios y las garantías del Fogafín. Ha habido por otro lado una conciencia de la necesidad de desarrollar el fondeo en el mercado de capitales por parte de la banca hipotecaria y
5. Otro elemento que ha facilitado el proceso, ha sido la creación de una entidad especializada como es el caso de la Titularizadora Colombiana para liderar y aglutinar ese proceso en el mercado.

Cuáles han sido los beneficios que ha generado la titularización en Colombia y se espera que genere?

1. La generación de recursos adicionales para la vivienda

2. La generación, el contar con una fuente de recursos de este estilo para la financiación de vivienda es fundamental.
3. La reducción de las tasas de interés de crédito es muy importante; todavía estamos viendo en el mercado que los bancos hipotecarios están muy ligados a las tasas tope fijadas por el Banco de la República en la cartera hipotecaria tanto en la de VIS como en la diferente de VIS y eso es lógico después de la crisis también que el sistema ha abordado. Sin embargo lo que se vislumbra, y dado que las entidades empiezan a tener recursos disponibles sobrantes importantes, es que empiezan a ver una competencia entre los distintos bancos con menores tasas por acceso a los deudores.
4. La reducción de los riesgos para las entidades. El hecho de fondear créditos de largo plazo ya con recursos de largo plazo.
5. Unos menores requerimientos de capital, igual para las entidades. Uno de los elementos importantes es que el sector puede crecer sin necesidad de requerir o demandar recursos adicionales de sus accionistas.
6. La estandarización de los créditos y las mejores prácticas en el mercado. Este es uno de los temas a los cuales ayuda mucho la titularización hipotecaria, y es básicamente igualar o estandarizar lo que son los procesos, tanto de originación de cartera, de administración, de cobranza administrativa y jurídica, y el tema de custodia de garantías.
7. El impulso al mercado de capitales con las emisiones que se han hecho
8. Hacia el futuro, se deberían generar otros beneficios como la mayor competencia en el mercado hipotecario, la mayor estabilidad del sector, que

es muy importante, y el desarrollo de entidades especializadas, bien sea en la originación o en la administración de hipotecas.

Hacia dónde vamos con la titularización hipotecaria.

1. Obviamente continuar con la titularización de la cartera. Se apunta a que se titularice un 40% del total de la cartera hipotecaria actual que básicamente es lo que se puede esperar que está fondeado con mayor riesgo dentro de los bancos hipotecarios actualmente. En últimas, en principio eso debe generar en los próximos años unos promedios de emisiones, más o menos de titularizar alrededor de un billón de pesos cada año, por lo menos en los 3 a 5 años siguientes.
2. La titularización de la cartera vencida.
3. Buscar o promover el mercado secundario de los Tips. Esto es un elemento muy importante dado que los Tips, al igual que los TES son títulos de largo plazo. Se requiere facilitar la comerciabilidad de estos títulos para que tengan liquidez y obviamente en esta forma se aumente su demanda. Esto se obtiene a través de la generación de mayores volúmenes con las nuevas emisiones, de ajustar los sistemas de valorización de los títulos, de generar algunos sistemas de liquidez y de capacitar permanentemente el mercado en un tipo de títulos que es nuevo y que requiere un conocimiento y un manejo importante por parte de los inversionistas.
4. Garantizar la titularización para créditos recién originados. Este es uno de los temas fundamentales en el futuro y es permitir que se puedan titularizar créditos recién emitidos. Eso facilita por una parte la titularización de los actuales bancos hipotecarios pero igualmente puede facilitar el ingreso al mercado de nuevas entidades que no necesariamente tienen capacidad de

quedarse con créditos durante 15 años pero sí pueden desarrollar un buen know how a nivel de originación de crédito y sencillamente lo trasladarían o lo titularizarían en forma inmediata.

5. Desarrollar la titularización hipotecaria para nuevos productos de financiación. Aquí hay 2 productos hacia adelante muy importantes. Uno, entrar en los nuevos esquemas que se desarrollen para la vivienda de interés social, lo cual debe contar con la facilidad de la titularización hipotecaria; esquemas por ejemplo como lo que está desarrollando el gobierno con las líneas de Findeter, con las cajas de compensación, con algunas cooperativas o fondos de empleados, etc. Pensamos que ese tipo de operaciones de crédito deben ser estandarizadas desde el comienzo, para que puedan ser titularizables hacia adelante. El otro tipo de producto que se esperan que se vaya desarrollando en el mercado, es el crédito en pesos a tasa fija que ha venido siendo introducido ya por los bancos hipotecarios con algún nivel de éxito todavía muy incipiente, pero hacia adelante, en la medida en que los mercados se van desarrollando, las tasas fijas empiezas a ser un producto muy conveniente para la financiación de vivienda. Muy conveniente más aún en un esquema como el nuestro donde todavía después de la crisis quedaron algunos resquemores sobre lo que son las tasas variables o la UVR. Este tipo de mecanismo obviamente facilita el desarrollo de esas líneas de crédito y requieren para su desarrollo de la titularización de ese tipo de mecanismos, porque esos créditos sí son mucho más riesgosos que un crédito en UVR para que un banco lo pueda mantener.
6. Lograr una mayor eficiencia en los procesos de titularización. La titularización, en la medida en que va alcanzando volúmenes, se tiene que ir volviendo más eficiente para que cueste menos hacer la operación.

7. Continuar con la estandarización y las mejores prácticas en el mercado. Este es un tema fundamental y que para poder trabajar la simplificación, los menores costos, tiene que haber una estandarización y un desarrollo en el mercado. El desarrollo de lo que llamamos el bench marking en todos los procesos del crédito hipotecario que se maneja ya con todas las entidades que han participado en las titularizaciones, de comparar eficiencia de indicadores operativos en las distintas partes de los procesos entre unos bancos y otros y el manejo igualmente de la información del mercado y las bases de datos. Aquí resulta muy importante dado que la Titularizadora es la entidad que ha venido acumulando las bases de datos sobre el comportamiento histórico de las carteras de todos los bancos, poder generar unas bases de datos históricas que permitan los análisis de riesgos y facilitar este tipo de mecanismos para todas las entidades.
8. Continuar con el impulso al mercado de capitales a través de la introducción de nuevos productos.
9. Participar en el desarrollo de la titularización hipotecaria en algunas zonas de la región que tienen interés de promoverlo, algunos países vecinos. Y,
10. Preparar la titularización para que sea un mecanismo que pueda operar cuando se termine el beneficio tributario que hoy tiene otorgado, beneficio que en principio va hasta el año 2006, pero que obviamente a partir del año 2007 se esperaría que el mecanismo pueda operar sin ese subsidio que está obteniendo de la exención tributaria lo cual se debe lograr, fundamentalmente, uno, garantizando la rentabilidad para los bancos originadores, lo cual se obtiene generando menores costos al titularizar, que se debe derivar al obtener mayores volúmenes. Segundo el ir teniendo menores tasas de fondeo de largo plazo Vs. el corto plazo; cuando los mercados de capitales son tan escasos, hay que pagar unas primas

demasiado altas para captar recursos a 10 o 15 años. Eso, en la medida en que los mercados se van desarrollando, la diferencia entre las tasas de corto plazo y de largo plazo se deben ir disminuyendo. Y finalmente por un menor requerimiento de capital de los bancos en la medida en que todos los esquemas de medición de riesgo y de requerimientos de capital por riesgo establecidos por los convenios de Basilea, que es la regla general de la banca en el mundo, igualmente eso debe ir facilitando la titularización.

Podría decirse, en resumen, que el desarrollo de la titularización hipotecaria le garantizará al país un gran salto en su financiación de vivienda. Es muy claro que una cosa es un país que logra desarrollar o logra ingresar al mercado de capitales para fondar su vivienda y otra muy distinta son los países que todavía siguen dependiendo, o de recursos aportados por los gobiernos o de la intermediación de recursos. Esto debe generar muchos más recursos disponibles, incluido recursos requeridos para la financiación de vivienda de interés social. Muchas más entidades financiando crédito hipotecario, una mayor competencia, lo cual se debe ver reflejado en el servicio y en los productos hacia los deudores, unas menores tasas de interés en el mercado, unos menores riesgos en el sistema lo cual garantiza su estabilidad en el tiempo, un sistema más estandarizado y más eficiente y beneficiando ampliamente a todos los que juegan en la financiación hipotecaria como son los deudores, las entidades y la economía en general.

4.4 AHORRO PREVIO

Para aspirar a la asignación de un subsidio familiar de vivienda, los solicitantes deben cumplir las condiciones de ahorro previo y evaluación de su capacidad de crédito para la adquisición, construcción o mejoramiento de la solución de vivienda, salvo que dicho crédito no se requiera (D. 2620/2000, arts. 23 y 31)

El ahorro previo es el esfuerzo realizado por las familias que deseen adquirir o construir una vivienda de interés social, con el fin de completar como mínimo el diez por ciento (10%) del valor de la vivienda a adquirir o a construir, o del valor del mejoramiento, por un período que para las postulaciones que se realicen hasta el año 2004 será mínimo de 6 meses. Dicha antigüedad no se aplica a los proyectos colectivos de reubicación y población desplazada (D. 2620/2000, arts. 23, 30 y 34; D. 2480/2002, art. 5º, par., D. 2488/2002, art. 4º, par. 2º).

Para realizar el ahorro previo, es decir, aquel que se lleva a cabo antes de aplicar para obtener el subsidio, existen las siguientes modalidades:

- Ahorro programado.
- Aportes periódicos realizados en fondos comunes especiales y en los fondos mutuos de inversión.
- Cesantías depositadas en fondos públicos o privados de cesantías y en el Fondo Nacional del Ahorro.
- El terreno, en el caso de construcción en sitio propio (D. 2488/2002, art. 4º, par. 2º).

El ahorro programado es el que se realiza mediante la constitución de depósitos de ahorro en “Cuentas de Ahorro para la Vivienda”, en:

- Establecimientos de crédito vigilados por la Superintendencia Bancaria, cooperativas de ahorro y crédito y multiactivas e integrales con sección de ahorro y crédito, previamente autorizadas por la Superintendencia de la Economía Solidaria para el ejercicio de la actividad financiera, vigiladas por

esta misma entidad e inscritas en el Fondo de Garantías de Entidades Cooperativas, Fogacoop.

- Los fondos de empleados vigilados por la Superintendencia de la Economía Solidaria.
- El Fondo Nacional de Ahorro (D. 2620/2000, art. 35, modificado por el art. 9º del D. 2488/99)

El ahorro mediante aportes periódicos es aquel que se realiza en fondos comunes especiales administrados por sociedades fiduciarias, cuya finalidad específica sea que sus aportantes adquieran vivienda; y en fondos mutuos de inversión vigilados por la Superintendencia de Valores (D. 2620/2000, art. 23)

4.5 LEASING HABITACIONAL

Operaciones de leasing legalmente son las operaciones de arrendamiento financiero en donde la arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso a una persona física y moral obligándose esta a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según convenga una cantidad de dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y demás accesorios y adoptar al vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales legales.³

³ www.monografias.com - Derecho comercial - El leasing

5. LEGISLACIÓN NACIONAL SOBRE EL "LEASING HABITACIONAL" Y EL "SUBSIDIO GUBERNAMENTAL"

5.1 DEFINICIONES

5.1.1 Términos generales

Activo: Es el conjunto de los bienes y derechos tangibles e intangibles de propiedad de una persona natural o jurídica que por lo general son generadores de renta o fuente de beneficios.

Activos Corrientes: Bienes o derechos que normalmente se convierten en efectivo dentro del ciclo normal de operaciones de la empresa, en un período de un año o menos, como son por ejemplo: Caja, CxC, inventario, entre otros.

Activos de Renta Fija: Títulos que permiten conocer la rentabilidad de la inversión antes del momento de la redención, ya que este monto no depende del desempeño de la entidad emisora. Ejemplo: bonos.

Activos de Renta Variable: Títulos valores que por sus características sólo permiten conocer la rentabilidad de la inversión en el momento de su redención, dependiendo del desempeño de la entidad emisora entre otras. Ejemplo: acciones.

Activos Fijos: Activos tangibles o intangibles que se presume son de naturaleza permanente porque son necesarios para las actividades normales de una compañía y no serán vendidos o desechados en el corto plazo, ni por razones comerciales.

Activos Financieros: Cualquier título de contenido patrimonial, crediticio o representativo de mercancías.

Activos Monetarios: Son los activos que mantienen invariable o inmutable su valor con el transcurso del tiempo, ejemplo: cuentas por cobrar, dinero en efectivo, depósitos en cuenta corriente, cuentas de ahorro, etc.

Activos No Monetarios: Son los activos que presentan un mayor valor con el transcurso del tiempo por efecto de la inflación, ejemplo: acciones, maquinaria, terrenos, etc.

Arrendamiento Financiero o Leasing: Es un contrato de arrendamiento financiero a través del cual una sociedad arrendadora adquiere por orden de un arrendatario un bien o serie de bienes y los entrega a título de arrendamiento con la contraprestación de una remuneración llamada canon de arrendamiento, otorgándole al vencimiento del contrato la posibilidad de ejercer la opción de adquisición.

Entiéndase por operación de arrendamiento financiero la entrega a título de arrendamiento de bienes adquiridos para el efecto, financiando su uso y goce a cambio del pago de cánones que recibirá durante un plazo determinado, pactándose para el arrendatario la facultad de ejercer al final del periodo una opción de adquisición.

En consecuencia, el bien deberá ser de propiedad de la Compañía arrendadora, derecho de dominio que conservará hasta tanto el arrendatario ejerza la opción de compra. Así mismo, debe entenderse que el costo del activo dado en arrendamiento se amortizará durante el término de duración del contrato, generando la respectiva utilidad. Art. 2º Decreto 913 de 1993.

Arrendamiento Operativo: Es un contrato de arrendamiento financiero sin opción de adquisición, en el cual el propietario del activo cede el derecho de uso y goce al arrendatario, a cambio de un pago de cánones de arrendamiento en un tiempo determinado.

Arrendatario: Es la persona natural o jurídica que toma en arriendo los activos y que contribuyen al proceso de producción y/o desarrollo de su negocio.

Canon: Valor del arrendamiento pagado por el arrendatario en forma periódica durante la vida del contrato de Leasing.

Este canon es previamente convenido entre las partes y le da derecho al arrendatario a utilizar el bien en las actividades propias del negocio. Es equivalente a la cuota mensual de la que se paga en un crédito.

Corrección Monetaria: Es el mecanismo utilizado para mantener el poder adquisitivo del dinero, que este pierde como consecuencia de la inflación. Equivale al promedio aritmético del índice de Precios al Consumidor (IPC) de los últimos doce meses.

Cfr. Cost and Freight (Coste y flete): El vendedor se hace cargo de los costos y los fletes necesarios para colocar las mercancías en el puerto de destino convenido, aunque sólo asume la responsabilidad hasta el momento en que la mercancía cruce la borda del buque. Los gastos ocasionales que se causan como resultado de un hecho del cual el vendedor no es responsable, corren por cuenta del comprador. El comprador paga el seguro.

Cif. Cost Insurance and Freight (Coste seguro y flete): El vendedor, en adición a las obligaciones que asume bajo el término CFR, contrata un seguro contra riesgos de transporte marítimo y cubre la prima. El vendedor sólo está obligado a

amparar la mercancía contra los riesgos mínimos del transporte marítimo. Son por cuenta del vendedor los trámites de aduana en el país de exportación.

Compañías de financiamiento comercial: Son aquellas instituciones que tienen por función principal captar recursos mediante depósitos a término, con el objeto primordial de realizar operaciones activas de crédito para facilitar la comercialización de bienes y servicios (Art.92,L45/90). Estas compañías están vigiladas por la Superintendencia Bancaria.

Depreciación: Reconocimiento del menor costo de un activo fijo utilizado en el año gravable, equivalente al desgaste, deterioro normal o desuso.

Devaluación: Es la pérdida del poder adquisitivo del peso con respecto a otras monedas (al dólar). Se presenta cuando en el mercado es mayor la demanda que la oferta de dólares y se origina por la caída de las exportaciones, prepago de deuda externa, la fuga de capitales o la incertidumbre económica. La devaluación beneficia a los exportadores ya que reciben más pago por los mismos dólares.

DTF: Es la tasa promedio semanal de captación en certificados de término (CDT's) a 90 días de bancos, corporaciones de ahorro y vivienda y compañías de financiamiento comercial.

Exw Ex Works (En fábrica): Significa que el vendedor cumple con sus obligaciones contractuales de entregar los bienes vendidos en el momento en que pone a disposición del comprador los productos en sus instalaciones.

FCA Free Carrier (Franco transportista): El vendedor cumple con su obligación contractual una vez ha entregado los bienes al transportador que designa el comprador, en el lugar acordado, cumplido con las formalidades de aduana.

FOB. Free On Board (Franco a bordo): El vendedor cumple con sus obligaciones cuando la mercancía ha pasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido y se hace cargo de los trámites aduaneros requeridos.

Fondo Nacional de Garantías: Sociedad anónima de economía mixta, vinculada al Ministerio de Desarrollo Económico que cuenta con el respaldo accionario de la nación. La garantía del FONDO NACIONAL DE GARANTIAS es una fianza que respalda de manera subsidiaria una operación de Leasing o crédito otorgada a una persona natural o jurídica hasta un porcentaje del saldo del capital e intereses corrientes durante toda la vigencia del crédito.

Garantía: Seguridad o respaldo accesorio que exige el acreedor para el pago de una obligación. Cualquier obligación propia o ajena puede ser respaldada con una garantía.

Inflación: Es el alza generalizada en los precios de los bienes que se transan en una economía e indica el deterioro adquisitivo del dinero. Es calculado mensualmente por el DANE.

IPC (Índice de Precios al Consumidor): Es el índice que mide las variaciones en los precios de los bienes y servicios demandados por el consumidor final (canasta familiar).

IVA (Impuesto al Valor Agregado o Impuesto a las Ventas): Impuesto que grava el consumo de bienes y servicios, se aplica en cada etapa del proceso donde se agrega valor al bien o al servicio y en el momento de la venta al consumidor final.

Libor: Sigla de "London Interbank Offered Rate". Tasa de interés interbancaria en Londres para depósitos en divisas. Es la tasa de referencia más utilizada para los créditos en moneda extranjera.

Opción de adquisición: Es la última cuota que paga el cliente al final del contrato de Leasing Financiero, para adquirir la propiedad del activo.

PAAG (Porcentaje de Ajuste Año Gravable): Es el índice general que refleja la variación de precios al consumidor para empleados, este porcentaje es el que se utiliza para la aplicación de los ajustes integrales por inflación.

Pasivo: Es el conjunto de las obligaciones contraídas por una persona natural o jurídica, por la adquisición a terceros de bienes, servicios o derechos tangibles o intangibles. Estas obligaciones son pagaderas en dinero, en bienes o en servicios en el corto, mediano o largo plazo.

Patrimonio: Es la diferencia entre el total de los activos y el total de las deudas que tiene una persona ya sea natural o jurídica.

Patrimonio Bruto: Está constituido por el total de los bienes y derechos apreciables en dinero, que pueden ser generadores de renta y que aparecen a nombre del contribuyente en el último día del año o período gravable.

Proveedor: Persona natural o jurídica vendedora de los activos.

Revaluación: Es la apreciación del peso frente a otras monedas. Se presenta cuando en el mercado es mayor la oferta que la demanda de dólares y se origina por el incremento de las exportaciones, de la inversión extranjera, del endeudamiento externo o del ingreso de dólares negros al mercado.

La revaluación beneficia las importaciones y el turismo al exterior ya que con los mismos pesos se pueden comprar más dólares.

Spread: Son los puntos que se adicionan a la tasa base de referencia, como Libor, DTF o TCC, para obtener la tasa de interés a la cual se hace la negociación, ejemplo: libor + 5 puntos porcentuales.

Tasas de Interés: Es el reconocimiento o la retribución que se paga por el uso del dinero durante un período de tiempo determinado. Se puede expresar en términos efectivos o nominales anticipados o vencidos y en diferentes períodos de tiempo.

TRM (Tasa Representativa del Mercado): Es el promedio diario del precio de compra y venta de dólares, en las operaciones realizadas por las entidades financieras en las principales ciudades del país. Este es el precio oficial del dólar y es calculado diariamente por el Banco de la República.

TCC: Igual que el DTF, es la tasa promedio de captación en CDT's a 90 días pero solamente de las corporaciones financieras.

UVR (Unidad de Valor Real): Unidad de cuenta que refleja el poder adquisitivo de la moneda, con base exclusivamente en la variación del índice de precios al consumidor certificada por el DANE. Para el cálculo de la UVR, se debe tener en cuenta variación mensual del índice de precios al consumidor certificada por el DANE para el mes calendario inmediatamente anterior al mes de inicio del período de cálculo. Esta metodología significa que durante los meses en los cuales estacionalmente es alta la inflación, la UVR tendrá un reajuste mayor que el que se presenta en meses de baja inflación.

5.1.2 Vivienda de Interés Social. El concepto de vivienda de Interés social fue creado mediante la Ley 9 de 1989 dentro de un proyecto gubernamental de

permitir adquirir vivienda a las familias más pobres. En esta misma Ley, se prohíbe desembolsar créditos en moneda distinta al peso colombiano, sin utilizar ninguna unidad de cuenta o indicador parecido. Sin embargo, la banca alegando una derogatoria tácita contenida -según ellos- en una ley posterior (3 meses después de la promulgación) hicieron todos los préstamos en UPAC, lo que ha llevado a la inminente pérdida de la vivienda por imposibilidad de pago. Este es un segmento muy golpeado por el sistema UPAC, lo que hoy puede configurar un 25% de viviendas adquiridas con créditos en UPAC.

La calificación de Vivienda de Interés social está dividida en categorías, dependiendo de la ciudad y de su número de habitantes

Ciudad	No. de Habitantes	Salarios Mínimos	Vr. Avalúo para el año 2006
Barranquilla, Bogotá Bucaramanga, Cali Cartagena, Medellín Pereira	Poblaciones mayores de 500.000 habitantes	Hasta 135 SMLMV	Hasta \$ 55.080.000,00
Armenia, Cúcuta, Girardot, Ibagué, Manizales, Montería, Neiva Pasto, Santa Marta, Tunja, Villavicencio	Poblaciones entre 100.000 y 500.000 habitantes	Hasta 120 SMLMV	Hasta \$ 48.960.000,00
Otras Ciudades	Con menos de 100.000 habitantes	Hasta 100 SMLMV	Hasta \$ 44.880.000,00

5.1.3 Leasing. La palabra leasing, de origen anglosajón, deriva del verbo inglés “to lease”, que significa arrendar o dar en arriendo, y del sustantivo “lease” que se traduce como arriendo, escritura de arriendo, locación, etc.

En Estados Unidos “Leasing”

Francia “credit – bail”, “équipement – bail”, “location financière avec promesse de vente”

Bélgica “location-financement”

Italia “locazione finanziaria”

España “Arrendamiento financiero”

Brasil “Arrendamiento Mercantil”

Argentina “locación de bienes de capital o locación financiera”

Uruguay “Arrendamiento Financiero” y “crédito de uso”

Perú “Arrendamiento financiero”

La denominación de arrendamiento financiero fue acogida favorablemente por los países de América.

Apoyados en la mejor doctrina comparada, nos permitimos decir que la denominación arrendamiento financiero es una traducción inexacta e incompleta del término inglés leasing; de allí como se ha dicho, ella resulte inaceptable para la técnica jurídica.

Pero una definición más clara podría ser:

El leasing es un contrato de financiamiento en virtud del cual una de las partes, la empresa de leasing se obliga a adquirir y luego dar en uso un bien de capital elegido, previamente por la otra parte, la empresa usuaria, a cambio del pago de

un canon como contraprestación por esta, durante un determinado plazo contractual que generalmente coincide con la vida útil del bien financiado el cual puede ejercer la opción de compra, pagando el valor residual pactado, prorrogar o firmar un nuevo contrato o, en su defecto devolver el bien

5.1.4 Subsidio Familiar de Vivienda. El Subsidio Familiar de Vivienda de que trata el Decreto 00975 31 de marzo de 2004, "...es un aporte estatal en dinero, que se otorga por una sola vez al beneficiario, sin cargo de restitución por parte de éste, que constituye un complemento de su ahorro, para facilitarle la adquisición, construcción o mejoramiento de una solución de vivienda de interés social..."

5.2 BREVE RESEÑA HISTÓRICA DEL LEASING EN COLOMBIA

Al consultar algunos autores y referencias oficiales, se encontraron los hitos que a continuación se enuncian y de los que se habla brevemente

Decreto 148 de 1979

Este decreto, autorizó a las corporaciones financieras para adquirir y mantener acciones en compañías de leasing o arrendamiento financiero hasta por un monto que no excediera del diez por ciento (10%) de su capital pagado y reserva legal; por ello, "... *Dada la complejidad que implica para una entidad financiera el manejo de activos no financieros, activos fijos, el Gobierno consideró pertinente que las corporaciones financieras invirtieran en compañías de leasing, ya que están orientadas a la adquisición de bienes de capital, pero desestimó la posibilidad de que las corporaciones financieras realizaran estas operaciones directamente...*"⁴

⁴ VILLEGAS MONTEGRE, Jorge Iván. "Orígenes y evolución del leasing en Colombia", Revista Superintendencia Bancaria N° 7, abril de 1990. pág. 39

Decreto 2059 de 1981

Con este decreto, se sometió a la vigilancia de la Superintendencia de Sociedades, a todas las sociedades comerciales en cuyo objeto se contemplara como actividad principal la realización de operaciones de arrendamiento financiero o leasing, independientemente de la clase de sociedad bajo la cual se desarrollarían tales actividades y del monto de su capital y patrimonio.

El arrendamiento financiero o leasing, implicaba que la respectiva sociedad “... debía contar con un permiso de funcionamiento que debí otorgarle la misma Superintendencia, para poder iniciar operaciones...”⁵

Decreto 2920 de 1982

Este decreto se limitó a erigir en prohibición para las compañías de arrendamiento financiero o leasing la realización de actividades de captación masiva y habitual de recursos del público

Ley 74 de 1989

Reglamentó lo relativo a la inversión extranjera en el sector financiero, se dispuso en el artículo 11 que las sociedades de financiación comercial dedicadas a la actividad del leasing debía organizarse y funcionar conforme a las disposiciones de la Ley 45 de 1923 o estatuto bancario y las demás disposiciones complementarias, y someterse al control y vigilancia de la Superintendencia Bancaria. Por consiguiente, “... la actividad del leasing solamente puede ser ejercida por aquellas sociedades que,

⁵ CASTILLO TRIANA, Rafael. *Leasing: mecanismo financiero del futuro*. Ed. Hojas e Ideas, pág 54 – 55

organizadas conforme a la Ley 45 de 1923, contaren con el respectivo certificado de autorización expedido por la Superintendencia Bancaria...”⁶

Decreto reglamentario 3039 de 1989

En desarrollo de lo dispuesto en la Ley 74 de 1989, este decreto contempla que:

- Las sociedades de Leasing deben contar con certificado de autorización expedido por la Superintendencia Bancaria, requisito indispensable para poder realizar válidamente las actividades constitutivas de su objeto social.

- Tales sociedades deben tener objeto social exclusivo.

Ley 35 de 1993

Se expide en desarrollo de lo dispuesto por el artículo 335 de la Constitución Política de Colombia de 1991. En su artículo 12, la Ley 35 de 1993 dispuso que las sociedades de arrendamiento financiero o leasing existentes podrían convertirse en compañías de financiamiento comercial son sujeción a las normas del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero. Por consiguiente, a partir de la expedición y entrada en vigencia de esta Ley, las sociedades de arrendamiento financiero o leasing que optaron por su conversión en compañías de financiamiento comercial adquirieron la naturaleza jurídica de establecimientos de crédito.

De igual manera, en su carácter de compañías de financiamiento comercial, en el desarrollo de las operaciones y negocios constitutivos de

⁶ CASTILLO TRIANA Op. cit., pág 56

su objeto social, tales entidades involucran su propio patrimonio para responder frente a sus clientes por el desarrollo de su actividad intermediada.

Decreto 913 y 914 de 1993

Según la Ley 35 de 1993, el decreto 914 fijó los requisitos necesarios para la conversión de las sociedades de leasing en compañías de financiamiento comerciales, y, el decreto 913 tipificó el leasing financiero, estableciendo los requisitos básicos para la celebración de este tipo de negocios

Ley 510 de 1999

Esta Ley modificó el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero: “... se consideran Compañías de Financiamiento Comercial las instituciones que tienen por función principal captar recursos a término, con el objeto primordial de realizar operaciones activas de crédito para facilitar la comercialización de bienes y servicios, y realizar operaciones de arrendamiento financiero...”⁷

Analizando lo ocurrido con el Leasing, y las compañías que operan con esta figura jurídica, podemos deducir que no existe en Colombia un verdadero estatuto legal que regule este negocio que única y exclusivamente puede ser celebrado – en calidad de arrendadoras – por las compañías de financiamiento comercial previamente hayan obtenido la correspondiente autorización de la Superintendencia Bancaria (según artículos 53 y siguientes del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero)⁸

⁷ BAENA CÁRDEAS, Luis Gonzalo. “El leasing habitacional – Instrumento para financiar la adquisición de vivienda”, Universidad Externado de Colombia, pág 18

⁸ BAENA CÁRDEAS Op. cit., pág 56

5.3 ANALISIS CONSTITUCIONAL DEL LEASING HABITACIONAL EN COLOMBIA

En el sector financiero en Colombia la actividad del leasing se encuentra asignada de manera exclusiva a las compañías de financiamiento comercial, entidades cuyo negocio tradicional ha sido el crédito de consumo. Sin embargo, la ley de reforma financiera (L 795/03) autorizó a los bancos para realizar el denominado leasing habitacional.

La finalidad de esta normativa no era otra que la introducir un mecanismo de financiación de vivienda alternativo al de los créditos en unidades de valor real (UVR), con la esperanza de replicar las experiencias de exitosas de otros países como Chile. Al mismo tiempo se esperaba que, por esta vía quienes perdieron sus inmuebles encontrarán una opción para hacerse nuevamente a una vivienda. Incluso algunos vislumbraron al leasing habitacional como una posible solución a los créditos en mora.

Pensaron que, el desarrollo de esta figura, se podría obtener la entrega del inmueble en dación en pago, con el compromiso por parte del banco de dejárselo al mismo deudor en arrendamiento, con la opción de adquirirlo al vencimiento del contrato. De esta forma se solucionaría la obligación en mora y el deudor continuaría viviendo en la misma casa, con la posibilidad de convertirse finalmente en nuevamente en propietario, si ejercía la opción de adquisición.

A pesar de lo anterior, un año después los bancos no han asumido todavía la operación del leasing habitacional. Tan solo una pequeña parte de la banca ha incursionado en el negocio con montos de dinero que resultan absolutamente marginales si se comparan con el valor de la cartera hipotecaria.

Probablemente una de las varias razones que influyeron para que la nueva actividad no tuviera un desarrollo acelerado, fue la demanda presentada ante la corte constitucional, que genero incertidumbre sobre el futuro de la figura. La norma fue acusada de inconstitucional con el argumento según el cual, por tratarse de financiación de vivienda, su expedición ha debido estar precedida de una ley marco que señalara los criterios y objetivos a los cuales debería someterse el desarrollo de la actividad.

De fondo, lo que el demandante echaba de menos era que la ley no hubiera dicho que las operaciones de leasing habitacional estaban sujetas a las mismas restricciones de los créditos de vivienda, en particular a las relativas a la corrección monetaria atada a la inflación y a los intereses. De no ser así estas operaciones quedaban expuestas a las condiciones del mercado, permitiendo que los bancos cobraran tasas exorbitantes e incluso capitalizar intereses, lo que resultaría violatorio del artículo 51 de la constitución política de Colombia que consagra el derecho a la vivienda digna. En esos términos el leasing habitacional no sería un mecanismo idóneo o adecuado para la financiación de vivienda.

Para poner el tema en contexto recordaremos que, como consecuencia de la reciente crisis presentada en el país, el marco normativo de los créditos de vivienda adoptó las siguientes restricciones:

- La UVR está atada exclusivamente a la inflación.
- El plazo no puede ser inferior a 5 años ni superior a 30 años.
- Deben ser garantizados con una hipoteca de primer grado sobre la vivienda financiada.

- El monto del crédito no debe exceder el equivalente al 70% del valor de la vivienda, o al 80% si es de interés social.
- La primera cuota del préstamo no puede representar más del 30% de los ingresos de los deudores.
- La tasa de interés máxima es del 13.9% efectivo anual, cobrada sobre el saldo en UVR. O, si el crédito este en denominado en pesos, del 13.9% efectivo anual mas la inflación del los últimos 12 meses anteriores al desembolso del préstamo. Para vivienda de interés social la tasa máxima permitida es del 11% efectivo anual.
- Los sistemas de amortización deben estar autorizados por la superintendencia bancaria de Colombia.
- Se prohíbe la capitalización de intereses.
- Los créditos pueden prepagarse en cualquier momento, sin penalidad alguna.

La crisis tuvo su origen en un incremento importante de las tasas de interés en 1998, que fue consecuencia de las decisiones adoptadas por la junta, las cuales tuvieron como propósito defender el precio del dólar. Movidos por el temor de una posible devaluación, los colombianos estaban comprando dólares en exceso, lo que genero que el precio de la divisa desbordara el límite previsto por ella. Así, el mencionado organismo, que rige la política monetaria del país decidió recoger buena parte de los pesos que estaban en circulación, para evitar que con ellos se siguiera comprando dólares.

Esta decisión generó una situación de extrema iliquidez que a su vez produjo las siguientes consecuencias: de un lado, un incremento en las tasas de interés, que elevó la DTF hasta niveles del 37%. Por el otro, una falta de créditos en general, que desembocó en una recesión económica generalizada y que se tradujo en un aumento considerable del desempleo.

Como la corrección monetaria de los créditos de vivienda equivalía al 74% de la DTF, los saldos y las cuotas de estos préstamos sufrieron incrementos importantes que pusieron en aprietos a un gran número de deudores para atender sus obligaciones.

A la situación se le suma el estancamiento de y en algunos casos la reducción de los precios de los inmuebles, que durante aproximadamente cinco años experimentaron un aumento sostenido, generando una especie de burbuja que finalmente explotó.

En medio de tales anormales circunstancias la Corte Suprema de Justicia profirió las sentencias c-383 y c-700 de 1999, mediante las cuales declara que el sistema de unidades de poder adquisitivo constante (UPAC) no era un sistema adecuado para la financiación de vivienda y declaró la inexecutable de las normas que lo regulaban.

LA SENTENCIA

Un primer aspecto que merece ser destacado de la decisión es el relacionado con el derecho a la vivienda digna. Que hasta el momento la Corte había equiparado esta garantía con la propiedad, de tal manera que la única forma de hacer efectivo ese derecho era mediante la compra de vivienda. El cambio sustancial en este fallo consiste en reconocer que se puede acceder a la vivienda a través de otras formas de tenencia, tales como el arrendamiento, uso, usufructo, arrendamiento

con opción de compra etc., que corresponden a figuras y derechos de diversa naturaleza y, por lo mismo, demandarían distintas modalidades de financiación. En ese sentido, la corte indico: “si el estado garantiza a sus habitantes el arriendo de inmuebles destinados a vivienda (...) habrá cumplido con las obligaciones derivadas del pacto”.

El acceso a los recursos es, sin duda, un tema critico, porque con frecuencia se traduce en un pulso entre el sector financiero y los gobiernos, en cuanto estos últimos están obligados a adelantar políticas sociales que incluyan a todos los ciudadanos. Los bancos, por su parte, debido a su condición de administradores del ahorro público, cuentan con parámetros objetivos para la aprobación de créditos, por debajo de los cuales el otorgamiento de préstamos resultaría imprudente.

Parece ser que los recursos para acceder a vivienda solo podrían provenir de los subsidios estatales. Pero, en general, aunque la protección a grupos desfavorecidos tiene toda validez desde la perspectiva de la dignidad humana, se debe entender como un ideal que anime las políticas estatales pero que no se puede descargar incondicionalmente en como una obligación sobre los bancos, pues esto expondría imprudentemente los ahorros de la gente.

La irrigación de crédito a sectores desfavorecidos o a personas que no cumplen con lo parámetros mínimos para la obtención de prestamos depende en gran medida de la participación del estado a través de los mecanismos que mitiguen el riesgo. Aunque en Colombia estamos lejos de dar una solución definitiva al problema, los gobiernos han ensayado con buenos resultados algunas medidas que han permitido el otorgamiento de préstamos a personas o empresas que normalmente tendrían dificultades para acceder a ellos. Por ejemplo los programas de apoyo ofrecidos por el fondo nacional de garantías (FOGAFIN), a

través de los cuales se garantiza un porcentaje de los créditos que concedan los bancos para vivienda de interés social.

Sin embargo, es una realidad que una porción importante de la población colombiana esta excluida de los servicios bancarios, especialmente del crédito, y que esta situación no es susceptible a corregirse a corto plazo, pues requiere de una modificación estructural las condiciones de ingreso de las personas. Por lo tanto, con el fin de facilitar el acceso a recursos

Resulta indispensable estimular a entidades no pertenecientes al denominado sector financiero formal, cooperativas, e incluso dirigir el apoyo estatal a esfuerzos comunitarios, como las asociaciones que se constituyen con fines específicos, para adelantar planes de vivienda por autoconstrucción, tanto en el sector urbano como en el rural.

El hecho de tener vivienda no resulta suficiente si el gasto asociado a ella le impide el acceso y permanencia en la vivienda o el cubrimiento de tales gastos implicaría la negación de otros bienes necesarios para una vida digna. Dicho de otra manera, la proporcionalidad de los gastos de vivienda, en relación con los ingresos de los deudores, debe estar definida de tal forma que el banco no se vea sorprendido posteriormente con tesis que demeriten su posición de legítimo acreedor.

Los contratos de leasing se deben pactar en condiciones que consulten la capacidad de pago del locatario y de su familia, de suerte que el cumplimiento de las cuotas o el ejercicio de la opción de compra no lleve, dentro de las condiciones normales , al sacrificio de la satisfacción de las necesidades básicas.

Otro aspecto a tener en cuenta, es el relacionado con la seguridad en la tenencia de la vivienda, es necesario establecer mecanismos de protección legal contra el desahucio, el hostigamiento y otras amenazas. Aunque esta manifestación tiene

toda validez teórica, a la hora de aterrizarla en una regulación específica se debe atemperar con otros principios legales que resultan indispensables para el buen funcionamiento del ordenamiento jurídico privado. En particular, no se le podría atribuir un alcance que atropelle los derechos que simultáneamente la ley reconoce, por ejemplo a los arrendadores.

En efecto a través del arrendamiento también se puede hacer efectivo el derecho a la vivienda, se debe estimular a quienes disponen de mayores recursos para que adquieran inmuebles destinados al arrendamiento. De esta forma se dinamiza la actividad de la construcción, se genera empleo, se garantiza un adecuado retorno de la inversión en inmuebles y se logra que las personas con menos recursos accedan a la vivienda.

Pero el mantenimiento de este ciclo supone que la protección al arrendatario no implique desconocer los derechos del arrendador. Esto ocurre si se permite que el arrendatario incumplido se perpetúe en la tenencia del inmueble, pues de lo contrario se afecta la dinámica descrita y se reduce la oferta de vivienda.

LA VIVIENDA FAMILIAR

El alto tribunal, aclara que el objeto de protección es la vivienda familiar, así, se reconoce que los inmuebles no destinados a vivienda familiar, no tienen por qué estar cobijados por la misma protección y que los préstamos relacionados con ellos no se deben someter a las restricciones de los créditos de vivienda.

La UPAC fue indiscriminadamente sustituida por la UVR atada a la inflación, con lo cual se afectó indebidamente la rentabilidad de créditos comerciales que no tenían ninguna relación con el derecho a la vivienda, causando un perjuicio innecesario a los acreedores.

Con esto, se aprovechó la oportunidad para precisar que por “familia” se ha de entender no solamente la conformada por un hombre y una mujer sino también la que denomina “familia unipersonal”, e incluso otras formas de unión o convivencia, aún de grupos, en la medida en que la vivienda digna comprende la idea de habitación.

5.4 CARACTERÍSTICAS DEL LEASING

- ✚ El leasing es un negocio jurídico esencialmente *sinlagmático*, toda vez que las obligaciones fundamentales nacidas del mismo actúan las unas como causas de las otras.
- ✚ El leasing es un negocio jurídico *oneroso*, ya que supone la afectación del patrimonio tanto del cliente como de la empresa de leasing
- ✚ El leasing es un negocio jurídico *conmutativo*, porque las prestaciones se estiman equivalentes, aunque realmente no lo sean.
- ✚ El leasing es un negocio jurídico *principal*, toda vez que subsiste por sí solo sin necesidad de otro negocio jurídico.
- ✚ El leasing es un negocio jurídico típicamente *consensual*, pero con una finalidad traslativa del dominio; es decir, la transferencia del derecho de dominio no se produce con el mismo leasing, ya que solamente existe una obligación en ese sentido. La empresa de leasing no transfiere, sino que se obliga a transferir; el cliente, *ex contractu*, no recibe el dominio, sino que tiene derecho a que a su favor se verifique la transmisión al momento de ejercer la opción de adquisición.

- ✚ Aunque en principio el leasing es un negocio jurídico que nace del acuerdo de voluntades entre el cliente y la empresa de leasing, lo cierto es que el desarrollo contemporáneo del mismo ha llevado a que, en no pocas modalidades, el negocio se haga constar en formas estereotipadas, algunas veces preimpresas, de cuyo contenido en muchas ocasiones el cliente no se entera, participando así de las características propias de los contratos de adhesión.
- ✚ Finalmente, en la práctica con el leasing conviven otras formas contractuales que equivalen a aplicaciones particulares de contratos de arrendamientos comunes y corrientes y de compraventas a plazos que no son negocios jurídicos de leasing propiamente dichos.

5.5 LEASING: CLASIFICACIÓN – TIPOS – MODALIDADES

5.5.1 Leasing habitacional

Es el contrato mediante el cual una entidad autorizada entrega a un locatario la tenencia de un inmueble destinado a vivienda para su uso y goce, a cambio del pago de un canon periódico, durante un plazo convenido, a cuyo vencimiento el bien se restituye a su propietario o se transfiere al locatario, sí este último decide ejercer la opción de compra pactada y paga su valor.

1. Características

Deben contemplar opción de adquisición

Condiciones pactadas por las partes.

El locatario puede ceder el contrato de leasing.

La entidad autorizada puede ceder el contrato sin previo aviso.

Los contratos se pueden pactar en moneda legal o en UVR.

El pago de impuestos con que sea gravado el bien, será objeto de pacto entre las partes

Los contratos de leasing no requieren elevarse a escritura pública.

Los sistemas de amortización para el leasing deberán sujetarse a las condiciones que establezca la Superbancaria.

Se permite la opción de adquisición anticipadamente.

2. Tratamiento Contable Y Tributario Del Contrato

Para las Entidades Autorizadas: Tendrá un tratamiento de Leasing Financiero. Las reglas relativas a la contabilización de dicho contrato serán establecidas por la Superbancaria.

Para el Locatario: Tendrá efectos de leasing operativo

3. Exenciones Tributarias

Para el locatario:

- Puede deducir la parte correspondiente a los intereses y/o corrección monetaria o costo financiero que haya pagado durante el respectivo año

- Los asalariados pueden optar por disminuir la base mensual de retención en la fuente por concepto de pago de intereses y corrección monetaria.
- Se pueden constituir cuentas AFC para el pago de los cánones de leasing habitacional o al pago de la opción de compra de la vivienda y tendrán sus efectos tributarios.

Para los establecimientos bancarios o las Compañías de financiamiento comercial

- Constituyen rentas exentas los ingresos provenientes de contratos de leasing sobre bienes inmuebles construidos para vivienda que se suscriban dentro de los 10 años siguientes al 27 de diciembre de 2002, siempre y cuando el término de duración de los mismos no sea inferior a 10 años.
- El impuesto de timbre solo se causa si vencido el término de vigencia del contrato, el locatario no ejerce la opción de compra

4. Características de la Operación

Tipo Vivienda

- Inmueble urbano o semi-urbano.
- Nueva o usada. Máximo con 15 años de construida.
- Vivienda sin posibilidad de uso comercial.
- Con buena calificación de un perito.

Ventajas financieras

- Se puede financiar hasta el 100% del valor de la vivienda.
- No se requiere constitución de hipoteca, por lo tanto no incurre en dicho costo.
- Desde el primer canon se empieza a amortizar a capital.
- El valor de la opción de adquisición se conoce desde el principio del contrato.
- La cesión no genera costos de escrituración, como si pasa en un crédito hipotecario.
- El propietario de un inmueble puede obtener liquidez a través de una operación de Leaseback.
- Las tasas de interés son acordes con las condiciones del mercado.
- Los planes de amortización se ajustan a las necesidades del cliente.
- Se pueden tomar los seguros en las pólizas colectivas de Leasing Colombia, con condiciones especiales en coberturas, costos y forma de pago.

Flexibilidad de la Operación

- Elegir el inmueble en planos, nuevo o usado.
- Posibilidad de subarrendar el inmueble con autorización de la Leasing.

- Hacer pagos extraordinarios en cualquier momento.
- El activo sirve como garantía, es posible que no se exijan otras adicionales.
- Desde el punto de vista de seguridad, el activo no está en cabeza del locatario, sino de la Leasing.
- El Leaseback es una buena alternativa que trae como beneficios retirar el inmueble del patrimonio del cliente (seguridad), obtener liquidez y los beneficios de disminución de base gravable para el cálculo de la retención en la fuente.

Conceptos a Cargo del Cliente (Locatario)

Serán a cargo del cliente, los siguientes conceptos:

- Previo el inicio de la operación, Avalúo del inmueble y estudio de títulos.
- Seguros de incendio y terremoto obligatorios.
- Seguro de Vida.
- Gastos de Administración, predial, valorizaciones y todos los gastos asociados al mantenimiento del inmueble. Anualmente el cliente deberá remitir a la Leasing copia del pago de dichos conceptos.

Documentos para Estudio de Crédito

- Solicitud de vinculación.

- Fotocopia de la Cédula.
- Carta laboral (Cargo, Salario, años de vinculación).
- Fotocopia últimos 2 comprobantes de pago nómina.
- Certificado de ingresos y retenciones.
- Declaración de renta o constancia de no declarante.
- Copia de los últimos 3 extractos bancarios.
- Documentos que acrediten sus activos.

5.5.2 Leasing operativo

“La mejor manera de optimizar el uso de los activos para una empresa”, así lo definen algunas empresas que ofrecen este tipo de leasing

El arrendamiento operativo o leasing operativo, es una excelente alternativa que tienen las empresas, para disponer de los activos generadores de renta que necesitan, bajo la modalidad de arrendamiento, sin intención de adquirir el activo al final del contrato y sin necesidad de comprometer su capital de trabajo.

A través del arrendamiento operativo, Leasing Colombia como compañía arrendadora, entrega a un arrendatario, la tenencia de un bien para su uso y goce por un plazo establecido, a cambio de un canon o renta periódica.

No se establece opción de adquisición al inicio del contrato y en caso de que el cliente decida adquirir el activo lo debe hacer por el valor comercial del mismo o un porcentaje de este.

Activos se pueden tomar en Arrendamiento Operativo

- Multifuncionales.
- Estanterías.
- Vehículos para ejecutivos.
- Administración de Flotas de vehículos.
- Equipos de cómputo y servidores.
- Software robusto.
- Equipos de redes.
- Fotocopiadoras.
- Plantas telefónicas.
- Impresoras.

Características del Arrendamiento Operativo

- La compañía de Leasing entrega el bien, para uso y goce del cliente, a cambio del pago de un canon de arrendamiento.

- La propiedad del bien es de la compañía arrendadora y la vocación es permanecer en su poder al finalizar el contrato.
- No se pacta una opción de adquisición.
- Los cánones están gravados con el IVA, por tanto este tipo de operaciones son más convenientes para las empresas responsables de este impuesto.

Ventajas del Arrendamiento Operativo

- El canon de arrendamiento, es un gasto 100% deducible del impuesto de renta, independientemente del tamaño de la empresa.
- La empresa no registra en su balance el activo, por tanto no tiene que hacer depreciación ni ajustes por inflación.
- No se requiere inversión de capital para contar con los bienes productivos que requiere la empresa.
- Reduce los riesgos de obsolescencia tecnológica.
- Reduce el costo total de operación de los activos.
- La operación se estructura de acuerdo con el presupuesto de gastos de la empresa.
- Mejora indicadores de gestión, tales como el EVA y la rentabilidad sobre activos (ROA).

- En las operaciones de arrendamiento operativo se pueden incluir servicios especiales, tales como: mantenimiento, seguros, impuestos, reposición de equipos en caso de fallas, etc.

5.5.3 Leasing financiero

Es un contrato en virtud del cual, una Compañía de Financiamiento Comercial, le entrega a una persona natural o jurídica, la tenencia de un activo productivo para su uso y goce, a cambio de un canon periódico durante un plazo establecido, a cuyo vencimiento el cliente tendrá derecho a adquirir el activo por el valor de la opción de adquisición pactada.

5.5.4 Leasing mobiliario

Es aquel contrato celebrado entre una empresa de leasing y una usuaria, en el que la primera se obliga a adquirir y luego ceder el uso de un bien mueble elegido previamente por la segunda, por un plazo determinado, a cambio del pago de un canon periódico como contraprestación y finalizado el cual la usuaria puede adquirir el bien, previo pago del valor residual pactado, celebrar un nuevo contrato o devolverlo.

Características

- El plazo en el leasing mobiliario suele coincidir con la vida útil o económica del bien;
- Los bienes sufren una desvalorización rápida, ocasionada por la propia rapidez de los medios tecnológicos;

- La opción de compra funciona como un auténtico derecho potestativo, según las necesidades o no de renovación de los bienes utilizados;
- El leasing mobiliario se inspira en la filosofía que “ningún bien de capital ni ningún bien en general produce beneficios a su propietario por el mero hecho de poseerlo, sino de utilizarlos”. El leasing mobiliario, debemos concluir, evidencia y cristaliza una evolución mental contraria al derecho de propiedad.

5.6 BENEFICIOS TRIBUTARIOS DEL LEASING

La propiedad del inmueble es de la compañía de Leasing durante la vida del contrato, por tanto, el patrimonio bruto del cliente, no se incrementa con el valor de la vivienda, una vez se ejerce la opción de adquisición, la vivienda se incluye en el patrimonio bruto por el valor catastral mínimo.

Para los asalariados: Disminución de la base de retención en la fuente por los pagos de interés.

Declarantes de Renta: Gasto interés deducible de renta.

- Conserva los beneficios de las Cuentas AFC.

Desde el punto de vista de **retención en la fuente**, las cuentas AFC cumplen la misma función del ahorro en Pensión Voluntaria, al disminuir la base gravable para el cálculo de la retención.

Desde el punto de vista de **Impuesto de Renta**, las cuentas AFC cumplen un papel muy importante, ya que los aportes son

considerados ingresos no constitutivos de renta ni ganancia ocasional.

- Los recursos de los fondos de pensiones voluntarias, destinados al pago de cánones, conservan los beneficios tributarios.
- No incrementa Patrimonio Bruto con la vivienda.
- El contrato es exento de impuesto de timbre, siempre y cuando el cliente ejerza opción de adquisición.

5.7 EL SUBSIDIO DE VIVIENDA FAMILIAR

5.7.1 Términos generales:

Hogar objeto del subsidio familiar de vivienda. Se entiende por hogar el conformado por los cónyuges, las uniones maritales de hecho y/o el grupo de personas unidas por vínculos de parentesco hasta tercer grado de consanguinidad, segundo de afinidad y primero civil, que compartan un mismo espacio habitacional.

Plan de vivienda. Es el conjunto de cinco (5) o más soluciones de vivienda de interés social subsidiable, dentro de las modalidades de vivienda nueva, construcción en sitio propio o mejoramiento, desarrollados por oferentes que cumplan con las normas legales vigentes para la construcción y enajenación de vivienda.

En los casos de construcción en sitio propio y mejoramiento de vivienda, las soluciones pueden ser nucleadas o dispersas, objeto de una o varias licencias de construcción.

Cuando la disponibilidad de recursos del Presupuesto Nacional para la asignación en cada departamento o los recursos del FOVIS de la Caja de Compensación Familiar sea menor al equivalente a cinco (5) subsidios familiares de vivienda, no se tendrá en cuenta el límite en el número de viviendas aquí establecido.

Soluciones de vivienda. Se entiende por solución de vivienda el conjunto de operaciones que permite a un hogar disponer de habitación en condiciones sanitarias satisfactorias de espacio, servicios públicos y calidad de estructura, o iniciar el proceso para obtenerlas en el futuro. El Subsidio Familiar de Vivienda de Interés Social de que trata este decreto se podrá aplicar a planes de vivienda nueva, construcción en sitio propio y mejoramiento de vivienda.

Vivienda nueva. Las soluciones de adquisición de vivienda nueva a las que podrá aplicarse el subsidio familiar de vivienda de interés social deberán contemplar como mínimo, además del lote urbanizado, una edificación conformada por un espacio múltiple, cocina, lavadero o acceso a éste, baño con sanitario, lavamanos y ducha; adicionalmente, deberán posibilitar el desarrollo posterior de la vivienda para incorporar dos espacios independientes para alcobas.

Adquisición de Vivienda. Es el proceso mediante el cual el beneficiario de un subsidio familiar adquiere su solución de vivienda en el mercado dentro de los planes elegibles conforme a los requisitos y procedimientos establecidos en el presente Decreto, mediante la celebración de un contrato traslativo del dominio y su posterior inscripción en la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos competente.

Construcción en sitio propio. Proceso por el cual el beneficiario del subsidio accede a una vivienda de interés social mediante la edificación de la misma en un sitio de su propiedad que puede ser un lote, una terraza o una cubierta de losa. En

caso de lote de terreno, éste debe estar ubicado en un desarrollo legal o legalizado, y su título de propiedad inscrito en la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos a nombre de uno cualquiera de los miembros del hogar postulante.

Cuando se trate de planes realizados con base en terrazas o cubiertas de losa, se asimilarán a lote propio. Igualmente, las viviendas nuevas resultantes de proyectos de redensificación, renovación o redesarrollo urbano, se asimilarán a proyectos de construcción en sitio propio.

En los casos de construcción en sitio propio el subsidio familiar de vivienda de interés social sólo se podrá destinar a viviendas tipo 1 y 2 conforme a lo dispuesto el artículo 7º del Decreto 00975 del 31 de marzo de 2004. Todos los esquemas de construcción en sitio propio deben resultar en una vivienda cuyo valor sea inferior o igual al precio máximo de la vivienda de interés social correspondiente a los tipos antes indicados.

Mejoramiento de vivienda. Proceso por el cual el beneficiario del subsidio supera una o varias de las carencias básicas de la vivienda perteneciente a un desarrollo legal o legalizado, o a una edificación, siempre y cuando su título de propiedad se encuentre inscrito en la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos a nombre de uno cualquiera de los miembros del hogar postulante, quienes deben habitar en la vivienda.

La vivienda a mejorar debe presentar al menos una de las siguientes situaciones:

- ✚ Deficiencias en la estructura principal, cimientos, muros o cubierta.
- ✚ Carencia o vetustez de redes secundarias y acometidas domiciliarias de acueducto y alcantarillado.

- ✚ Carencia o vetustez de baños y/o cocina.

- ✚ Existencia de pisos en tierra o en materiales inapropiados.

- ✚ Construcción en materiales provisionales tales como latas, tela asfáltica y madera de desecho.

- ✚ Existencia de hacinamiento crítico, cuando el hogar habita en una vivienda con más de tres personas por cuarto, incluyendo sala, comedor y dormitorios.

En aquellos casos en que la totalidad de la vivienda se encuentre construida en materiales provisionales, se considerará objeto de un programa de construcción en sitio propio.

En los casos de mejoramiento el subsidio familiar de vivienda de interés social sólo se podrá destinar a viviendas tipo 1 y 2.

Postulación. Es la solicitud individual de asignación del Subsidio Familiar de Vivienda de Interés Social por parte de un hogar cuando pretenda adquirir una vivienda nueva, o cuando el objetivo sea la construcción en sitio propio o la mejora de las ya existentes.

Surtida la postulación no podrá modificarse la conformación del hogar incluyendo o excluyendo alguno de sus miembros.

Otorgantes de crédito. Para efectos de la asignación de subsidios entre los postulantes preseleccionados según el procedimiento que se establece en el Decreto 00975, serán entidades competentes para otorgar cartas de aprobación

del crédito complementario los establecimientos de crédito, las cooperativas de ahorro y crédito, las cooperativas multiactivas e integrales con sección de ahorro y crédito, las Cajas de Compensación Familiar, los Fondos Mutuos de Inversión y los Fondos de Empleados. Estas instituciones deben hallarse sometidas al control, vigilancia e intervención del Estado. También serán competentes las Organizaciones no Gubernamentales que ofrezcan crédito y microcrédito, siempre y cuando hayan resultado habilitadas para acceder a cupos de redescuento ante Findeter.

Sin perjuicio de lo anterior, el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial podrá establecer esquemas adicionales para que los hogares postulantes preseleccionados acrediten la existencia del crédito complementario requerido para la asignación del Subsidio Familiar de Vivienda de Interés Social.

Carta de aprobación. Se entiende por carta de aprobación de crédito complementario para los efectos del Decreto 00975 la comunicación formal emitida por los otorgantes de crédito en la que se refleja el resultado favorable del análisis de riesgo crediticio del solicitante o solicitantes, como mínimo en aquellos aspectos atinentes a su capacidad de endeudamiento, nivel de endeudamiento actual, comportamiento crediticio, hábitos de pago, y confirmación de referencias. Dicho documento adicionalmente deberá contener la información de los solicitantes, y las características y condiciones de la operación considerada.

Recursos complementarios al subsidio para la adquisición de vivienda. Son los recursos del hogar postulante que sumados al subsidio, permiten darle viabilidad a la solución de vivienda. Estos recursos pueden estar representados en ahorro previo en cualquiera de las modalidades establecidas en el Decreto 00975, en crédito aprobado por los otorgantes de crédito, o por los aportes económicos solidarios de los hogares representados en dinero y/o en trabajo comunitario cuando a ello hubiere lugar; estos recursos también podrán estar representados

en aportes efectuados por entidades del orden departamental o municipal, o en donaciones efectuadas por Organizaciones No Gubernamentales, y por entidades nacionales o internacionales.

Postulantes. Podrán solicitar la asignación del Subsidio Familiar de Vivienda de Interés Social los hogares que carecen de recursos suficientes para obtener o mejorar una única solución de vivienda de interés social, cuyos ingresos totales mensuales no sean superiores al equivalente a cuatro (4) salarios mínimos legales mensuales y cumplan con los requisitos que señalan las Leyes vigentes y el presente decreto.

- ✚ La postulación al subsidio Familiar de Vivienda de Interés Social deberá ser suscrita conjuntamente por todos los miembros, mayores de edad, del hogar postulante.
- ✚ Las personas que formen parte de hogares beneficiarios del subsidio podrán postular a éste cuando en el futuro conformen un nuevo hogar, siempre y cuando cumplan con las condiciones exigidas para ello.

Cuando se produzca la disolución de la sociedad conyugal, podrá ser parte de un nuevo hogar postulante el cónyuge que no viva en la solución habitacional en donde se aplicó el subsidio, siempre y cuando a éste no se le hayan adjudicado los derechos de propiedad sobre la solución habitacional subsidiada.

- ✚ Las personas que soliciten el Subsidio Familiar de Vivienda de Interés Social y que una vez verificada la información presentada no cumplan con los requisitos establecidos en el Decreto 00975, no se considerarán como postulantes.

5.7.2 Valor del subsidio

Como ya se ha dicho, el monto del subsidio Familiar de vivienda, depende de quién lo otorgue y del municipio en el que está ubicada la vivienda a comprar, así:

TIPO DE VIVIENDA	VALOR DE LA VIVIENDA EN SMMLV (*)	FONDO NACIONAL DE VIVIENDA	CAJAS DE COMPENSACIÓN FAMILIAR
1	Hasta 40 ⁽¹⁾	Hasta 21 SMMLV	Hasta 17 SMMLV
1	Hasta 50 ⁽²⁾	Hasta 21 SMMLV	Hasta 17 SMMLV
2	Superiores a 40 y hasta 70 ⁽¹⁾	Hasta 14 SMMLV	Hasta 12 SMMLV
2	Superiores a 50 y hasta 70 ⁽²⁾	Hasta 14 SMMLV	Hasta 12 SMMLV
3	Superiores a 70 y hasta 100	Hasta 7 SMMLV	Hasta 7 SMMLV
4	Superiores a 100 y hasta 135	Hasta 1 SMMLV	Hasta 1 SMMLV

(1) En municipios con población inferior a 500.000 habitantes

(2) En municipios con población igual o superior a 500.000 habitantes

(*) SMLMV = Salarios Mínimos Legales Mensuales Vigentes

El valor del subsidio Familiar de Vivienda de Interés Social será hasta el equivalente a once y medio Salarios Mínimos Legales Mensuales Vigentes (11.5 SMLMV) en la fecha de su asignación, cuando el subsidio se aplique a mejoramiento de vivienda.

En ningún caso la cuantía del subsidio de vivienda de interés social podrá ser superior al noventa por ciento (90%) del valor o precio de la vivienda a adquirir, construir o mejorar, en la fecha de asignación del subsidio.

6. INCENTIVOS PARA LA DINAMIZACIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN DE V.I.S.

6.1 CUENTAS AFC

6.1.1 Características

Es una Cuenta de Ahorro para el Fomento de la Construcción con la cual el gobierno a través de las entidades bancarias que realizan préstamos hipotecarios, pretende incentivar el sector de la construcción. Las Cuentas AFC ofrecen beneficios tributarios para quienes destinen su ahorro exclusivamente al pago de créditos de vivienda desembolsados a partir de septiembre 26 de 2001.

- ✚ El valor máximo que se puede ahorrar con beneficio tributario es hasta el 30% de los ingresos laborales o tributarios, considerando que la sumatoria de los Ahorros en cuenta AFC y los aportes a pensión obligatoria y voluntaria no excedan el 30%.
- ✚ Para los asalariados: Los depósitos provenientes de salario con o sin beneficio, deben ser reportados y consignados por el empleador o pagador, con planilla especial para ese fin.
- ✚ Para los independientes: Los depósitos provenientes de pagos realizados por un tercero, con o sin beneficio tributario deben ser reportados y consignados por el pagador.
- ✚ Ahorros extras: Pueden ser realizados de manera individual por el asalariado o trabajador independiente (estos ahorros se consideran sin beneficio tributario).

- + Esta cuenta tiene un rendimiento del 3% E.A.

6.1.2 Requisitos:

- + El titular debe ser persona natural mayor de 18 años. Trabajadores independientes o empleados con ingresos sujetos a retención en la fuente y declarantes que deseen disminuir la base de renta líquida gravable.
- + Entregar fotocopia de la cédula de ciudadanía.
- + Para el trabajador independiente, Certificado de Ingresos y Retenciones o Declaración de Renta del año inmediatamente anterior. (Se archiva con la apertura).
- + Después de abrir la cuenta, debes manifestar por escrito al agente retenedor, con anterioridad al pago o abono en cuenta, indicando el número de tu cuenta AFC, el monto que deseas consignar y su periodicidad.

6.1.3 Tributarios:

- + Reducción de la retención en la fuente mensual para los asalariados y trabajadores independientes, así:
 - Si eres empleado, se disminuye la base gravable de tu salario para el pago de retención en la fuente.
 - Si eres independiente y ofreces servicios profesionales, se te reduce la retención en la fuente en el pago de honorarios, comisiones y servicios.

- ✚ Si el titular es declarante de impuesto de renta, los ahorros realizados disminuyen la base gravable para el cálculo de este impuesto, pues los ahorros en cuentas AFC no harán parte de la base para aplicar la retención en la fuente y serán considerados como un ingreso no constitutivo de renta ni ganancia ocasional, hasta una suma que no exceda el 30% de su ingreso laboral o ingreso tributario del año. (Aquí se tendrán en cuenta los ahorros con o sin beneficio).
- ✚ Los rendimientos financieros correspondientes a ahorros con beneficio tributario en CUENTAS AFC y que sean destinados para el pago de vivienda, están exentos de retención en la fuente.

En los ahorros que se encuentran sin beneficio, tenemos:

- ✚ Los ahorros que superen el 30% de los ingresos laborales o tributarios.
- ✚ Los ahorros provenientes de ingresos que ya fueron sometidos a retención en la fuente. c. Los ahorros que por ley no están sujetos a retención en la fuente.

6.1.4 Ventajas

- ✚ La Cuenta AFC Conavi tiene beneficio tributario similar al que tiene Pensión Gente Conavi.
- ✚ Los retiros de estas cuentas están exentos del 4 x mil, siempre y cuando esta cuenta haya sido seleccionada por el cliente como exenta en todo el sistema financiero. (hasta el tope que rijan para ese momento).

- ✚ Se pueden realizar traslados de los fondos de pensiones voluntarias a Cuentas AFC sin perder el beneficio tributario, ni la antigüedad.
- ✚ Se pueden realizar traslados de las Cuentas AFC a los fondos de pensiones voluntarias sin perder el beneficio tributario.

Los depósitos de la Cuenta AFC que hayan cumplido 5 años, podrán tener libre destinación sin perder el beneficio tributario.

6.1.5 Restricciones

- ✚ Tener libreta, o tarjeta.
- ✚ Recibir consignaciones en volantes diferentes a la planilla diseñada para esta cuenta.
- ✚ Realizar retiros en volantes diferentes a la planilla diseñada para esta cuenta.
- ✚ Hacer transferencias de fondos ni a favor ni en contra.
- ✚ Ser inscritas para débito automático diferentes al de Cartera Hipotecaria de la entidad financiera.
- ✚ Recaudar con PATES.
- ✚ Recibir abonos de ACH.
- ✚ No podrán recibir desembolsos de créditos, ni hacer gastos de crédito contra esta cuenta.

- ✚ Se pierde el beneficio tributario cuando se retiran los ahorros que no hayan cumplido 5 años con destinación diferente de vivienda.

El beneficio tributario que pierde el cliente, la entidad financiera lo retiene para entregar a la DIAN a nombre del ahorrador y por esta razón se debita de la cuenta del cliente.

Para los trabajadores existe otro beneficio referente a las cuentas de ahorro para el fomento a la construcción (AFC) ya que los retiros realizados de las mismas, antes de cinco años contados a partir de la fecha de consignación se consideran ingresos no constitutivos de renta ni ganancia ocasional, siempre y cuando se les de la destinación de pago de cánones derivados de contratos de leasing habitacional o el pago para ejercer la opción de adquisición pactada desde el inicio del contrato con las entidades autorizadas, por lo cual son estas últimas las encargadas de garantizar la destinación de los retiros para los efectos tributarios, porque de lo contrario debe practicarse la respectiva retención en la fuente.

Mediante el artículo 23 de la Ley 488/1998, se crea el incentivo al ahorro de largo plazo para el fomento de la construcción: “Las sumas que destine el trabajador al ahorro a largo plazo en cuentas AFC, no harán parte de la retención en la fuente y serán considerados como un ingreso no constitutivo de renta ni de ganancia ocasional, sin que exceda del 30 % de su ingreso laboral o ingreso tributario del año “

En el Decreto Reglamentario 2577/1999 párrafo 1o. Se establecen condiciones para la aplicación del beneficio de cuentas AFC:

El monto de las sumas consignadas en las cuentas de ahorro AFC, adicionados por aportes voluntarios y obligatorios, no puede exceder del 30 % del ingresos laboral o ingreso tributario del año.

Cuentas AFC deben tener un solo titular.

Los retiros del ahorro en cuentas AFC, o de sus rendimientos, están sometidos a retención en la fuente y constituyen ingreso gravable, salvo que estos hayan permanecido mínimo por cinco años.

Traslados a cuentas individuales fondos de pensiones o seguros de pensiones no tendrán retención ni gravamen.

El artículo 23 de la Ley 633/2000, se crea el mecanismo de retiro del ahorro de largo plazo para el fomento de la construcción conservando el beneficio tributario: “Si se efectúa el retiro de los recursos de las cuentas de ahorro AFC antes de los cinco años, con designación a la adquisición de vivienda financiada por entidades sujetas a inspección y vigilancia de la Superintendencia Bancaria. “

Los retiros realizados de las cuentas de ahorro “AFC” antes de que transcurran cinco (5) años, contados a partir de la fecha de su consignación, serán considerados ingresos no constitutivos de renta ni ganancia ocasional para el trabajador, siempre y cuando se destinen al pago de cánones derivados de contratos de leasing habitacional o al pago del valor necesario para ejercer la opción de adquisición de la vivienda en los contratos suscritos con las entidades autorizadas por la ley.

La Entidad Autorizada deberá garantizar que los recursos retirados de las cuentas “AFC” sean destinados únicamente al pago de cánones derivados de contratos de leasing habitacional o al pago del valor para ejercer la opción de adquisición de la

vivienda. En el evento en que los recursos retirados de dichas cuentas tengan una destinación diferente a la aquí prevista, deberá practicarse la respectiva retención en la fuente, de conformidad con las normas que rigen la materia.

En ningún caso se podrán solicitar en forma concurrente los beneficios fiscales previstos para los pagos efectuados por intereses y/o corrección monetaria en virtud de préstamos para adquisición de vivienda del trabajador y los pagos efectuados por intereses y/o corrección monetaria o costo financiero en virtud de un contrato de leasing habitacional.

6.2 FONDO NACIONAL DE GARANTÍAS

Condiciones del seguro sobre UVR.

Quienes tengan subsidio de vivienda o una cuenta AFC no podrán beneficiarse con esta póliza, que es gratis e impide las cuotas hipotecarias suban por encima del 6 por ciento. Gobierno busca estimular la compra de vivienda en estratos 3 y 4.

El director de Fogafin, Juan Pablo Córdoba, aseguró que esta medida pretende ayudar a las familias que no tienen derecho a los auxilios de vivienda ni a las cuentas Ahorro y Fomento a la Construcción AFC, que permite tener beneficios tributarios aplicables para la adquisición de inmuebles residenciales.

Con esto, quedó lista la reglamentación del seguro sobre UVR para que los bancos la extiendan a sus usuarios. Cabe decir que este puede ser aplicado para la compra de propiedades nuevas y usadas, siempre y cuando el préstamo no supere los 130 salarios mínimos (43 millones de pesos) y el valor del inmueble sea máximo de 323 salarios mínimos (107 millones de pesos).

El crédito tiene que ser desembolsado entre el 1 de septiembre del 2002 y el 15 de enero del 2005. De acuerdo con el Instituto Colombiano de Ahorro y Vivienda (Icav), desde septiembre de 2002 se han desembolsado 6.000 créditos que cumplen con estas exigencias.

¿Qué es y cómo funciona el seguro sobre UVR?

La medida evita que el valor de las cuotas en ese tipo de créditos se dispare por efecto de la inflación y garantiza que los bancos y los deudores tengan mayor certeza de pago; incluso los usuarios del sistema podrán conocer desde el comienzo el valor de todas y cada una de las cuotas del crédito, ya que la totalidad de este se liquida sobre una tasa fija del 6 por ciento (que según el Banco de la República es el índice máximo de inflación para los próximos años)

Cuando la inflación sea superior al 6 por ciento el Fondo de Garantías de Instituciones Financieras (Fogafin) pagará el excedente a los bancos a nombre de los deudores amparados por la cobertura.

¿A quiénes cobija?

El beneficio cobija a los primeros 40 mil deudores que lo soliciten, siempre y cuando cumplan los siguientes requisitos:

- Que el crédito haya sido desembolsado después del 1º de septiembre de 2002 y antes del 16 de enero de 2005.
- Que el crédito sea inferior a \$43 millones.
- Que el valor de la vivienda sea inferior o igual a 323 salarios mínimos mensuales (\$107 millones).

- Que el crédito sea para la compra de vivienda nueva o usada.
- Que el solicitante no tenga subsidio ni cuenta AFC
- Que el crédito esté al día por todo concepto.

¿Durante cuánto tiempo y hasta qué monto cubre el amparo?

-Sólo ampara créditos hasta por 43 millones de pesos.

-Durante toda la vida del crédito hasta por 15 años.

La Cobertura de Inflación para Créditos en UVR NO aplica para:

- Créditos antiguos.
- Créditos de reparación, subdivisión o ampliación de vivienda.
- Deudores morosos.

¿Puede perderse el beneficio?

Sí. Cuando el deudor tenga una mora de 60 días en los pagos o cuando renuncie voluntariamente al beneficio. En este caso no podrá recuperar la cobertura.

¿Cómo se obtiene?

Mediante solicitud por escrito ante el banco donde tiene o pida el crédito. El trámite es gratuito y no exige pago de prima por parte del deudor

7. EXPERIENCIAS INTERNACIONALES

7.1 EL LEASING EN FRANCIA Y SU IMPLEMENTACIÓN

Aunque en la actualidad es frecuentemente utilizado para financiar la adquisición de bienes, el leasing apareció en el mundo jurídico Francés tan solo recientemente. Esta operación se desarrollo en Francia durante la década de los sesenta, bajo el impulso de la práctica internacional, especialmente la estadounidense, lo cual explica su terminología de índole anglosajona.

En un primer momento la jurisprudencia local lo consideró con un cierto grado de desconfianza, por cuanto veía en este contrato la forma de desviar la prohibición de las ventas a crédito con reservas de dominio. Sin embargo, el leasing se impuso posteriormente gracias a las innegables ventajas que este ofrece, tanto a las empresas como a las instituciones de crédito.

Deseosos de regular este contrato innominado en el ordenamiento, el legislador francés lo transplanto bajo el nombre de ***Credit-bail***, en la ley que para el efecto se expidió el 2 de julio de 1966. Este texto, que presentaba un campo de acción bastante restringido, fue complementado a través de la ley del 10 de enero de 1978, sobre el crédito al consumidor a través de la cual se amplió este dispositivo legal. A pesar de las incertidumbres que actualmente existen sobre su terminología, cualquier operación que se rige de acuerdo con la Ley de 1966, generalmente se designa como ***Credit-bail***, mientras que el término Leasing cubre todas aquellas operaciones que se asimilan a un arrendamiento financiero.

El mecanismo previsto por la Ley del 2 de julio de 1966 actualmente integrado a los artículos L.313-7 y siguientes del código monetario y financiero francés, es el siguiente: En primer lugar un bien es objeto de un arrendamiento. El arrendador

que no puede ser sino un establecimiento de crédito, sigue siendo el propietario durante un período de tiempo, el cual se considera irrevocable. A la expiración de este plazo, el arrendatario dispone de una opción de compra y puede, por lo tanto, decidir si se convierte en un comprador del bien al ejercer esta facultad. En este caso, el precio tendrá en cuenta los cánones pagados con anterioridad y este se convertirá así en un valor residual.

Por otra parte el mecanismo se integra generalmente dentro de una operación financiera más compleja. Generalmente el objeto del contrato de arrendamiento es vendido por un proveedor al arrendador, quien confiere el uso del bien al arrendatario **Credit-preneur**. Este esquema tradicional, que parece mezclar de manera estrecha la venta y el arrendamiento, puede ser objeto de diversas variaciones posibles, que resultan de la libertad contractual. La incertidumbre terminológica que gobierna la materia es prueba de la imaginación que pueden tener las partes respecto a este contrato.

Así, entre otras posibilidades negociables se pueden mencionar el arrendamiento financiero con opción de compra **-Location-vente-**, el alquiler financiero **-Location fianciere-**, el arrendamiento-cesión, **-Lease-back-**, el arrendamiento-acceso, **-Location-accession**, etc. De igual manera esta operación también se puede integrar dentro de una relación más global, incluso entre las partes de un contrato. Además la libertad contractual conserva un lugar fundamental en este tema y, a pesar de los esfuerzos del legislador y de los jueces, la materia parece estar dominada por un cierto desorden.

Este Estado del Derecho es satisfactorio? La libertad que se les ofrece a las partes aparece como primordial y contribuye a la vitalidad del **Credit-bail**, a su adaptación a las circunstancias de hecho. No obstante, parece necesario conferirle a este contrato un régimen que represente un mínimo de coherencia que gire en torno a un fundamento bien definido. En la actualidad, el leasing es objeto

de de una reglamentación difusa, insuficiente para regular el conjunto de situaciones y, sobre todo, desprovista de una directriz global. Conlleva entonces a numerosas zonas oscuras. Lejos de gozar de una verdadera autonomía, parece encerrado dentro de os conceptos que llevan a traducir su particularidad.

Si se admite que el *credit-bail* representa una operación importante desde el punto de vista económico, así como por su práctica comercial y financiera, no puede ser objeto de tales zonas oscuras, razón por la que conviene establecer un régimen más coherente en esta materia. Para ello se requiere una verdadera reflexión sobre el fundamento y naturaleza de la figura.

7.1.1 Las incertidumbres que afectan el régimen de leasing.

Actualmente, el leasing en Francia adolece de algunas inconsistencias, tanto en su fundamento como en su régimen. En efecto, el derecho positivo francés no lo reconoce como un contrato verdaderamente autónomo, sino como un conjunto de contratos difícilmente conciliables. La continua asimilación de esta figura al derecho del arrendamiento o de la venta parece ampliamente superficial y no permite explicar el conjunto de soluciones que se ofrecen frente a ella.

Por añadidura, el leasing no constituye realmente una unidad en la legislación francesa, en la medida en que su legislación es extremadamente parcelada y no procede de ninguna visión global, lo cual no favorece la seguridad de las transacciones que se realicen usando este mecanismo.

7.1.2 La ausencia de autonomía en el régimen del leasing.

La ley del 2 de julio de 1966 definió a partir de conceptos preexistentes. Por ejemplo que este tipo de contratos tienen una vocación de regular los alquileres a través de los cuales el arrendatario tiene la posibilidad de “adquirir todo o parte de

los bienes arrendados, mediante un precio convenido y teniendo en cuenta, al menos en parte, los pagos efectuados a manera de cánones”. La ley no presenta entonces ninguna ambigüedad: el **credit-bail** mobiliario o inmobiliario regido por esa normativa se debe analizar como un arrendamiento combinado con una promesa unilateral de venta , aunque este ultimo termino solo se utiliza en expresamente respecto del que se realiza sobre inmuebles.

La jurisprudencia no contradice este paralelo entre el **credit-bail** y el arrendamiento. Por el contrario, lo ha reafirmado en varias ocasiones y le ha señalado una serie de consecuencias. Así, a titulo de ejemplo la corte civil de casación d Francia ha declarado que el artículo 2277 del código civil, que establece un término de prescripción de corto en materia de credits periódicos, y especialmente de alquileres, le es aplicable a algunos pagos que realiza el arrendatario durante el plazo irrevocable. En estos eventos, la comparación entre el arrendamiento y el **credit-bail** parece suficientemente lógica ya que, en ambos casos, se pagan sumas de dinero como contra partida por el uso de un bien.

Sin duda, la manifestación más interesante de esta orientación jurisprudencial se refiere a las consecuencias de la realización de la venta inicial de acuerdo con el contrato de **credit-bail**. Bajo esta hipótesis, generalmente los arrendadores estipulan cláusulas en sus contratos que impiden presentar recursos en su contra, para oponerlas a la acción resolutoria que ejerza el arrendatario. Al respecto, la corte de casación francesa ha formulado dos tesis:

1. La cámara primera civil permite la resolución del contrato, lo cual se fundamenta en la ausencia de la causa en la obligación de pago de los alquileres que incumben al arrendatario.
2. La cámara comercial rechaza la resolución del arrendamiento, con base en la cláusula de imposibilidad de presentar recursos contra el arrendador, lo

que tiene por causa la transferencia de la garantía por parte del arrendatario.

Tres importantes fallos expedidos por una cámara mixta de la corte de casación francesa se decidieron a favor de la posición defendida por la cámara primera civil, tras reconocerles a las partes la facultad de reglamentar las consecuencias de la resiliación. Una de las consideraciones para fundamentar tales decisiones consiste en el lugar fundamental que se concede para poner en disposición el bien. Al efectuarse la venta, y al no ser el arrendador ya más propietario del bien, no puede cumplir su obligación de ponerlo en disposición del arrendatario, lo que justifica la resiliación del contrato de arrendamiento. De allí se sigue que la concepción de alquiler en la que se basa la posición del máximo tribunal francés se refiera a antes que todo al contrato de arrendamiento y a su obligación esencial de poner a disposición al bien, sin la cual la obligación del arrendatario pierde su causa y el contrato entero, su razón de ser.

Sin embargo, la asimilación del régimen **credit-bail** al de l arrendamiento tiene ciertos limites. Cabe entonces preguntarse si este realmente permite dar cuenta de las particularidades del leasing. En efecto, el arrendamiento se presenta sobre un marco muy específico. Al arrendador financiero, que según la ley de 1966 debe ser obligatoriamente un profesional del crédito, difícilmente se la puede asimilar como un simple arrendador, ya que su derecho de propiedad sobre el bien no representa para el ningún interés diferente al de ofrecerle una garantía en caso de insolvencia del arrendatario.

Por esto, generalmente se insertan cláusulas de imposibilidad de presentar recursos en su contra en los contratos, aceptadas con algunas condiciones por la jurisprudencia, tales estipulaciones le permiten desentenderse de sus obligaciones, incluso de las esenciales. Además, usualmente la obligación de entrega del bien, incluso la material, es ejecutada por un proveedor escogido por

parte del tomador del crédito. De esta manera, el régimen del arrendamiento se encuentra así, en gran medida, desnaturalizado.

En relación con otros aspectos de menor importancia, la corte de casación francesa no hace referencia tampoco a todas las consecuencias que conlleva la calificación del *credit-bail*. Así los jueces señalan que el estatuto de los arrendamientos comerciales no le es aplicable a los arrendamientos de inmuebles, sometido igualmente a la ley de 1966, o también que el arrendatario no dispone del privilegio que tiene el arrendador sobre los inmuebles. No obstante, tales diferencias se pueden explicar por las diferencias existentes entre el ***credit-bail*** mobiliario y el inmobiliario.

Sin embargo, a pesar de las divergencias entre el régimen de arrendamientos y el *credit-bail*, el contrato del leasing no corresponde a la misma economía que la del primero de tales negocios, por cuanto prevé una opción a favor del arrendatario, que consiste en adquirir o no el bien, al final del plazo irrevocable. Erigir la puesta en disposición de un bien como punto clave para la operación del ***credit-bail*** parece altamente discutible, ya que esta posición conduce a verlo como una simple combinación entre un arrendamiento y una promesa unilateral de venta, sin que tenga verdaderamente en cuenta la articulación de estos dos elementos. Al adoptar esta postura la corte de casación francesa se equivoca al afirmar que el plazo irrevocable “tiene como propósito” la adquisición del bien.

Así, a pesar de la aparente similitud entre las dos figuras, se constata no solamente que el régimen de alquiler se encuentra singularmente alterado, sino que tal asimilación conduce a constatar la economía global que tiene su leasing. Resulta entonces discutible la relación establecida en principio por la ley y la jurisprudencia entre el plazo irrevocable que este contrato tiene y el arrendamiento.

Por atraparte, la opción de compra que se le otorga al adquirente del crédito a la terminación del contrato irrevocable se analiza generalmente como una promesa unilateral de venta, es necesaria para que la operación se constituya en un **credit-bail**. Con todo, una vez más la jurisprudencia no parece entender todas las consecuencias que conlleva esta calificación, en la medida que se rehúsa, en particular, a aplicar a este mecanismo las formalidades de registro de las promesas unilaterales de venta, previstas en el artículo 1840^a del código general de impuestos.

Esta duda se justifica en la medida en que las sumas establecidas durante el plazo irrevocable se deducen del precio de venta, y en que al final se presenta un pago residual. Así, no se trata de propiamente de una promesa unilateral de venta, pues la opción del beneficiario se ve altamente influenciada: entonces, la venta parece ser la culminación de natural del **credit-bail**.

Se impone, por lo tanto, entonces una primera conclusión: el credit-bail difícilmente se puede calificar como un arrendamiento combinado con una promesa unilateral de venta, ya que esto equivale a deformar los conceptos jurídicos. ¿Estas soluciones se justifican acaso por su oportunidad? Si se tendiera a darle al leasing un régimen coherente, las infidelidades aportadas al régimen de arrendamiento y de la promesa unilateral de venta parecerían menos graves. Pero aquí, una vez más, la respuesta negativa parece ser la correcta.

7.1.3 La falta de cohesión en el régimen del leasing

Importado a Francia bajo la influencia de la práctica internacional, el leasing se vinculó a algunos conceptos preexistentes con el fin de no trastornar profundamente los principios del derecho de las obligaciones, de los bienes y de los títulos valores. Por esta razón, el marco jurídico que le fue conferido se

caracteriza por ser inadecuado y no llega a ofrecerle un régimen perfectamente coherente.

La normatividad del **credit-bail** se ha desarrollado por los estrados judiciales desde los años 60, en su origen se encuentra la mencionada ley del 2 de julio de 1966, cuyo campo de acción se encontraba bastante restringido. Este texto solo tenía vocación de regular el contrato celebrado entre profesionales, es decir, un establecimiento financiero y una empresa. Por otra parte, en estricto sentido, los equipos y la maquinaria solo podían ser objeto del arrendamiento mobiliario. En consecuencia, este ámbito se amplió a los fondos de comercio o de establecimiento artesanal, así como a los elementos incorporales de los mismos a través de las leyes del 6 de enero de 1986 y del 31 de diciembre de 1989. Por su parte, en materia inmobiliaria, el artículo 1.313-7-2. del código monetario y financiero, resultante de una resolución del 28 de septiembre de 1967, contempla los “bienes inmuebles de uso profesional”.

Descartadas de las previsiones de la ley de 1966, las operaciones de **credit-bail** que involucraran a consumidores fueron inmediatamente reguladas por las leyes scrivener, del 10 de enero de 1978 y del 13 de julio de 1979, las cuales regulan el crédito mobiliario e inmobiliario. De esta manera, son extrañas las operaciones de leasing que no se encuentran dentro del campo de aplicación de alguna de estas disposiciones. Por añadidura, la jurisprudencia tiende a someter tales operaciones a un régimen idéntico al establecido por la ley de 1966. Así, el dispositivo legal y jurisprudencial parecería ser satisfactorio.

Sin embargo, este no es el caso. Ya se ha visto que el principal criterio de distinción de las operaciones de arrendamiento radica en la calidad de las partes. Si el contrato vincula a profesionales, el régimen aplicable es el de la ley de 1966, el cual, como se ha señalado, asimila este negocio a un contrato de arrendamiento combinado con una promesa de venta unilateral. Por el contrario, si la operación

se realiza entre uno o varios contratantes no profesionales, se deberá aplicar el dispositivo protector de las leyes scrivener. En este caso, el leasing se considera como un contrato de crédito, sin duda alguna, y equivale a un préstamo y no a un arrendamiento.

De cualquier manera, se puede cuestionar la pertinencia de la distinción basada en la calidad de las partes. En efecto, debido a la influencia del derecho del consumidor, tanto el derecho común como el especial de los contratos tienden a proteger a quienes no son profesionales, movimiento este que también se replica naturalmente en el leasing. Con todo, no parece entonces que la calidad de las partes pueda ejercer una influencia sobre la naturaleza misma del contrato. Justamente, apenas se alcanza a distinguir por que el contrato de **credit-bail** es fundamentalmente un arrendamiento entre profesionales o uno de crédito, si involucra a un consumidor.

Esta distinción trae consigo algunas consecuencias. Efectivamente, la jurisprudencia descubrió en la ley del 10 de 1978 una acción directa que puede ejercer el arrendatario contra el arrendador, lo que hace inútil una transferencia convencional de acciones entre uno y otro. Esta solución no se transpone al **credit-bail** de la ley del 2 de julio de 1966. La jurisprudencia valida las transferencias convencionales de acciones que tienen por causa las cláusulas que impiden presentar recursos contra el arrendador. Sin embargo, el fundamento jurídico de esta transferencia no aparece de manera clara: se permite dudar entre mandato, subrogación, estipulación por otro, cesión de crédito o delegación, sin que una u otra de estas técnicas se revele perfectamente adaptada. Es así como el rompimiento entre el **credit-bail** de inversión y el de consumo no convence en cuanto a sus fundamentos como sí lo hace con respecto a sus efectos.

A la inversa la distinción entre **credit-bail** mobiliario e inmobiliario se evoca raramente, aunque parece más fértil en cuanto a sus consecuencias. En efecto,

desde de un punto de vista económico, la naturaleza y duración de la inversión divergen claramente, según la naturaleza mobiliaria o inmobiliaria del bien, al igual que el riesgo asumido por las partes. Por otro lado, la operación de leasing tendera aun más a la adquisición del bien en el marco del **credit-bail** inmobiliario, puesto que, después del plazo irrevocable, los bienes sobre los que este recae no sufren de la misma obsolescencia que la maquinaria y los equipos.

Entre tanto, las sumas que se pagan durante el periodo de uso se elevan a un monto mas elevado, mientras que el valor de la opción da lugar a dudas para el arrendatario. En este caso, la asimilación del arrendamiento a un contrato de promesa pierde todavía más su importancia: se trata de una operación netamente financiera. Sin embargo, la particularidad del **credit-bail** inmobiliario es raramente destacada por la jurisprudencia y la doctrina.

El derecho positivo comporta entonces lagunas, a las cuales se le puede añadir la falta de especificidad concedida a la técnica del **lease-back** o cesión de arrendamiento. Este termino describe “una técnica de financiación por la cual un establecimiento de crédito especializado compra a un usuario un bien y se lo devuelve enseguida para su disposición, en virtud de un contrato de arrendamiento en razón del cual el arrendatario, haciendo uso de la opción de compra estipulada a su favor, puede volver a ser propietario del bien.

La particularidad de este mecanismo reside en el hecho de que el **credit-bail** se inscribe dentro de una relación bilateral y no triangular, lo que tiende a modificar la naturaleza y economía de la operación: una vez mas, esta se inclina netamente hacia la compra del bien a la terminación de un plazo irrevocable. El derecho positivo no somete el **lease-back** a un régimen especial, sino que lo somete a la ley de 1966, sin erigirlo en una subcategoría específica del **credit-bail**.

Si bien el derecho positivo francés establece ciertas distinciones cuestionables, no permite, en cambio, comprender la diversidad del leasing o de ofrecerle una exacta traducción jurídica. Solo queda entonces determinar la verdadera naturaleza de la figura para establecer cual es su mejor régimen aplicable.

7.1.4 Los remedios para las incertidumbres del régimen jurídico del leasing.

El Derecho positivo actual en esta materia adolece de una cierta falta de coherencia, lo que hace interesante las propuestas que propendan por restaurarla. Para ello, resulta importante determinar la naturaleza jurídica del contrato del leasing.

Integrado al derecho francés a través de la práctica internacional, y regulado por una ley destinada a enmarcarlo en el ordenamiento jurídico preexistente, el *credit-bail* hace tambalear los conceptos del derecho positivo. La determinación acerca de la naturaleza jurídica de esta figura pasa entonces por un análisis económico y global de las relaciones entre las partes.

7.1.5 La naturaleza jurídica del leasing.

Esta figura sufre de profundas ambigüedades en cuanto a su naturaleza jurídica. A primera vista, como lo hace la ley de 1966, se puede tomar como un contrato que mezcla estrechamente la venta y el alquiler, lo que conlleva a una distribución distributiva de las reglas relativas a estos dos convenios. Esta es la solución que el legislador de 1966 adoptó de manera precipitada, sin preguntarse sobre el fundamento de la figura. Con todo, esta decisión se tropieza con las numerosas dificultades ya descritas.

En efecto, la verdadera finalidad del leasing no reside en la simple combinación de una venta, de un arrendamiento y de una promesa unilateral de venta. El *credit-*

bail procede de verdaderas necesidades económicas y financieras. Se trata de una operación global, dotada de una economía particular, y si de algunos elementos de esta operación evocan el derecho de alquiler o de la venta, no son menos indivisibles y se encuentran absorbidos por el conjunto. Entonces, el objeto primordial del leasing es el otorgamiento de créditos a las empresas, lo que permite que algunos lo comparen con un contrato de préstamo.

Es así como, en cualquier hipótesis, el **credit-bail** se considera un contrato de crédito, lo que explica que la figura instaurada por la ley de 1966 se reserve exclusivamente a los establecimientos financieros. De ahí que la ley del 10 de enero de 1978 lo asimile a las operaciones de crédito, al igual que sucede con la ley del 24 de enero 1984 sobre bancos. Sin embargo, debe anotarse que la diferencia entre el leasing y el préstamo reside en el modo de la financiación: mientras que este último constituye una financiación externa, aquel es un proceso de autofinanciación, puesto que es precisamente el valor dado al bien, según el contrato, el que se destinara a la financiación de su adquisición.

Así mismo, si se considera al leasing como una operación financiera es necesario reconocer una nueva concepción de la propiedad: esta en efecto se utiliza, no como una caución que supone una afectación exclusiva al crédito del arrendador, sino como una garantía. En caso de incumplimiento del arrendatario en el pago de los cánones, la entidad de leasing se convierte en efectivamente en propietaria del bien y de su valor, de la misma manera en que un vendedor se beneficia de la cláusula de reserva de dominio. En este punto, el arrendatario no dispone de un derecho de propiedad en el sentido tradicional del mismo, sino de dominio económico instrumentalizado, afectado al pago de un crédito. Se puede afirmar así que la propiedad se duplica, confiriéndole tanto al establecimiento financiero como al usuario el valor monetario y la utilidad material de la cosa.

Este análisis del leasing como un préstamo dotado de una garantía tiene ciertas repercusiones en el derecho positivo. Además de su asimilación a las operaciones de crédito, de conformidad con las leyes de 1978 y 1984, permite explicar alguna de las múltiples derogaciones aportadas a los regímenes jurídicos del arrendamiento y de la venta, así como la exención del arrendador en materia de responsabilidad por productos defectuosos.

Por último, la postura asumida por la cámara mixta de la corte de casación francesa, respecto de las consecuencias de la exclusión de la venta, corresponde hasta cierto punto a esta concepción del **credit-bail**: si en esta hipótesis el contrato se encuentra resiliado, el alto tribunal les permite a las partes reservarse, en todo caso, la posibilidad de corregir las consecuencias de tal resolución. Esta precisión, importante en la práctica, faculta a la entidad financiera arrendadora para insertar cláusulas que impongan al usuario garantizar la insolvencia del proveedor, cuando este no pueda pagar las sumas debidas a título de restitución, una vez se ha dado la resolución de la venta. De este modo, el leasing encuentra un desarrollo conforme a su verdadera naturaleza de contrato de crédito o, incluso, de préstamo.

Pero la técnica del **credit-bail** no conduce necesariamente a una venta del bien al arrendatario. Este podría perfectamente abstenerse de ejercer la opción. La utilización de la técnica de la promesa unilateral de venta muestra que esta figura también tiene como objetivo principal el uso del bien, al igual que sucede con el arrendatario en un contrato de arrendamiento, quien celebra el contrato con una duración calculada a partir de la amortización de la cosa. Desde ese punto de vista, el leasing no constituye únicamente una operación de financiación, sino que también tiende al goce del bien.

Por lo tanto, de esta manera se comprende mejor la solución transaccional que adoptó la corte de casación francesa en relación con el **credit-bail**, en caso de

invalidación de la venta inicial. Si este negocio tiene como propósito el uso del bien por parte del deudor, su obligación de pagar los cánones se encuentra privada de la causa y, por ende, o se justifica más. Pero como este contrato constituye una operación financiera para la entidad de crédito, esta última se debe garantizar contra la eventual insolvencia del proveedor, en caso de la terminación de la venta inicial.

La naturaleza mixta del **credit-bail** explica también porque los jueces consideran siempre la obligación de restitución como necesaria, tras admitir que el arrendador se exonera de las obligaciones esenciales del contrato de arrendamiento. Por otra parte, las cláusulas que impiden la presentación de recursos y de las que se beneficia el establecimiento de crédito se consideran válidas, entre otras cosas, siempre que estén acompañadas de una transferencia de las acciones contra el proveedor. Así, el arrendatario asegura su goce efectivo de la cosa y, al mismo tiempo, de una garantía.

Por lo tanto, si el leasing aparece difícilmente reducible a la combinación entre un arrendamiento y una promesa de venta no se puede afirmar que se pueda calificar como un préstamo combinado con una garantía. El régimen del **credit-bail** debe tener en cuenta esta naturaleza mixta, al incluir normas susceptibles de conciliar los intereses de las distintas partes. Esta lenta evolución se puede basar en el modelo del leasing internacional.

7.1.6 La coherencia restablecida del leasing.

El **credit-bail** se presenta como un contrato separado, irreducible a los conceptos tradicionales del derecho francés, razón por la que el derecho positivo parece haber cometido un error al calificarlo principalmente como un alquiler combinado con una promesa unilateral de venta. Al tener en cuenta que el hecho de que esta figura constituye económicamente una operación de crédito, la jurisprudencia

francesa ha sacado de ella varias consecuencias que contribuyen a nutrir la incertidumbres e incoherencias respecto de la misma. Con todo, el planteamiento que consiste en modelar el régimen del leasing en función de los intereses de las partes merece la plena aprobación, como lo muestra el problema de las consecuencias de la venta invadida.

7.2 ESPAÑA

7.2.1 Características

Cuantía máxima: entre 75% y 100% del valor de escrituración (siempre que sea un valor inferior al de la Tasación Oficial del Inmueble), y en función de las características del inmueble, ubicación y tipo de amortización.

Plazo mínimo: 10 años (no existen plazos máximos, aunque no es habitual realizar operaciones a más de 15 años)

Tipo de interés: Las operaciones de leasing inmobiliario pueden referenciarse a tipos de interés fijo o variable (revisable periódicamente: semestral, anual...)

7.2.2 Sistemas de Amortización aplicables:

Amortización Constante:

- Todos los años se amortiza el mismo capital.
- Existe mejor fiscalidad los primeros años.

Amortización Financiera:

- Cuotas iguales cada periodo.

7.2.3 Opciones sobre los Valores Residuales:

- Opción de Compra o Valor Residual Alto:
 - Equivalente al valor del suelo.
 - Las cuotas disminuyen al dejar un Valor Residual alto.
 - Se componen de carga financiera y recuperación del coste del bien amortizable (vuelo).

- Opción de Compra o Valor Residual Igual a una Cuota.

7.2.4 Activos financiados

- Naves industriales.

- Locales comerciales.

- Oficinas.

- Locales de centros comerciales.

- Locales situados en medianas superficies.

- Residencias de la tercera edad.

- Despachos profesionales.

- Apartamentos y complejos turísticos en las Islas Canarias.

7.2.5 Activos no financiados.

- Hoteles.
- Apartamentos y complejos en zonas turísticas (excepto en las Islas Canarias).
- Instalaciones fabriles, agropecuarias, de carácter social o deportivo.
- Hospitales.
- Concesiones administrativas.
- Lease-back, salvo que por interés de SANTANDER CONSUMER sea preferible que el cliente realice la promoción y se formalice la operación cuando el inmueble esté terminado.

7.2.6 Fiscalidad

La compra del inmueble está sujeta al pago de diferentes impuestos. Lo normal es que tribute por IVA, pero en ocasiones, dependiendo del vendedor y del inmueble, puede verse afectado por el ITP (Impuesto Sobre Transmisiones Patrimoniales).

- Caso primera transmisión: Compraventa sujeta a IVA, 16%.
- Caso Segunda o Posterior Transmisiones:

- Vendedor EMPRESA: Exento de IVA 16% y sujeto a ITP al 6%, impuesto del que a su vez está exento por comprar a través de una compañía de leasing. Lo normal es que el vendedor renuncie a la exención para compensar el IVA.
- Vendedor PARTICULAR (no profesional o empresario): Sujeto a ITP, 6%.

IS/IRPF: El valor del suelo nunca es amortizable, y son deducibles las cargas financieras.

Plusvalías: La plusvalía realizada por venta de bienes tributa por IS/IRPF, con la novedad de que para el pago del Impuesto puede optarse, bien por pago diferido en 7 años, bien por integrarlo proporcionalmente en la amortización del bien.

Ventajas fiscales del cliente

Amortización fiscal acelerada (duplica o triplica la amortización legal del bien en función del tamaño de la empresa).

El IVA de la compraventa se repercute a lo largo de la operación.

CUADRO RESUMEN DE LA FISCALIDAD

	IVA/IGIC	A.J.D.	T.P.	NOTAS
COMPRA VENTA 1ª Transmisión	Sujeto 16% / 4,5%	0,5%	---	
2ª Transmisión Vendedor Persona Física	---	---	Sujeto 6%	*T.P.=7% para Madrid
Vendedor Persona Jurídica o Profesional	Sujeto y exento 16% / 4,5%	0,5%	Sujeto y exento ---	*Opcional Vendedor *A.J.D.=1,5% para Madrid

Lease-back	Sujeto y exento 16% / 4,5%	0,5%	Sujeto 6%	*Opcional Vendedor
ARRENDAMIENTO Arrendamiento Neto + Opción de Compra	---	0,5%	---	
Cuotas	16% / 4,5%	---	---	
OPCION DE COMPRA	16% / 4,5%	0,5%	---	

* Renunciar a la exención por IVA y por dejarla sujeta a este impuesto.

7.2.7 Ventajas para el cliente

- Posibilidad de financiar el 100% del bien, en función de las características del inmueble, del importe y del plazo.
- Amortización fiscal acelerada (duplica o triplica la amortización legal del bien en función del tamaño de la empresa).
- El IVA de la compraventa se repercute a lo largo de la operación.
- Ahorro del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales en segundas transmisiones realizadas por empresas o profesionales.

7.2.8 MODALIDADES

Cantidad a financiar

El importe a financiar varía entre el 75% y el 100% del precio de la compraventa, siempre que la tasación cubra dicho importe, y en función de las características del inmueble, del tipo de cliente y de la amortización (financiera o constante).

En el caso de que el vendedor y el arrendatario financiero sean la misma persona o mantengan ciertos vínculos que la ley especifica, se considerará una operación de lease-back sometida a una fiscalidad diferenciada.

Características

El plazo mínimo es de 10 años (no existe plazo máximo, aunque no es habitual hacer operaciones a más de 15 años). Además, el valor residual libre nunca debe ser superior al valor del suelo.

Hay que diferenciar cuales son los gastos deducibles (como las cargas financieras y el valor de la edificación), de los que no son deducibles (como el valor del suelo).

Otras características son que los tipos de interés generalmente están indexados a MIBOR más diferencial y que la amortización puede ser financiera o constante.

Documentación técnica

Es necesario que esta documentación acompañe a toda solicitud de crédito.

- Escritura propiedad (fotocopia) .
- Tasación reciente.
- Certificado de dominio y cargas.
- Ultimo IBI.

En construcción

Características

Se consideran como un arrendamiento financiero con opción de compra sobre un inmueble en construcción. Durante el periodo de construcción la cuota para el cliente tan sólo comprenderá cargas financieras sobre las certificaciones pagadas por la sociedad de leasing.

Es posible realizar la operación de leasing sobre el suelo y la construcción o solamente sobre la construcción, siendo necesaria en este último caso la cesión del derecho de uso del suelo a favor de la sociedad de leasing.

Documentación técnica

La documentación que se necesita entregar varía en función de a quién va dirigida:

a. Necesaria para contratar:

- Escritura de propiedad de terrenos.
- Proyecto de ejecución.
- Licencia municipal de obras.
- Presupuesto y plan de pagos.
- Tasación del proyecto.

b. Necesaria para el registro, ley de suelo:

- Descripción de la obra nueva en construcción.
- Declaración de obra nueva en construcción.
- Certificado del Director Facultativo declarando que la obra nueva se ajusta al proyecto.

c. Necesaria para pagar:

- Certificaciones de obra visadas por el Director Facultativo y V^o B^o del cliente.
- Tasación de la obra ejecutada.

d. Necesaria para la inscripción definitiva:

- Certificado final de obra de que se ajusta al proyecto original tres meses después de finalizar la obra.

7.3 PANAMÁ

La necesidad de atender los problemas de demanda de vivienda es y ha sido apremiante, por lo que se ha tenido que trabajar sobre la marcha. Debido a esto y a otras circunstancias, el desarrollo urbano no ha obedecido a una planificación integral que considere las necesidades de expansión de los centros urbanos y la demanda de cada nivel social de nuestro país.

El diagnóstico de la demanda de viviendas en la república de PANAMA es atendido desde el punto de vista gubernamental por el Ministerio de Vivienda, mediante la estimación del Déficit Habitacional. Este diagnostico combina

elementos estadísticos del censo con estimaciones de crecimiento de la demanda en función de la formación de nuevos hogares.

El MIVI utiliza la siguiente clasificación para establecer la condición de las viviendas de los hogares o economías domésticas:

Deterioro Parcial: Vivienda que cuenta con un nivel de deterioro en sus características básicas; piso techo, y/o paredes.

Hacinamiento: Situación que identifica una situación de más de dos personas por cuarto (Cuarto: dormitorio).

Deterioro Total: Vivienda que desde su inicio fue construida con materiales inadecuados, así como las viviendas que se encuentran clasificadas como condenadas.

Formación de Nuevos Hogares: Especifica la tasa de crecimiento de núcleos de hogares de acuerdo a distintos rangos de ingreso mensual.

7.3.1 El Déficit Habitacional en el 2003.

El Déficit Habitacional estimado a enero de 2003 se redujo a 195,573 unidades de viviendas de acuerdo a las estimaciones del MIVI.

Las viviendas clasificadas con un deterioro parcial se considera que con una pequeña inversión se les puede llevar al nivel de calidad de cuando fueron construidas, por tanto, para estimar la demanda potencial solo se considera al resto de los segmentos que en conjunto alcanzan la cifra de 137,588 viviendas.

Disponibilidad de Financiamiento Hipotecario

La demanda de vivienda esta asociada a la posibilidad de satisfacer este requerimiento con los ingresos recibidos, una parte dramática de la realidad de la necesidad de vivienda en Panamá se percibe al observar la distribución de la demanda según los ingresos. Esta realidad inmediatamente descubre la imposibilidad de amplios sectores de la población para acceder a créditos que le permitan adquirir una vivienda.

INGRESO MENSUAL	NUMERO DE HOGARES	PORCENTAJE
Menor de 100	48,233	25%
De 100 a 249	39,939	20%
De 250 a 399	32,021	16%
De 400 a 999	62, 288	32%
De 1000 y Más	13,091	7%

La condición de ingreso mensual descrita no identifica que proporción se sustenta en mecanismos formales de ingreso, por tanto, la informalidad del trabajo añade un grado de dificultad adicional que es más acentuado en los niveles de ingresos bajos.

Las condiciones de bajos niveles de ahorro le impiden a muchos hogares disponer del efectivo para aportar un pago inicial cuando es solicitado por la banca privada, por otro lado, los bajos ingresos mensuales del 61.0 % de los hogares, sugiere que las soluciones al problema de financiamiento de las hipotecas deberán responder a la carencia del pago inicial y a los limitados ingresos mensuales de que dispone un alto porcentaje de la nación.

Los agentes económicos (Promotores y Bancos) y en particular los oferentes de financiamiento mantenían una actitud sumamente conservadora al momento de

otorgar créditos, producto del fracaso de las políticas de tipo paternalista que indirectamente estimularon las actitudes evasivas en los ciudadanos de bajos ingresos. Esto afectó, en su momento, la percepción de responsabilidad que los agentes económicos pudieran atribuirle a los clientes potenciales, al momento de la evaluación para otorgar los créditos.

La actividad productiva del sector privado podía impulsar y liberar al máximo sus potencialidades en la medida que el marco jurídico fuera estable y permitiera la concepción de programas de mediano y largo alcance. Programas que además propiciaran una actitud de responsabilidad en los compradores de viviendas.

7.3.2 La Ley de Intereses Preferenciales

Surgimiento, Objetivo y Operación.

Se crea en 1985 con el fin de beneficiar a los compradores de viviendas de nivel medio y bajo con un subsidio a la tasa de interés de los préstamos hipotecarios, que afecta directamente el monto de la mensualidad de las hipotecas, y lo disminuye en una proporción establecida mediante ley.

La CAPAC considera que esta legislación, es de vital importancia para el sector por cuanto:

- a. Es producto de la más amplia consulta, tanto del sector privado como público
- b. Se analizaron las incidencias positivas y negativas
- c. Se extendió la Ley de Exoneración de Impuestos sobre Inmuebles, como complemento de la misma,

- d. Coadyuva en la solución del déficit habitacional,
- e. Constituye un valioso aporte para mitigar el delicado problema del desempleo.
- f. Sus beneficios alcanzan a múltiples sectores comerciales conexos a la construcción y por ende la economía del país.

Personas que se acogen al régimen fiscal de esta ley.

Entidades financieras, incluyendo asociaciones de ahorro y préstamos, o cualquier otra persona jurídica que se registre en el Ministerio de Hacienda y Tesoro y cuyo giro comercial sea el de otorgar préstamos o dedicarse a la construcción y que se ajuste a los siguientes requisitos:

- a) Préstamo destinado exclusivamente al financiamiento del precio o compra o construcción de residencia principal.
- b) Residencia nueva o de primera venta.
- c) No se destine el préstamo para financiamiento ni a la construcción de mejoras de viviendas previamente habitadas.
- d) Que se hipoteque la finca sobre la cual se construye o está construida la residencia.
- e) Monto del préstamo que no sea Mayor de B/.62,500.00.

Operación De La Ley

El promedio del tipo de interés cobrado por la Caja de Ahorros (Banco Estatal) y los cinco (5) bancos privados con mayor cartera de préstamos hipotecarios residenciales, determinará la **“TASA DE REFERENCIA”**, la cual será calculada y publicada periódicamente por el Director Ejecutivo de la Superintendencia de Bancos.

La diferencia entre la Tasa de Referencia y la Tasa Efectivamente cobrada por la entidad bancaria de que se trate, se denominó **“Tramo Preferencial”**.

Las entidades financieras que se acojan a este Régimen Fiscal, pueden descontar hasta **6%** o menos por debajo de la Tasa de Referencia para los préstamos menores de B/.16,000.00, hasta **5%** por debajo de la Tasa de Referencia en préstamos menores que B/.25,000.00 y hasta **4%** por debajo de dicha tasa, en préstamos mayores de B/.25,000.00 y hasta B/.62,500.00.

PRECIOS DE LAS VIVIENDAS	BENEFICIO DE DESCUENTO MÁXIMO EN LA TASA
Menor o igual a B/. 16,000	6%
De B/.16,001 a B/ 25,000	5%
De B/. 25,000 a B/. 62,500	4%
Mayor de 62,500	No aplica

Las entidades financieras, acogidas a los beneficios de esta Ley, reciben anualmente, durante los diez (10) primeros años de vigencia de cada préstamo, un crédito fiscal que será equivalente a la diferencia entre los ingresos que hubiese cobrado la entidad a la Tasa de Referencia y las obtenidas efectivamente al cobrar intereses en los préstamos hipotecarios preferenciales. (La diferencia no puede ser mayor a lo que se denomina Tramo Preferencial).

Estos créditos fiscales pueden ser aplicados a **todos los impuestos nacionales** (impuesto sobre la renta, licencias comerciales, impuesto de inmueble, etc.) y el excedente podrá ser utilizado durante los tres (3) años siguientes o podrá transferirlo en todo o en parte a un tercero.

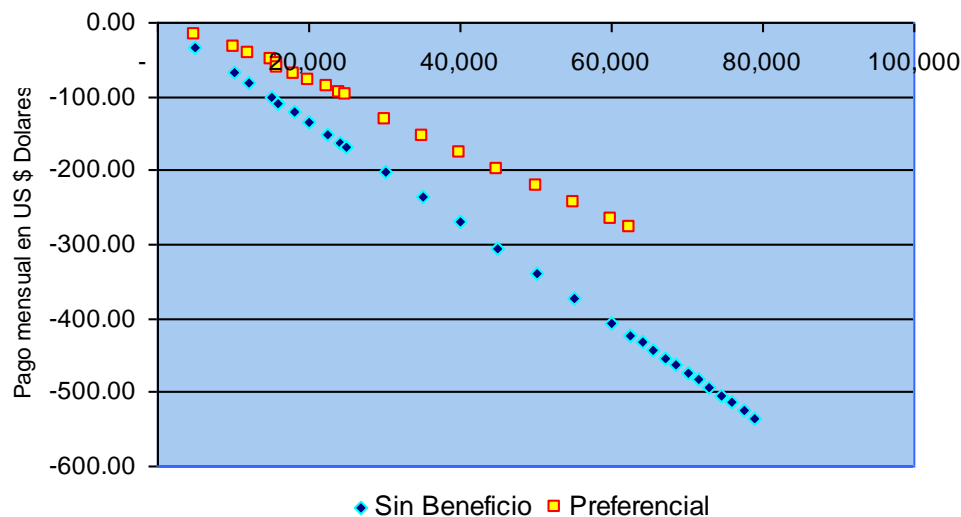
Beneficios Para Los Compradores De Vivienda

Esta ley crea las condiciones para que, a partir de la Tasa de Referencia vigente en el trimestre y establecida por la Superintendencia de Bancos en 8.25%, los prestamos hipotecarios para viviendas puedan recibir tasas de interés de hasta 2.25% en el caso de viviendas con precio igual o menor a 16,000, así como una tasa de interés de hasta 3.25% en el caso de viviendas con precio entre 16,001 y 25,000 y una tasa de hasta 4.25% para las viviendas con precio entre 25,001 y 62,500 balboas.

Los Beneficios y los Efectos en Cifras.

Esto traducido a cifras se refleja en una disminución de los montos mensuales a pagar y en la exigencia de las entidades bancarias de ingresos familiares más reducidos al momento de otorgar los créditos.

PRECIO DE LA VIVIENDA



En los tablas adjuntas podemos observar que para comprar una vivienda de 22,500 balboas con el 90% de financiamiento, a 30 años le requerirá al comprador tener un ingreso de **B/. 293.76** balboas para pagar una mensualidad de US\$. **88.13** aplicando la ley de Intereses Preferenciales. La persona que aspire a comprar una vivienda de 35,000, calificará para un crédito con un ingreso de US\$ **516.54** y pagará una mensualidad de **236.65**. Sin embargo, según se detalla en el cuadro si no se aplica la ley, el primer comprador pagaría 152.13 (por mes) y se le exigiría un ingreso de US\$. 507.10, cercano a lo que se le exigiría mediante la ley para adquirir una vivienda de US\$ 35,000.

Sin la aplicación de la ley el comprador de la vivienda de 22,500 pagará US\$ 64.00 más en la mensualidad, siempre que pueda demostrar que tiene los US\$ 213.34 adicionales que le exigirán para autorizarle el crédito.

Actualmente existen otros mecanismos de beneficio tributario para las personas que paguen intereses hipotecarios para la adquisición de una vivienda propia. El beneficio consiste en que éstas personas puedan deducir de sus rentas el monto de intereses pagados, hasta por un total de B/.15,000 (quince mil) al año. Habitualmente sólo se benefician de éstas deducciones las personas que presentan declaraciones de renta, ya que los que no lo hacen tienen que someterse a un engorroso y poco conocido proceso de devolución de impuestos.

El mecanismo propuesto en la ley tiende a generalizar éste beneficio, evitando las duplicidades, pues las personas deben escoger entre deducir los intereses de su renta gravable o acogerse a los intereses preferenciales que establece esta ley. Se introduce así un mecanismo de igualdad de oportunidades ya que con el mecanismo aquí planteado, los sectores de más bajos ingresos que no hacen declaración de renta podrán gozar de algún tipo de beneficio fiscal al adquirir su préstamo a interés preferencial.

Hipotecas Aprobadas Anualmente

La estabilidad de largo plazo en los beneficios concedidos por esta Ley, constituye un incentivo a la confianza de los inversionistas, de los compradores y las entidades financieras. Es por ello que las hipotecas generadas en base a la ley pasan de ser el 58% en el 2002 a ser el 61% de las hipotecas aprobadas a nivel nacional, alcanzando las 13,332 hipotecas en el 2003.

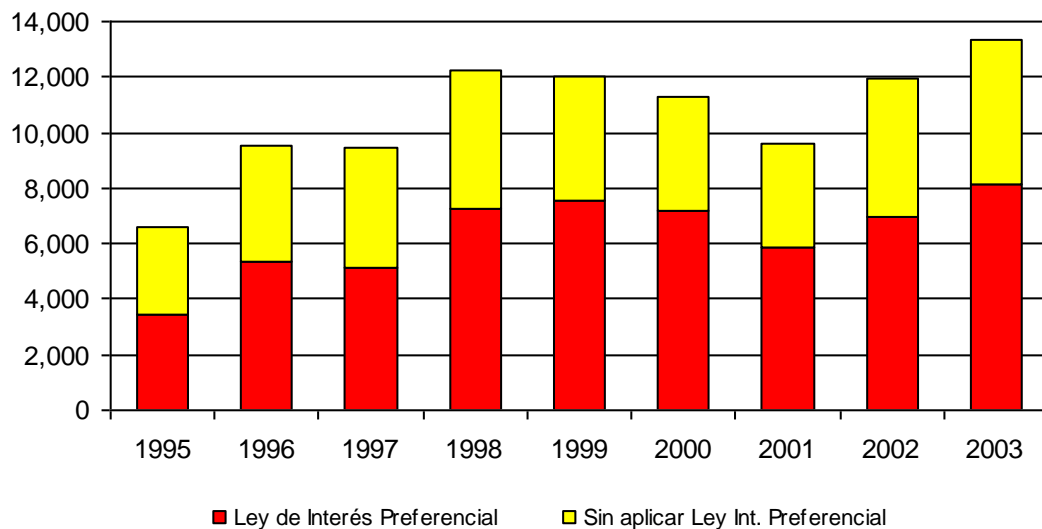
En síntesis, el mecanismo propuesto es un instrumento eficiente para la reactivación de la industria de la construcción, que es un sector estratégico en la generación de empleo y crea una igualdad de oportunidades a favor de los sectores de ingresos medios y bajos.

La industria de la construcción y su aporte a la economía nacional.

La Iniciativa Privada en el Mercado de Viviendas

Existen factores que condicionan el desarrollo de la industria de la construcción y más específicamente el fortalecimiento del mercado de viviendas, entre ellos podemos mencionar; la confianza en el sistema económico y la presencia del dólar americano como moneda de curso legal, la liquidez del sistema bancario, las bajas tasas de interés en las cuentas de ahorro y depósitos a plazo fijo, la vigencia de

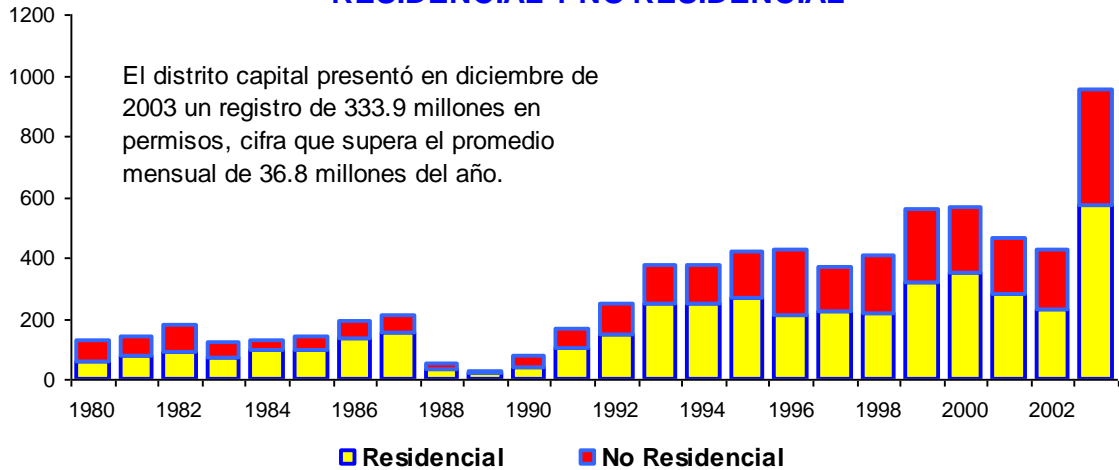
incentivos fiscales para la promoción de la inversión y el factor más importante, la demanda del producto, que depende del poder adquisitivo y la estabilidad económica de los compradores.



Los efectos multiplicadores del sector vivienda sobre la actividad económica y el empleo son tanto o más importantes que los de otros sectores económicos: por cada dólar invertido en el sector vivienda, se generan otros dos dólares en actividad económica en otros sectores y un puesto de trabajo adicional en la construcción de viviendas da lugar a otros dos puestos de trabajo en actividades relacionadas (Banco Mundial, Informe 1993), esto además del componente social que representan la oferta de viviendas interés social.

Los retos actuales de los países del ámbito latinoamericano, se centran en la adopción de políticas para reducir los enormes déficit habitacionales y suplir a las urbes de las infraestructuras necesarias para facilitar el desarrollo económico de las naciones.

RESIDENCIAL Y NO RESIDENCIAL



La empresa privada panameña y específicamente las empresas miembro de la Cámara Panameña de la Construcción han promovido la aprobación de distintas leyes, decretos y programas gubernamentales dirigidos a la creación de las condiciones económicas más adecuadas para que los hogares panameños puedan acceder a la compra de viviendas de calidad con niveles de costo bajos como producto de la amplia competencia que se vive en el sector.

Dentro de este proceso de recuperación sobresalió el impacto de la aplicación de la ley de intereses preferenciales creada en 1985, pero cuyos efectos positivos no se produjeron inmediatamente en la economía debido a la crisis política de finales de los años 80, luego de lo cual en los años 90 se presentó el efecto de aumento en la demanda efectiva. La cifra extraordinaria del 2003 responde a la anticipación del registro de obras frente a la prevista eliminación de la exoneración del pago de impuesto de inmueble.

La construcción de viviendas de bajo costo (menos de 25,000) ha liderado la actividad en la industria de la construcción. Así en este periodo las viviendas con costo por debajo de 25,000 representaron el 61% de las viviendas ofertadas y

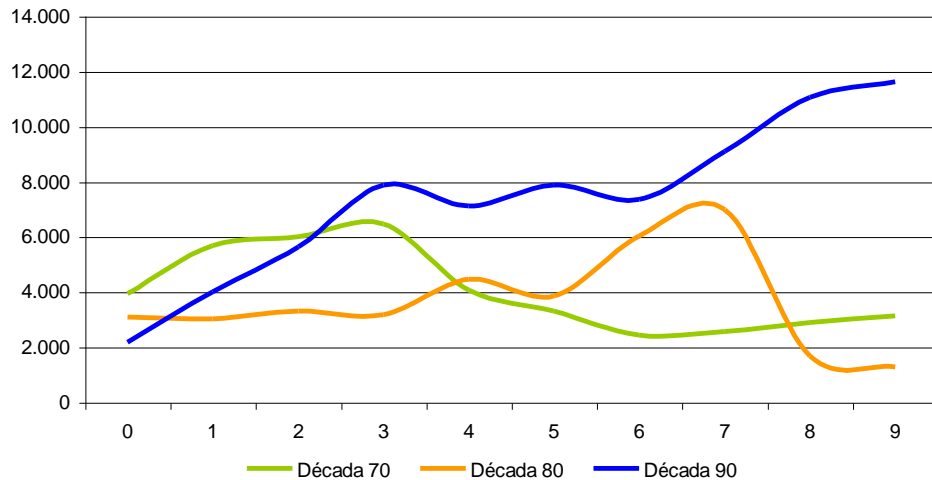
construidas, mientras que si consideramos las viviendas por debajo de 40,000 este porcentaje aumenta a 85.1% del total de 34,688 unidades generadas en el periodo. Muchas de las urbanizaciones construidas se desarrollaron en el área metropolitana que incluye a los distritos de Panamá, San Miguelito, Arraijan, Chorrera y Colón.

Desde un punto de vista urbano espacial la construcción de edificios de condominios con apartamentos de alto y mediano costo, concentrada en el distrito capital tuvo un fuerte impacto visual, y hasta cierto punto generó un criterio equivocado en algunos analistas que concluyeron que este periodo se caracterizó por una mayor oferta de vivienda de alto costo. Las viviendas de medio y alto costo sumaron cerca de 4,500 en alrededor de 80 edificaciones, lo que no supera el 13 % del total de 34,688 unidades construidas en el periodo.

Cambios en la Oferta de Viviendas en Panamá.

En los últimos 10 años, y como producto de la ley de interés preferencial, hemos visto crecer y diversificarse la oferta de viviendas residenciales y de apartamentos.

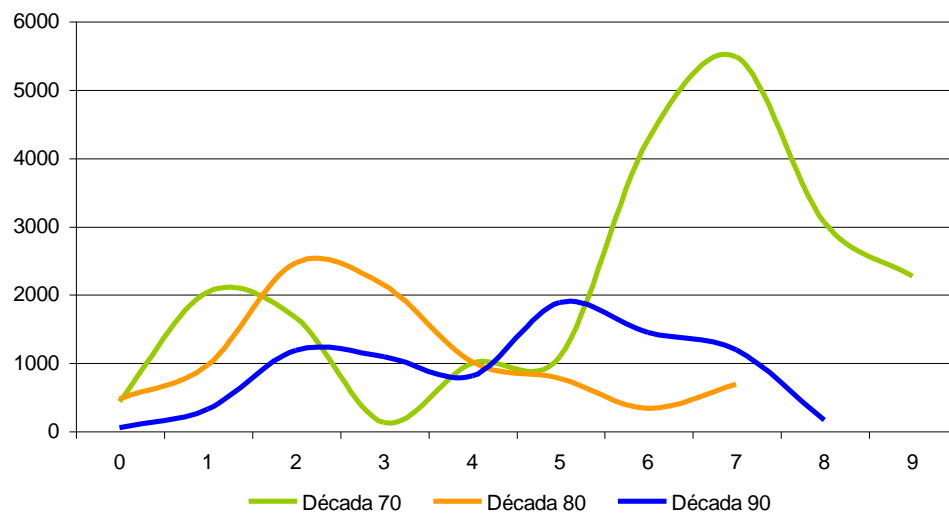
CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS POR LA INVERSIÓN PRIVADA



Para demostrar esta aseveración dirigimos la atención al gráfico que presenta las viviendas construidas por la inversión privada⁹ durante las décadas de 1970, 1980 y 1990. En el mismo se puede distinguir por el color de cada década como varían las tendencias por periodo, mientras que en la abscisa se identifica solo el año de cada década, es decir, 2do año, 5to año, 9no año, etc. Estas variaciones están ligadas al crecimiento de la economía en el periodo y en la década del 90 a la aplicación de la ley de interés preferencial. En la década de 1990, se puede identificar el periodo de recuperación hasta el año 92 y luego una marcada pendiente (variación) a partir del año 97. Al traslapar ambos gráficos podemos observar el comportamiento más errático y de tendencia descendente de las décadas del 70 y 80, en comparación con una curva que oscila alrededor de una sólida tendencia ascendente en los 90. **Este desempeño de la construcción de viviendas en los 90 refleja el efecto multiplicador de la ley de interés preferencial.**

⁹ Según cifras de la Contraloría General de la República revisadas y actualizadas a la fecha.

Para estos mismos periodos la gestión gubernamental experimentó distintos tipos de políticas en materia de vivienda, dando por resultado que en la década del 70 y los 80, los programas sociales del seguro y el Instituto de Vivienda y Urbanismo IVU de aquel periodo, generarán algunas iniciativas mediante el financiamiento (endeudamiento) de programas de viviendas.



CONSTRUCCION DE VIVIENDAS POR LA INVERSIÓN PÚBLICA

Como se puede observar en los 70 el promedio de viviendas oscilo entre 500 y 2,000 viviendas salvo el año 1977. En las décadas del 80 y 90 la gestión pública varía alrededor de la construcción de 1,000 viviendas, mostrando en ambos casos un descenso sustancial al final de la década.

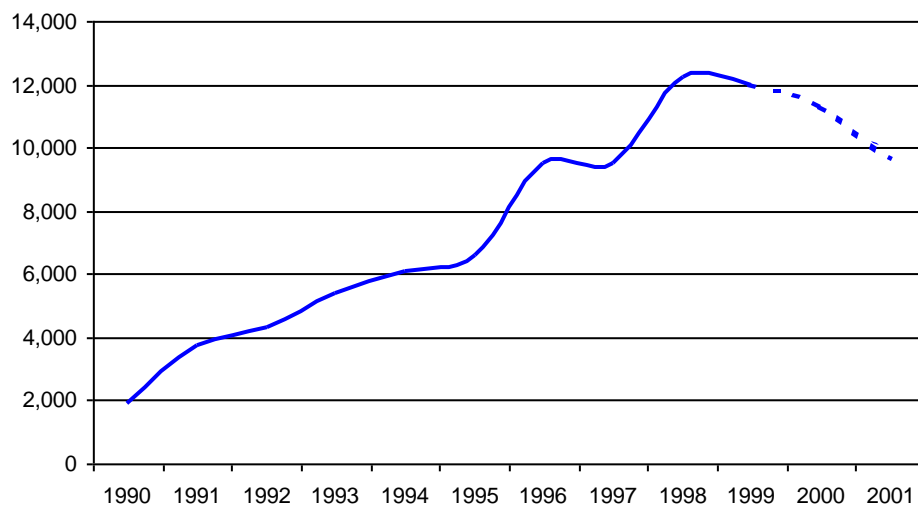
Es indiscutible por tanto, que la ley de interés preferencial ha representado un respaldo importante para la política de promoción de viviendas de interés social de los gobiernos de los 90. Esta observación se corroborará más adelante, cuando se analice el desempeño del mercado hipotecario.

Cambios en la Demanda Efectiva de Viviendas

En secciones anteriores hemos utilizado mucho el término Demanda Potencial, principalmente para distinguirlo de lo entendemos como Demanda Efectiva. Tres tipos de limitaciones tienen los hogares panameños que desean adquirir una vivienda; inexistencia de ahorros previos para el pago inicial de una hipoteca, bajo ingreso formal que reduce la capacidad de endeudamiento en una hipoteca, ingreso informal no comprobable contablemente, que le impide aspirar a adquirir una vivienda con un precio acorde a sus ingresos reales.

Todas estas limitaciones impiden que gran parte de los hogares que requieren una vivienda, puedan constituirse en una demanda efectiva, puesto que no calificarían para un crédito en la Banca Privada local. La Ley de Interés Preferencial atiende el problema de la capacidad de endeudamiento de los ingresos formales, incrementando la demanda efectiva del mercado hipotecario.

HIPOTECAS REGISTRADAS EN LA REPUBLICA



La existencia de la ley ha permitido el desarrollo de un pujante mercado inmobiliario que diversifica su oferta de viviendas en torno a precio, ubicación y características de la vivienda. El gráfico de hipotecas¹⁰ muestra el desempeño del mercado hipotecario durante los 90.

El Costo Fiscal

Según cifras del Ministerio de Economía y Finanzas, los montos en créditos fiscales reconocidos por el estado a la banca hipotecaria en razón de la aplicación de la ley de interés preferencial (LIP), son los siguientes:

DE ACUERDO AL PERIODO FISCAL			
PERIODO	CREDITOS FISCAL	PERIODO	CREDITOS FISCAL
1986	1,162,008.00	1994	9,713,640.12
1987	3,959,543.59	1995	12,114,887.01
1988	4,318,944.32	1996	13,423,241.21
1989	6,065,749.48	1997	14,078,773.45
1990	606,636.02	1998	13,394,828.83
1991	2,566,311.09	1999	16,625,983.57
1992	9,298,024.98	2000	15,483,966.19
1993	8,696,780.89	TOTAL	131,509,318.75

Es necesario hacer la aclaración que los créditos fiscales se registran generalmente durante el año posterior a la emisión de las hipotecas, es decir en la vigencia posterior. En algunos casos algunos bancos han esperado hasta dos años para que se le registren sus créditos fiscales. En consecuencia, en reiterados informes recibidos del MEF se hace mención de cifras de créditos fiscales que superan los 15 millones anuales. En un informe reciente se establece

¹⁰ Esta gráfica muestra en líneas punteadas las cifras de los años 2000 y 2001, que reflejan el efecto de la contracción del crédito, producto de la situación económica del país.

el monto de 21.475 millones para el año 2000, sin embargo no se precisa si este monto corresponde a las resoluciones aprobadas durante el periodo fiscal del año 2000 o si incluye créditos fiscales de vigencias anteriores.

En nuestro caso solicitamos dos listados al MEF, uno con los créditos de acuerdo al año en que es emitida la resolución por el MEF y otro con los créditos según el año y periodo fiscal a que corresponde la hipoteca. Hemos utilizado este ultimo, por que consideramos que reflejará la actividad de cada año con mayor precisión.

LOS BENEFICIOS

Efectos en la Demanda de Hipotecas

La aprobación de la ley de interés preferencial en 1985, trajo consigo el efecto esperado de elevación de la demanda de hipotecas y por tanto un aumento en la construcción de viviendas.

El obtener datos de las hipotecas registradas mediante la ley desde comienzo de su aplicación no ha sido una tarea fácil, las estadísticas del (antes) Ministerio de Hacienda y Tesoro (MTH) no registraban esta información adecuadamente. Sin embargo, gracias a la colaboración de los bancos con cartera hipotecaria contamos con información actualizada del mercado hipotecario.

PERIODO	HIPOTECAS	MONTO
1995	6,584	260,064,176
1996	9,493	286,444,267
1997	9,490	325,067,011
1998	12,234	413,770,765
1999	11,987	425,456,736

PERIODO	HIPOTECAS	MONTO
2000	11,260	396,483,531
2001	9,613	394,404,256

En la tabla se incluye la información del total de hipotecas, tanto las que se les aplicó la ley de interés preferencial, como aquellas que se otorgaron sin aplicar la ley.

Si nos preguntamos cuanto es el monto prestado dentro de la ley o el impacto monetario en el mercado hipotecario debido a la aplicación de la ley (LIP) podemos observarlo en la tabla que sigue:

PERIODO	IMPACTO MONETARIO	MONTO PRESTADOS (LIP)
1995	51.9%	134,978,880
1996	53.3%	152,778,635
1997	43.2%	140,496,531
1998	45.9%	189,866,722
1999	45.7%	194,455,597
2000	49.3%	195,268,615
2001	48.0%	189,342,047
Promedio y Total	48.2%	1,197,187,027

Una primera conclusión se deduce rápidamente al revisar el cuadro anterior. Alrededor de un promedio de 48.2% del total de los montos prestados en el mercado hipotecario se otorgan mediante la ley de interés preferencial (LIP). El monto acumulado de los créditos en los últimos 7 años **alcanza los 1,197 millones de dólares.**

La demanda de vivienda satisfecha a partir de la aplicación de la ley se puede resumir por año, y para el periodo en consideración, como sigue:

PERIODO	IMPACTO EN LA DEMANDA	VIVIENDAS BENEFICIADAS
1995	52.7%	3,472
1996	56.5%	5,365
1997	54.3%	5,154
1998	59.5%	7,279
1999	63.0%	7,553
2000	63.6%	7,161
2001	61.2%	5,880
Promedio y Total	58.7%	41,864

Ahora observamos que el 58.7% de las hipotecas aprobadas, se gestionaron mediante la LIP, al mismo tiempo las hipotecas acumuladas de 1995 al 2001 suman 41,864 viviendas. **Esta cifra representa el 59.4% de las viviendas construidas durante el mismo periodo en la república.**

Efecto en la Inversión en Construcción de Residencias.

Para medir el efecto causado por la aplicación de esta ley en la inversión residencial estimamos cuanto de la inversión anual se ejecuta como parte de la aplicación de la ley. Este análisis requiere que utilicemos el mismo periodo de 1995 a 2001. A partir de estas cifras, nos preguntamos cuanto de la inversión residencial total de cada año se debe a las viviendas vendidas mediante la ley. **Para ello suponemos que la proporción en que se elevan los montos de los créditos otorgados dentro de la ley representa un coeficiente multiplicador que se puede aplicar a la inversión residencial.**

De acuerdo a esto, para cada año tenemos un coeficiente que representa el efecto multiplicador de la ley por encima de los montos prestados sin aplicar la ley. Preparamos una tabla con estos datos y tenemos los siguientes resultados.

PERIODO	COEFICIENTE MULTIPLICADOR	INVERSION ¹¹ RESIDENCIAL	INVERSION SIN MULTIPLICADOR
1995	2.0790947	244,024,411	117,370,513
1996	2.1429912	184,410,324	86,052,770
1997	1.7612080	212,244,032	120,510,484
1998	1.8479826	167,918,901	90,866,064
1999	1.8417950	248,001,222	134,651,916
2000	1.9704480	296,853,555	150,652,823
2001	1.9233395	234,214,752	121,775,041
Promedio y Total	1.93812271	1,587,667,197	821,879,610
EFFECTO MULTIPLICADOR EN LA INVERSIÓN			765,787,587

Observamos varios resultados de este ejercicio; primero que el efecto multiplicador de la ley se ha estado diluyendo desde 1995 a la fecha, segundo que aun así el mismo promedia en los últimos siete años un coeficiente de 1.938 lo que representa casi un impacto de duplicación de la inversión residencial. En tercer lugar, los montos invertidos en la construcción de residencias que se pueden vincular a la existencia de la ley, en el peor de los casos, superan el medio millardo de millones de dólares en los últimos 7 años. Una cifra de inversión que ha sido posible con un sacrificio fiscal para el mismo periodo de 104.4 millones de dólares.

Efecto de Transferencia de Impuestos

¹¹ Las cifras de esta columna provienen del Cuadro 324-04 de la Serie Estadística de la Industria que reúne el valor de las construcciones residenciales nuevas separada de las adiciones y remodelaciones, registradas por los permisos de construcción en toda la república.

Para estimar el efecto de la aplicación de esta ley en la transferencia de impuestos al fisco, elaboramos una tabla de asignación tributaria para cada uno de los renglones de actividad y servicios que componen el proceso de construcción y desarrollo de un proyecto de viviendas. Luego preparamos un detalle de los impuestos y cargos que transfieren las empresas en razón de los materiales y trabajadores directos e indirectos vinculados a las obras.

El resultado de este análisis nos produce un ingreso al fisco por razón de los montos invertidos en la construcción de viviendas del orden de un 27.43%. Este ingreso considera las transferencias y los impuestos del contratista y los trabajadores directos e indirectos. Sin embargo, omitimos de este valor las transferencias ocasionadas por el cumplimiento de las prestaciones del seguro social, así como las que corresponden al seguro educativo y riesgos profesionales, por considerar que la Contabilidad Nacional no las registra como ingreso tributario. Adicionalmente restamos el pago del impuesto sobre la renta causado por el promotor - contratista, dado que asumimos que se acoge al decreto 4 en 1 y el mismo aplica la exoneración por la reinversión. **El resultado es un ingreso al estado del 8.69% de la inversión en la construcción.**

Con este ingreso estimamos el efecto neto en las finanzas del estado en el cuadro siguiente.

PERIODO	INVERSION RESIDENCIAL	SACRIFICIO POR CREDITO FISCAL	RETORNO DE IMPUESTOS	RESULTADO NETO
	A	B	C	RN= C - B
1995	244,024,411	12,114,887.01	21,205,721.32	9,090,834.31
1996	184,410,324	13,423,241.21	16,025,257.16	2,602,015.95
1997	212,244,032	14,078,773.45	18,444,006.38	4,365,232.93
1998	167,918,901	13,394,828.83	14,592,152.50	1,197,323.67

PERIODO	INVERSION RESIDENCIAL	SACRIFICIO POR CREDITO FISCAL	RETORNO DE IMPUESTOS	RESULTADO NETO
1999	248,001,222	16,625,983.57	21,551,306.19	4,925,322.62
2000	296,853,555	15,483,966.19	25,796,573.93	10,312,607.74
2001	234,214,752	19,323,000.00	20,353,261.95	1,030,261.95
Total	1,587,667,197	104,444,680.26	137,968,279.42	33,523,599.16
	RETORNO AL ESTADO		32.1%	4,789,085 por año

Este ejercicio revela el gran peso que representa tener una inversión residencial consolidada, al punto de proporcionarle al estado ingresos del 8.69% a 10.8% de los montos totales invertidos en la construcción de viviendas.

Efecto en la Generación de Empleo.

Para estimar el efecto en la generación de empleo utilizamos la relación (1/100 a 150) por cada millón invertido se generan de 66 a 100 empleos directos y de 34 a 50 indirectos. Partiendo de esta premisa y recordando que la evaluación de la incidencia del efecto multiplicador en la inversión, se estimo en los últimos 7 años en 765.79 millones de dólares, el número de empleos que pudiéramos **asociar linealmente con esta inversión vinculada a la ley** se estimaría entre 76,579 y 114,868 empleos.

Si el estado invierte o coloca 15 millones en obras de edificación puede generar directamente entre 1,500 y 2,250 empleos. En cambio, si el estado dirige estos fondos al beneficio fiscal de la ley de interés preferencial, el efecto multiplicador permite que se concreten inversiones(ventas) por un monto promedio de 230 millones. Esta cifra puede representar entre 23,000 y 34,500 empleos directos e indirectos.

8. CONCLUSIONES

- Según la investigación realizada sobre “Demanda de vivienda en el Valle de Aburrá”, los hogares con mayores necesidades de adquisición de vivienda, son quienes menos posibilidades tienen, por el nivel de ingresos, de acceder a los créditos que las corporaciones bancarias ofrecen.
- El factor financiero más restrictivo para la adquisición de la vivienda deseada, por parte de las familias, es el pago de las cuotas mensuales.
- Las tasas de interés para transacciones financieras, cuyo fin es la adquisición de vivienda, es comparativamente mayor a la tasa que se manejan en otros países, hecho que dificulta la dinamización de la construcción de proyectos VIS.
- Adicionalmente a esto, los trámites y condiciones para ser beneficiario de cualquiera de los mecanismos para la financiación de VIS, son extremadamente exigentes y dispendiosos, dificultando el acceso a éstos por parte de la población más necesitada de soluciones habitacionales, pertenecientes a los estratos 1, 2, y 3.
- La legislación sobre el Leasing habitacional, no es lo suficientemente clara en el momento de diferenciar los contratos de arrendamiento, y arrendamiento financiero, generando desconfianza entre los potenciales usuarios del sistema.
- De los métodos alternativos de financiación, como la Titularización, no ha sido aprovechado su potencial, por el desconocimiento y la falta de divulgación de sus características, beneficios y posibilidades, teniendo en cuenta que este sistema puede servir de apoyo y además como un

elemento dinamizador del crecimiento económico del sector de la construcción.

9. RECOMENDACIONES

Para la dinamización de la construcción de proyectos de vivienda de interés social, se debería implementar mecanismos de difusión de los métodos, y opciones de financiación de vivienda; de esta forma los usuarios tendrían mayor claridad en el momento de la adquisición de su solución de vivienda.

Como uno de los mayores inconvenientes para que una persona sea sujeto de crédito es su actividad económica, debería reevaluarse, por parte de las entidades financieras que otorgan préstamos, el proceso de calificación del potencial comprador, generando métodos alternativos de transacciones financieras (cobros y depósitos) para esta población específica.

Se propone la creación de un esquema donde interactúan diferentes métodos de financiación, aprovechando las fortalezas de cada uno de ellos en beneficio del usuario final, facilitando el proceso de adquisición de vivienda a los estratos con menores ingresos.

El esquema propuesto se describe así:

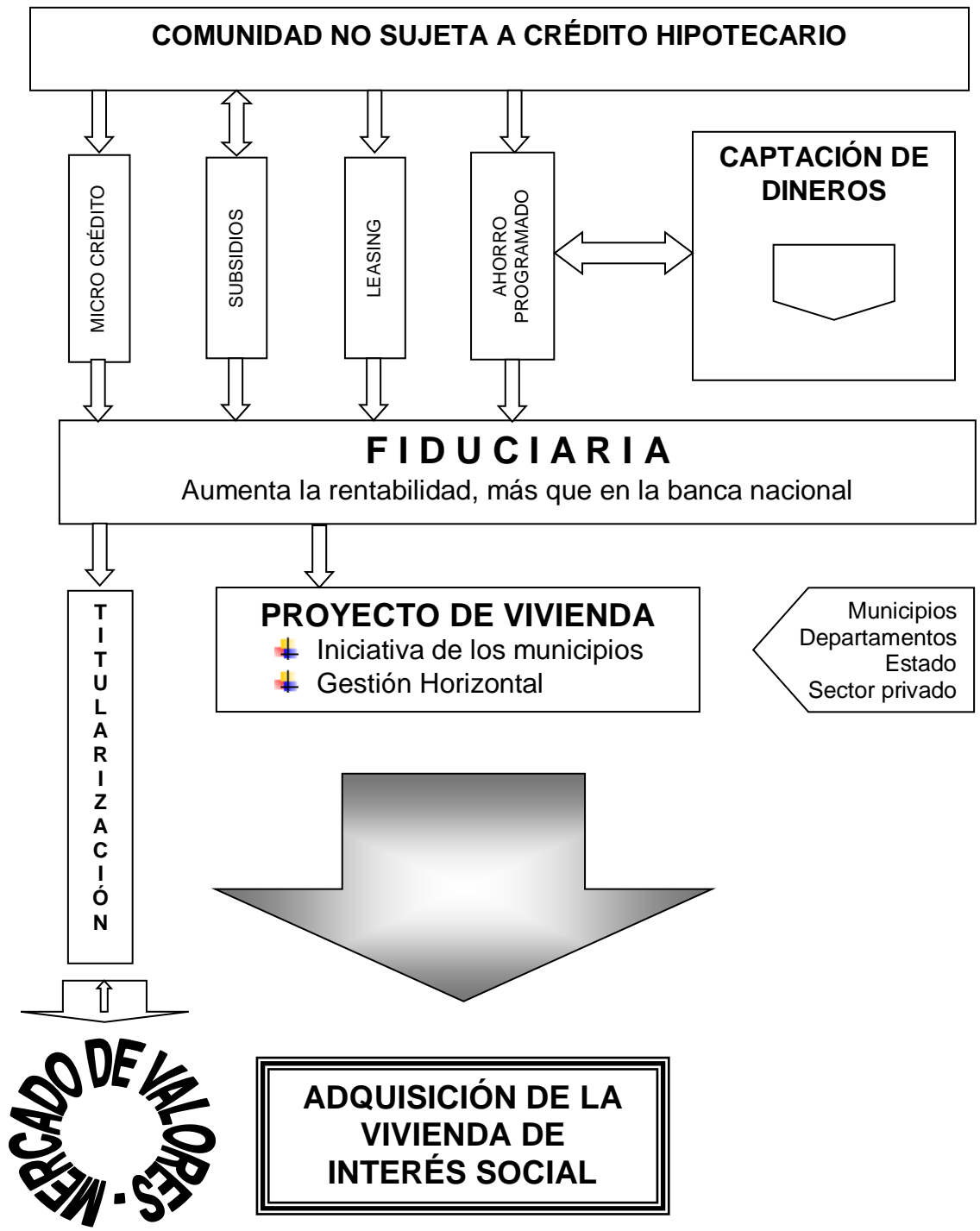
Está orientado a la **comunidad no sujeta a crédito hipotecario**, por los procesos establecidos para la calificación y clasificación por las entidades financieras, pero que sí poseen la liquidez necesaria para responder ante las obligaciones que generan los créditos.

En la primera etapa, se requiere la creación de un método más flexible para la captación de dinero de la comunidad no sujeta a crédito, con la que se incentive el ahorro programado, requisito fundamental para el otorgamiento del subsidio por parte del Gobierno y para el leasing. Toda esta transacción se realizaría con la

supervisión y administración de una entidad fiduciaria, bajo parámetros especiales auspiciados por el gobierno, de tal manera que los dineros confiados a ella, generen la mayor rentabilidad posible, con la condición que una parte de la rentabilidad efectivamente se retribuya a la población directamente implicada en este esquema.

La fiduciaria, con el apoyo del Gobierno, titularizaría la deuda para generar flujo de fondos, que permitan la financiación de proyectos nuevos que contribuyan a disminuir el déficit habitacional existente. Dichos bonos, serían negociados en el mercado de valores, donde la rentabilidad de los dineros se espera sea mayor.

Como es responsabilidad del Estado, la promoción de proyectos de vivienda, se espera la iniciativa estatal, en el proceso de generación de soluciones habitacionales con una relación muy directa entre el Gobierno, las Fiduciarias y el sector privado para adelantar con éxito los proyectos VIS.



10. BIBLIOGRAFÍA

CASTILLO TRIANA, Rafael. Leasing: mecanismo financiero del futuro. Ed. Hojas e Ideas, pág 54 – 55

Congreso Internacional de Financiación de Vivienda de sectores medios y populares. Alberto Gutiérrez, Presidente Titularizadora Colombiana. Medellín, Agosto 31 de 2004

UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN – CAMACOL. Investigación: Demanda de vivienda en el Valle de Aburrá”. Ed Universidad de Medellín, 2004

VILLEGAS MONTEGRE, Jorge Iván. “Orígenes y evolución del leasing en Colombia”, Revista Superintendencia Bancaria N°7, abril de 1990. pág. 39

www.fedeleasing.org.co

www.hispamer.es/productos/leasing_imb.html

www.icav.com

www.metrocuadrado.com/todo/noticiasm2/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_M2-1065089.html

www.presidencia.gov.co

www.suleasing.com/productos/arrendamiento.aspx

www.suleasing.com/productos/leasingHabitacional.aspx

www.suleasing.com/suleasing/glosario.aspx

www.superbancaria.gov.co/Normativa/NormasyReglamentaciones/dec1787-04.doc

11. ANEXOS

- A. DECRETO NÚMERO 1787 DE 2004** por el cual se reglamentan las operaciones de Leasing Habitacional previstas en el artículo 1 de la Ley 795 de 2003
- B. DECRETO 2060**
- C. DECRETO NÚMERO 1526**
- D. DECRETO NÚMERO 00975**
- E. Decreto 779 de 2003** por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 788 de 2002 y se establece el tratamiento tributario del Leasing Habitacional. (Anexar archivo)
- F. LEY 920 DE 2004**