



Leasing Habitacional: Un mecanismo para que las personas de escasos recursos adquieran vivienda en Medellín

**Silvia Katherine Giraldo Gómez
María Alejandra Marín Medina**

Institución Universitaria Esumer
Facultad de Estudios Empresariales y de Mercadeo
Medellín, Colombia
2015

Leasing Habitacional: Un mecanismo para que las personas de escasos recursos adquieran vivienda en Medellín

**Silvia Katherine Giraldo Gómez
Maria Alejandra Marín Medina**

Trabajo de investigación presentado para optar al título de:
Tecnología en Administración y Finanzas

Director (a):

Eduardo Alexander Duque Grisales

Línea de Investigación:

Finanzas

Institución Universitaria Esumer
Facultad de Estudios Empresariales y de Mercadeo
Medellín, Colombia

2015

Resumen

El leasing habitacional en Colombia surgió como consecuencia del déficit habitacional del país, dado por las diferentes crisis económicas, políticas y financieras. Esta figura de financiación de vivienda se estipuló y reglamentó bajo unos parámetros que buscaban brindar una alternativa al crédito hipotecario, el cual no era asequible a la población de escasos recursos; sin embargo debido a la libertad que se otorgó a las entidades financieras para ofrecer esta figura de financiación, actualmente las condiciones y características de este producto distan del objetivo que se planteó inicialmente y hoy en día el leasing habitacional se ha convertido en una oportunidad para que las personas de altos ingresos adquieran sus inmuebles, logrando mayores beneficios tributarios.

De acuerdo a la investigación realizada se determina que el leasing habitacional no es una alternativa factible para que las personas de los estratos bajos de Medellín puedan adquirir vivienda propia, pues las ventajas que ofrece este mecanismo de financiación no están precisamente dirigidas a las personas de escasos recursos ni el interés primordial de las entidades que lo ofrecen es satisfacer una necesidad específica de las personas que habitan en los estratos bajos de la ciudad.

Palabras clave: Crédito hipotecario, Leasing Habitacional, Política de vivienda, Déficit habitacional.

Abstract

The housing leasing in Colombia emerged as a consequence of the housing deficit in the country, given by different economic, political and financial crisis. This figure of housing finance was stipulated and regulated under some parameters that sought to give an alternative to mortgage credit, which was not affordable to poor people; however, due to the freedom that was granted to financial entities to offer this kind of financing, currently the conditions and characteristics of this product are far from the objective that was raised initially and nowadays the housing leasing has become an opportunity for high income people to acquire their estates, achieving greater tax benefits.

According to the research performed, it determines that housing leasing is not a feasible alternative for people of lower resources from Medellín that can acquire own housing, because the benefits that gives this financial mechanism are not aimed to people with low incomes neither the main interest of the entities is to satisfy a specific need of the people living in the lower stratum of the city.

Keywords: Mortgage loan, Housing leasing, Housing Policy, Housing deficit

Contenido

	<u>Pág.</u>
Lista de tablas	VI
Lista de Símbolos y abreviaturas.....	VI
Introducción	8
1. Formulación del Proyecto	10
1.1 Antecedentes.....	10
1.1.1 Estado del Arte	13
1.2 Planteamiento del problema.....	16
1.3 Justificación	18
1.4 Objetivos.....	21
1.4.1 Objetivo general.....	21
1.4.2 Objetivos específicos	21
1.5.1 Método.....	22
1.5.2 Metodología	22
1.6 Alcances	24
2. Ejecución del Proyecto.....	24
3. Hallazgos	49
4. Conclusiones y recomendaciones.....	63
4.1 Conclusiones	63
4.2 Recomendaciones	65
Referencias bibliográficas.....	67
ANEXOS.....	71
A. Anexo: DECRETO 777 DE 2003	71
B. Anexo: Antecedentes normativos de las compañías de financiamiento comercial en Colombia	81

Lista de tablas

Pág.

Tabla 1: Leasing vs Crédito

Tabla 2: Condiciones del Leasing

Tabla 3: Simulación crédito hipotecario 1.....

Tabla 4: Simulación crédito hipotecario 2.....

Tabla 5: Simulación crédito hipotecario 3.....

Tabla 6: Simulación crédito hipotecario 4.....

Tabla 7: Simulación crédito hipotecario 5.....

Tabla 8: Simulación crédito hipotecario 6.....

Tabla 9: Variación de las condiciones Leasing habitacional vs Crédito hipotecario

Lista de Símbolos y abreviaturas

UPAC: Unidad de Poder adquisitivo Constante

UVR: Unidad de Valor Real

DANE: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas

ICT: Instituto de Crédito Territorial

BCH: Banco Central Hipotecario

CFC: Compañía de Financiamiento Comercial

CAV: Corporación de Ahorro y Vivienda

CDT: Certificado de Depósito a Término

L.H: Leasing habitacional

C.H: Crédito hipotecario

Introducción

Temas como la financiación y el acceso a la vivienda propia han cobrado importancia a lo largo de la historia, no solo porque es un derecho constitucional, sino porque permite e incentiva el derecho a la vivienda digna constituye una importante labor a nivel social, y porque la financiación de vivienda en conjunto con el sector constructor, representan uno de los principales motores de la economía del país, ya que beneficia a diferentes ramas de actividad a nivel nacional, por medio de la utilización de insumos provenientes de la industria.

Adquirir vivienda propia en Colombia ha sido un tema de preocupación a lo largo de la historia, las principales ciudades a pesar de contar con estrategias de desarrollo e infraestructura, presentan dificultades significativas a nivel habitacional y las invasiones ilegales, refugios en lugares de alto riesgo y otras variables han determinado un nivel de pobreza extrema en diferentes pobladores.

Medellín siendo una de las ciudades principales del país, también se encuentra inmersa en esta situación y aunque se ofrecen posibilidades de créditos hipotecarios, subsidios y otras alternativas de pago, estas no son factibles para todos sus habitantes.

En búsqueda de contrarrestar esta difícil situación, se han propuesto diversos mecanismos que permitan lograr el acceso de las familias a la vivienda, no solo con el objetivo de solucionar el problema habitacional, sino también como una posibilidad de estimular la construcción, un sector primordial en el crecimiento económico del país.

Dentro de estas nuevas opciones para que las familias puedan adquirir su inmueble, aparece en el sistema jurídico colombiano la figura del leasing habitacional.

Este nuevo mecanismo de financiación de vivienda fue creado por la Ley 795 del 2003, bajo la cual se autorizó a las compañías de financiamiento a celebrar

contratos de financiación de inmuebles, mediante el Leasing, para ser destinados a la habitación de las familias.

El presente trabajo pretende mostrar una opción diferente al crédito hipotecario para que las familias de escasos recursos de la ciudad de Medellín puedan acceder a la vivienda propia. Durante esta investigación, se esperan identificar las características del contrato del leasing habitacional, su funcionamiento y desarrollo en búsqueda de conocer un producto financiero novedoso y con características diferentes a lo convencional, que se convierta en una alternativa para mitigar el déficit habitacional existente en la ciudad.

1. Formulación del Proyecto

1.1 Antecedentes

Durante los años 70 y debido a la recesión económica que sufría Colombia resultaba casi imposible pensar en ahorro y créditos a largo plazo, pues el elevado nivel de inflación generaba una pérdida acelerada del nivel adquisitivo la cual solo era posible contrarrestar con elevadas tasas de interés que permitían equilibrar un poco la balanza pero que muy pocas personas estaban en capacidad de pagar. El Gobierno por la necesidad de controlar dicha situación empezó a desarrollar y ejecutar estrategias que permitieran incentivar el ahorro y la confianza en el crédito, controlar la inflación y generar empleo orientado hacia el sector de la construcción; inicialmente los proyectos se ajustaban a las necesidades de los ciudadanos y arrojaban buenos resultados pero la falta de conocimiento en temas de créditos hipotecarios, el comportamiento y cálculo de los intereses conllevó a una cultura del no pago, generando una profunda crisis en el sector financiero. (MORA CUARTAS, 2010)

Como consecuencia de esta crisis surgió para el Gobierno la implementación de un sistema de financiación de vivienda que estudiara la capacidad de pago de los ciudadanos colombianos y que protegiera el derecho fundamental a la vivienda digna.

Con la expedición de la Ley 546 de 1999, se establecieron los principios a tener en cuenta en todos los contratos mediante los cuales se pretenda adquirir vivienda individual a largo plazo, buscando reactivar el mercado de la vivienda y restablecer la confianza de los usuarios en el sistema financiero; con el fin de garantizar y hacer valer el derecho constitucional a la vivienda digna. (CORTE CONSTITUCIONAL)

Sin embargo las condiciones ofrecidas por las entidades financieras no eran completamente confiables y seguras, pues la inflación siempre estaba atada al pago de su crédito hipotecario y ésta ya había alcanzado dos dígitos durante la anterior crisis económica. Con el conocimiento de la pérdida de sus inmuebles en ocasiones anteriores los usuarios se rehusaban a repetir la historia y nuevamente se encontraban en una situación que les impedía pensar en recuperar su vivienda o en adquirir otra.

Este comportamiento exigió del Gobierno medidas que atacaran y encontraran una salida viable a esta problemática, pues a la crisis económica se sumaban situaciones de pobreza extrema, desplazamiento forzado y decrecimiento en sector de la construcción.

Actualmente en Colombia, alrededor de un millón ochocientos mil hogares viven en condiciones subnormales, vale decir, sus viviendas carecen de las condiciones mínimas de espacio, disponibilidad de servicios o calidad de estructura. Dentro de este universo, aproximadamente el 61% corresponde a hogares que viven en estado de hacinamiento y, por ende, pertenecen al grupo de pobreza crítica, esto es, se trata de hogares con ingresos entre dos y cuatro salarios mínimos. (BAENA CARDENAS, Bogotá 2002)

De acuerdo a lo anterior, una de las situaciones que planteó el Gobierno de Colombia fue la inclusión del Leasing Habitacional al sistema financiero como mecanismo alternativo de financiación de vivienda a largo plazo.

Este nuevo mecanismo de financiación está dirigido a aquellas familias que cuentan con la capacidad de asumir un pago mensual pero que no poseen la capacidad de ahorro para el pago de una cuota inicial; en otras palabras para que personas de escasos recursos puedan satisfacer su necesidad de vivienda. Así mismo esta alternativa de financiación permitirá restablecer la confianza de los consumidores financieros, ofrecerá una opción diferente para acceder a la vivienda y presentará a los bancos una oportunidad que les permita volver productivos los inmuebles que terminaron en su poder tras la crisis, al mismo tiempo que incentiva la construcción e incrementa la oferta de opciones para el acceso a la vivienda. (BAENA CARDENAS, Bogotá 2002)

Resulta claro desde este punto que el propósito del Gobierno Nacional al autorizar esta operación fue aumentar la oferta de vivienda con un elemento innovador para constituir un mecanismo de fácil acceso, diferente al crédito hipotecario con intereses atados a la inflación y además con beneficios tributarios por el hecho de considerarlo leasing operativo para estos efectos.

Todo lo anterior se resume en la redacción del Artículo primero del proyecto de ley que, en este primer debate, decía lo siguiente:

“1°. Adiciónese el numeral 1 del artículo 7º del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero con el siguiente literal:

n) Realizar operaciones de leasing habitacional las cuales deben tener por objeto bienes inmuebles destinados a vivienda. Estas operaciones sólo podrán ser efectuadas por establecimientos bancarios cuya cartera de vivienda represente por lo menos el 50% del total de su cartera y se considerarán leasing operativo para efectos contables y tributarios”.

Este mecanismo de financiación fue pensado y creado, en busca de ampliar la oferta de alternativas de financiación a los consumidores y sus características se estipularon para que incluso las personas de bajos recursos económicos lograran acceder a la vivienda propia; como lo explica la Ley bajo la cual se reglamentó la figura del Leasing Habitacional, las entidades financieras tienen la total libertad de

pautar las condiciones bajo las cuales se ofrecen este tipo de contratos y son los clientes quienes deben acomodarse a ellas.

1.1.1 Estado del Arte

El déficit habitacional en Colombia ha sido un tema de investigación durante décadas, abordado por diferentes autores. En los años 70's bajo la inspiración del profesor Lauchlin Currie, se implementó el "plan de las cuatro estrategias", con la idea de dinamizar el sector de la construcción, como jalonador de la economía. Para impulsar la oferta de vivienda se crearon nuevos instrumentos para la financiación de vivienda, principalmente el sistema UPAC y las corporaciones de Ahorro y Vivienda; sin embargo fue después de la crisis hipotecaria de los años 90's que se dio el mayor desarrollo en la literatura en temas habitacionales.

Colombia experimentó uno de los procesos de urbanización más rápidos del continente durante la década de los 50's y 60's. En estos años la financiación de la vivienda se realizaba básicamente con ahorros personales y préstamos bancarios de corto plazo. Los préstamos hipotecarios de largo plazo, eran otorgados por el instituto de crédito territorial (ICT) y el banco central hipotecario (BCH). Gracias a las inversiones forzosas de otras entidades financieras, que facilitaban la obtención de fondos, estas dos instituciones prestaban dinero a largo plazo, asumiendo el riesgo. (Borrero, 2008)

Uno de los primeros temas de interés relacionado con la política de vivienda a través de la historia en Colombia, es en el cual Urrutia y Namen (2011), hacen un recorrido por la historia del crédito hipotecario desde principios de siglo hasta la actualidad, explicando cada uno de los proyectos que los diferentes gobiernos han impulsado en búsqueda de combatir el déficit habitacional. Por otra parte Velez y Perez (2008), muestran la evolución de los sistemas de financiación de

vivienda, desde el UPAC y la UVR y los desaciertos de los créditos en diferentes épocas por las formas de calcularlo. (URRUTIA, NAMEN, Bogotá, 2011) (VELEZ, PEREZ, 2008)

Otro de los temas abordados, ha sido la política de vivienda de interés social y los subsidios, al respecto Rocha, et al. (2007), estudia los factores que determinan la oferta de viviendas para hogares con ingresos entre 1 y 3 salarios mínimos, y la demanda de esta población por créditos hipotecarios formales y subsidios de vivienda. Las investigaciones sobre el estilo de vida de esta población, arroja resultados que muestran una desconexión entre las personas que acceden al subsidio y las que logran un crédito hipotecario; lo que explica que el subsidio por sí solo no satisface ninguna necesidad, ni garantiza la adquisición del inmueble. Es necesario que existan mecanismos para que los beneficiarios del subsidio puedan también acceder al crédito formal de lo contrario esta contribución del gobierno no será suficiente para satisfacer la necesidad. (ROCHA, SANCHEZ, TOVAR, 2007)

En cuanto al tema del leasing habitacional por ser una figura relativamente nueva, son pocos los estudios que se encuentran, de ahí la importancia de los aportes que han hecho académicos y organizaciones en otros países latinoamericanos, especialmente en Brasil y Chile donde el arrendamiento con opción de compra lleva en funcionamiento más años y es ofertado no solo por entidades bancarias sino por el mismo gobierno.

Por inconsistencias entre las políticas de acceso a vivienda nombradas anteriormente, nace la idea de brindar la alternativa del leasing para financiar inmuebles. Desde esta perspectiva surgen estudios tanto jurídicos como financieros, para legalizar esta figura y garantizar su viabilidad.

Desde el tema jurídico se examinan las características del contrato del leasing habitacional, las condiciones en que se presenta y la Ley que lo regula.

El leasing habitacional es muy parecido al crédito hipotecario y aunque nació como una posibilidad de adquisición de vivienda para las familias que no tenían

capacidad de ahorro para el pago de una cuota inicial, se dio total libertad a los bancos para establecer sus propias condiciones y requisitos y expresa que la única ventaja que ofrece son los beneficios tributarios. La autora concluye que para que el leasing habitacional se convierta en una verdadera alternativa para las familias de bajos recursos, se deben regular nuevamente las condiciones por parte del gobierno y estas deben ser claras y estrictas con las entidades que lo ofrecen. (GIRALDO MESA, 2004)

De acuerdo con lo anterior, una de las soluciones que planteó el Gobierno fue proponer la inclusión del leasing habitacional al sistema financiero como mecanismo alternativo de financiación de vivienda a largo plazo.

En este sentido y con respecto a la motivación que debía tener este nuevo esquema de financiación de vivienda, el leasing habitacional constituye una alternativa de solución a la problemática que caracteriza el mercado actual de la vivienda destacado líneas atrás, en tanto y cuanto se trata de un instrumento jurídico y financiero que, adecuadamente concebido y estructurado, permitirá eliminar las limitaciones que afectan el actual sistema de financiación de vivienda dispuesto por la Ley 546 de 1999, al tiempo que posibilitará que el crédito subsidiado pueda complementarse con otros instrumentos financieros, maximizándose así la utilización de los recursos disponibles bajo criterios de eficiencia y equidad de cara a optimizar el proceso de construcción. (GIRALDO MESA, 2004)

1.2 Planteamiento del problema

Las desigualdades económicas y sociales de un país como Colombia han generado insatisfacción en algunas de las necesidades básicas para sus habitantes. Medellín al ser una de sus principales ciudades no ha sido ajena a esta situación. Algunos de los habitantes de la región han visto estancada la posibilidad de acceder a la vivienda propia, pues no cuentan con la capacidad económica para acceder a este bien y los métodos de financiación tradicionales no han sido una opción viable para sus posibilidades.

El principal impedimento para disminuir el déficit habitacional en Latinoamérica son las pocas opciones de crédito que tienen las personas de bajos ingresos, que en algunos países corresponde a más del 50% de la población. Las razones por las que se da esta falta de oportunidades son las pocas garantías que tienen estos usuarios para respaldar sus créditos y la incapacidad para demostrar un ingreso mensual fijo, ya que muchas de estas personas trabajan en el sector informal. Finalmente, el autor concluye que los subsidios en estos países han impedido que los instrumentos de financiación lleguen a ser auto-sostenibles en el largo plazo, y que en cambio se debe estimular el ahorro familiar en el sector formal a través de rentabilidades positivas, y así captar recursos que permanezcan en el largo plazo disminuyendo el riesgo de las entidades financieras que otorgan créditos hipotecarios a más de 10 años con capitales de corto plazo. (GONZÁLEZ ARRIETA)

Aunque el derecho a la vivienda es universal y está contemplado internacionalmente, Colombia y más específicamente Medellín es una ciudad que actualmente no ofrece la garantías necesarias para que las personas de los estratos socioeconómicos más bajos, tengan la posibilidad de acceder a la vivienda propia y aún no existen los suficientes mecanismos sociales, económicos y financieros que generen inclusión habitacional para las personas más vulnerables de la sociedad.

Si bien el crédito hipotecario ha sido de gran ayuda para mitigar el déficit habitacional, las exigencias de las entidades financieras para proporcionar a los clientes este tipo de créditos son excesivas y para muchas personas imposibles de cumplir. Un padre o madre cabeza de familia, que sobrevive junto a su núcleo familiar con un salario mínimo, ¿Qué garantías puede presentar a una entidad financiera para que le acepten su crédito hipotecario? Requisitos como este son indispensables a la hora de pretender tomar un crédito y se convierten en el aval principal para los bancos en el momento de escoger sus clientes, lo que ha hecho que personas y familias desistan de la opción y que ésta sea vista como un privilegio para quienes gozan de mejor posición económica.

1.3 Justificación

La Declaración Universal de Derechos Humanos de 1948, en su Artículo 25, señala que toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado, especificando que la vivienda es uno de los componentes de ese derecho. Posteriormente, la Asamblea General de Naciones Unidas (1966), en el “Pacto Internacional relativo a los derechos económicos, sociales y culturales”, reconoce en su Artículo 11 “...el derecho de toda persona a un nivel de vida adecuado para sí y su familia, incluso alimentación, vestido y vivienda digna, y una mejora continua de las condiciones de existencia”. (ONU)

El derecho a vivir dignamente y contar con los recursos físicos y económicos básicos para hacerlo debe ser uno de los aspectos a tener en cuenta a la hora de mitigar los impactos de la pobreza y la desigualdad en Medellín. La necesidad de que las familias vivan en un ambiente tranquilo, cómodo y seguro garantiza el desarrollo de una región en todos sus aspectos, por lo tanto se deben buscar alternativas que les brinden a las personas estas posibilidades.

Un sistema que integre el leasing habitacional con otros mecanismos de financiación de vivienda de interés social, como los subsidios y la cobertura a las tasas de interés, ayudaría a disminuir el déficit habitacional y a resolver los problemas de acceso al crédito hipotecario, como la falta de garantías hipotecarias y la incertidumbre de la valorización del inmueble frente al crecimiento del saldo adeudado. De acuerdo al autor el leasing habitacional tiene grandes ventajas que pueden ser aprovechadas por los estratos bajos como lo son, las tasas de interés 2 puntos por debajo de las del crédito hipotecario, descuentos tributarios tanto para el usuario como para los bancos, flexibilidad para ejercer la opción de compra en el momento que se quiera y ceder el contrato en cualquier momento. (MORALES, VEGA, AROCA, RAMIREZ)

El leasing habitacional nace como un nuevo mecanismo de financiación de vivienda con la creación de la Ley 795 del 2003, que autorizó a las compañías de financiamiento a celebrar contratos de arrendamiento de inmuebles destinados a la habitación de las familias, con la opción de que al finalizar el término dispuesto para la ejecución del negocio, el arrendatario, llamado locatario, tenga la posibilidad de decidir si compra el inmueble o si lo devuelve a la entidad financiera.

Este tipo de financiación se convierte en una alternativa de crédito para las personas que aunque pueden pagar una cuota mensual no tienen la capacidad de ahorro para el pago de una cuota inicial. (MESA, VILLAVECES, 2008)

El Leasing Habitacional, desde el punto de vista social sería una alternativa de crecimiento y desarrollo en las diferentes regiones, para el sector financiero una posibilidad de ofrecer opciones diferentes y captar nuevos clientes con necesidades específicas pendientes de satisfacer, para el sector inmobiliario un crecimiento en cuanto al tema de nuevas viviendas; logrando generar estos y otros impactos positivos en cuanto a crecimiento en diferentes sectores de la economía, mejor calidad de vida para los habitantes de la ciudad y un sistema financiero que cumpla con las expectativas de sus clientes y se convierta en un aliado a la hora de acceder a vivienda propia en Medellín.

Justificación Teórica

La grave crisis del sistema de vivienda que se afrontó durante los años 70, llevó a que se pensara en un mecanismo de financiación de vivienda que permitiera a los usuarios del sistema financiero acceder a la propiedad de un inmueble sin acudir a los créditos hipotecarios. La opción se encontró en ajustar el contrato tradicional de Leasing Financiero a las particularidades y necesidades del negocio hipotecario.

Justificación Social

A través de la alternativa del leasing habitacional se podría mejorar la condición de acceso a la vivienda propia para aquellas personas de limitados recursos económicos que tienen la opción de pagar una obligación mensual pero que no cuentan con la capacidad de ahorro para entregar una cuota inicial como lo exige el crédito hipotecario; generando inclusión en el sistema financiero y mitigando los impactos de pobreza y déficit habitacional que se han presentado en los sectores más vulnerables de Medellín.

Justificación Personal

Es importante como personas y más aún como profesionales, realizar investigaciones que ayuden a encontrar soluciones a problemáticas sociales que pueden ser contrarrestadas con conocimiento e información y que aportan a la calidad de vida de las personas.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Realizar un análisis de viabilidad para el uso del Leasing Habitacional como mecanismo de financiación para adquirir vivienda propia en Medellín.

1.4.2 Objetivos específicos

- ✓ Identificar las principales barreras y variables que dificultan el acceso a la vivienda propia en Medellín.

- ✓ Hacer un análisis comparativo entre la financiación por Leasing Habitacional con respecto al crédito hipotecario determinando ventajas y similitudes.

- ✓ Proponer un mecanismo de financiación para adquirir vivienda propia en Medellín, a través del leasing habitacional.

1.5 Marco metodológico

1.5.1 Método

Para lograr satisfacer la necesidad de vivienda de las personas de bajos recursos económicos, es necesario conocer sus condiciones de vida; por tal motivo el método empleado para determinar la accesibilidad a los productos financieros, se basa en una investigación y análisis de algunas encuestas que han sido realizadas en Medellín y que arrojan resultados que permiten identificar la información básica de los habitantes pertenecientes a los estratos 1, 2 y 3 de la ciudad de Medellín, con el fin de entender cuál es su posición frente a las alternativas de financiación de vivienda, cuales se adaptan a sus necesidades y que opción prefieren a la hora de acceder a ellas. Este método permite además evaluar el conocimiento de los consumidores financieros respecto a los productos que ofrecen las entidades bancarias y determinar si alguno de estos se ajusta a su estilo de vida.

Adicionalmente se realizan unas simulaciones de crédito hipotecario y leasing habitacional, en busca de determinar si los resultados arrojados por las encuestas y los efectos de las comparaciones entre ambos métodos de financiación, permiten determinar la viabilidad del leasing habitacional como mecanismo de adquisición de vivienda en los estratos bajos de Medellín.

1.5.2 Metodología

La modalidad de esta investigación es documental, mediante la recopilación de fuentes e investigaciones acerca de la inclusión del Leasing habitacional como medio de adquisición de vivienda en Colombia; con el fin de realizar un análisis comparativo entre el leasing y el crédito hipotecario, que permita determinar si esta opción de financiación de vivienda es accesible a las necesidades de los habitantes de los estratos 1, 2 y 3 en Medellín y si satisface sus necesidades en cuanto a plazo, tasa y forma de pago.

A nivel metodológico se trabaja el modelo de Análisis, el cual permite identificar que está sucediendo con respecto a la adquisición de vivienda en Medellín, que fuentes de financiación conocen y usan sus habitantes y si alguna de estas logra satisfacer sus necesidades.

Una forma de solucionar la problemática que se presenta, es dando a conocer las alternativas de financiación poco convencionales, sus requisitos y beneficios. En cuanto al tema de estudio es indispensable identificar las diferencias que se dan entre el leasing habitacional y el crédito hipotecario, desde sus generalidades y conceptos, hasta sus características de arrendamiento o compra, dependiendo la necesidad del cliente y así encontrar alternativas de financiación que se adapten a las capacidades de los clientes y que les garantice a aquellos que no pueden optar por el crédito hipotecario tradicional otro medio de financiación para adquirir su vivienda propia.

Con base en la información recopilada y dependiendo los resultados de ésta, se podrá evaluar la viabilidad del Leasing habitacional para el acceso a la vivienda propia en Medellín. Al realizar el comparativo con el crédito hipotecario se definirá cuál de estas alternativas resulta más cercana y adecuada para el acceso a la vivienda propia.

Recolección de información Secundaria

Se realiza una exploración en las diferentes fuentes de investigación, para conocer los estudios realizados a cerca de los temas de interés, identificar los cambios en el sistema financiero colombiano, así como la evolución en el crédito hipotecario y la incursión del leasing como mecanismo de financiación.

Recolección de información Primaria

Mediante una simulación de crédito hipotecario y leasing habitacional, se espera determinar el comportamiento de los dos métodos de financiación, identificar los cambios en montos, plazos, tasas y amortización; con el fin de determinar cual

es la opción que más se ajusta a las necesidades de los ciudadanos y que alternativa resulta más factible para los habitantes de Medellín en busca del acceso a la vivienda propia.

1.6 Alcances

Este trabajo se realiza para determinar la viabilidad del uso del leasing habitacional como mecanismo para adquirir vivienda propia en Medellín. Mediante la recolección de información primaria y secundaria se espera conocer las condiciones y características de este producto financiero con el fin de encontrar una alternativa de financiación de vivienda diferente al crédito hipotecario, que se ajuste a las necesidades de los habitantes de estrato medio y bajo y que garantice su acceso a este bien.

2. Ejecución del Proyecto

2.1 Historia del Leasing

Unas de las primeras normas sobre el tema de Leasing fueron los Decreto 2369 de 1969 y 309 de 1975, que prohibían a las corporaciones financieras desarrollar operaciones de Leasing.

Posteriormente, mediante la expedición del Decreto 148 de 1979, se permitió a las corporaciones financieras adquirir y mantener acciones de sociedades anónimas cuyo objeto exclusivo fuera realizar operaciones de arrendamiento financiero, quedando limitada dicha inversión al 10% de los capitales pagados y reservas legales de las respectivas corporaciones (Artículo 17) La norma anterior agregó que los directivos y Representantes legales de dichas corporaciones podrían formar parte de las Juntas directivas de las sociedades de leasing donde tuvieran la inversión.

A partir del 6 de Agosto de 1981, con la expedición del Decreto 2059 se estableció que las sociedades comerciales que se dedicaran a la actividad de leasing quedarán sometidas al control y vigilancia de la Superintendencia de Sociedades. Esta norma suscitó varias polémicas al respecto, ya que algunos doctrinantes estaban en desacuerdo con esta determinación y consideraban que las sociedades de leasing debían estar sometidas a la vigilancia de la Superintendencia Financiera de Colombia, pues intervenían en forma indirecta en la intermediación de ahorro privado, al actuar como intermediarios entre las entidades financieras que suministraban los recursos, como capital o por medio de préstamos.

En 1982 cuando el ejecutivo declaró el país en estado de emergencia económica, se expidió el Decreto 2920, por el cual se dictaron normas para asegurar la confianza del público en el sector financiero colombiano. El artículo 26 del Decreto en mención señaló que las compañías de leasing no podían realizar en forma masiva y habitual captaciones de dinero del público, las cuales fueron

definidas por el Decreto 3327 de 1982, que reglamentó parcialmente el Decreto 2920. En ese entonces la Superintendencia Bancaria autorizó a las corporaciones financieras para prestar recursos a las compañías de leasing.

En el año de 1989 con la expedición de la Ley 74 del mismo año se llenó el vacío legal que existía sobre el tema y se ordenó el traslado de la vigilancia y control de las compañías de leasing de la Superintendencia Bancaria y ordenó su organización en la Ley 45 de 1923. Desde entonces cuando comienza un verdadero desarrollo legislativo del leasing en Colombia.

El Ministerio de Hacienda y Crédito Público reglamentó el artículo 11 de la Ley 45 de 1923, mediante el Decreto 3039 de 1989, lo que sería entonces el primer estatuto orgánico de las compañías de leasing del cual vale la pena resaltar los aspectos más importantes de ese entonces:

Se definió a las sociedades de arrendamiento financiero (Leasing) como aquellas que tenían capacidad legal conforme a su objeto para celebrar contratos en calidad de arrendadora.

Deberían ser sociedades por acciones las cuales su constitución, organización y funcionamiento se llevaría de conformidad a lo establecido en la Ley 45 de 1923, pudiendo realizar en forma exclusiva la actividad de Leasing.

La denominación social debería estar conformada por la expresión "arrendamiento financiero o Leasing".

Se fijó el procedimiento para la obtención de la autorización por parte de la Superintendencia Bancaria, para poder seguir desarrollando su objeto social. Atendiendo los términos de la Ley 74 de 1989, la Superintendencia Bancaria mediante Res. 4460 de 1989 adscribió las funciones de vigilancia e inspección de las sociedades de leasing a la en ese entonces "División de Fondos Ganaderos" la cual dependía de la Dirección General de Intermediarios y Servicios Financieros y del Superintendente Delegado para instituciones financieras.

A partir de ese momento las compañías de Leasing se fueron organizando conforme a las pautas fijadas por la Ley 45 de 1923. Dicha Ley organiza la banca privada y de emisión, así como la creación y organización de la Superintendencia Bancaria. Para lograr dicho objetivo la Superintendencia expide desde entonces diferentes normas de carácter interno.

En 1990 se expide la Ley 45, con la cual se presenta una reforma importante al sistema financiero que califica como sociedades de servicios financieros a las sociedades de leasing, al mismo tiempo autoriza a los bancos, a las corporaciones financieras y a las compañías de financiamiento comercial para participar en el capital de dichas sociedades de servicios financieros. Se abre entonces la inversión en el sector de leasing por parte de los bancos y las compañías de financiamiento comercial.

En 1993 se produce un cambio muy importante en el sector de leasing. Con el objeto de permitir a las compañías de Leasing captar ahorro del público, sin que ello conllevara un cambio en la operación activa de Leasing, se ordena la conversión de las sociedades de Leasing en Compañías de Financiamiento Comercial, dividiendo a éstos intermediarios financieros en dos grupos: los especializados en Leasing y las compañías tradicionales de financiamiento comercial.

Los Leasing se convierten en Compañías de Financiamiento Comercial (CFC) y amplían el fondeo de sus operaciones: préstamos de las corporaciones financieras, redescuentos ante el Instituto de Fomento Industrial (IFI) y Bancoldex, emisión de bonos ordinarios y captación mediante CDT's. Además, se les permite realizar operaciones activas propias de las compañías de financiamiento comercial.

En el año 2003 se permite a Findeter re descontar contratos de leasing en determinadas condiciones.

Se reconoce como una operación de arrendamiento, a tal punto que en los procesos universales, antes procesos concursales, hoy ley 550 de intervención económica, no es catalogada como crédito sino como gasto de administración, al entender que la compañía de Leasing es una proveedora de bienes, no de dinero.

2.2 El sistema financiero colombiano

Durante los años setenta se introdujeron una serie de innovaciones al sistema financiero, en respuesta a la gran demanda de crédito que caracterizaba a una economía en crecimiento como la colombiana. En particular, se crearon las corporaciones de ahorro y vivienda -CAV- y el sistema de ahorro UPAC, mediante los decretos 677 y 678 de mayo de 1972, como instrumentos para la captación de recursos para préstamos a largo plazo. Para contribuir a la ampliación del sistema financiero, en 1979 se crearon las corporaciones de financiamiento comercial -CFC-. A pesar de lo anterior, en los años sesenta y setenta el sistema financiero colombiano era bastante limitado, operaba bajo un esquema de banca especializada, había muy poca diversidad en las operaciones, estaba altamente sobre regulado y se restringía la entrada de nuevas instituciones, lo que reducía la competencia. (BANCO DE LA REPÚBLICA)

En los ochenta el mercado financiero continuaba rigiéndose por criterios legalistas, sin avanzar en conceptos de evaluación de riesgo: el seguimiento se realizaba mediante información muy heterogénea, que no cumplía con el propósito de informar a los clientes sobre los diferentes riesgos y el manejo de los activos de los intermediarios. En el primer quinquenio de los ochenta persistían fuertes barreras a la entrada de nuevas instituciones. El estricto control de cambios imperante decreto -Ley 444 de 1967- limitó la gama de negocios cambiarios que podía ofrecer la banca colombiana a sus clientes, lo que aumentó los costos de estas operaciones. A lo anterior se sumaba el hecho de que el sector tenía que soportar un complejo sistema de cargas cuasi fiscales, entre las que se destacaban los altos encajes y las inversiones forzosas substitutas del

encaje. Este esquema introdujo graves distorsiones a la captación y asignación de los recursos, creó cargas administrativas importantes y se convirtió, con el paso del tiempo, en obstáculo de las propias fuentes de financiación para el sector real, al cual debía contribuir a desarrollar (Gómez, H. J., 1996).

Como se describió anteriormente, la economía colombiana atravesó por un período de recesión a principios de los ochenta. Esto, unido a las deficiencias en la supervisión de las instituciones financieras, condujo al deterioro de los índices de rentabilidad y de calidad de la cartera, lo que produjo el descalabro de varias instituciones. Las medidas que se tomaron para conjurar la crisis fueron de dos tipos: por una parte se encontraban las de corto plazo, como la nacionalización u oficialización de los bancos cuya situación era más crítica, con lo que se pretendía neutralizar las expectativas de los depositantes; por otra estaban las de largo plazo, orientadas a recuperar la capacidad de generar utilidades por parte de los intermediarios financieros, incrementar su solvencia mediante el fortalecimiento patrimonial y reducir el peso relativo de los activos de difícil realización dentro del total de los mismos. En particular, con el objetivo de ayudar a las instituciones con problemas de liquidez se creó en 1986 el Fondo de Garantías de Instituciones Financieras y se promulgaron normas cuyo fin era evitar que los anteriores propietarios de las entidades intervenidas pudiesen beneficiarse con las medidas que se adoptasen (Superintendencia Bancaria, 1990).

Durante el segundo quinquenio de los ochenta, la política financiera se centró en el saneamiento del sistema mediante el establecimiento de normas de regulación prudencial y prácticas de supervisión profesional, siguiendo estándares internacionales -Acuerdo de Basilea-. De igual manera, se inició el desmonte de las inversiones forzosas y de los subsidios a los créditos de fomento, al tiempo que se liquidaron los fondos de fomento a la actividad privada y sus funciones fueron retiradas al Banco de la República, con el fin de separar la política monetaria de la de crédito de fomento.

Dentro de los elementos que caracterizaban el funcionamiento del sistema financiero colombiano a finales de la década de los ochenta se encuentran: primero, la alta fragmentación de los intermediarios; segundo, las tasas de interés eran reguladas y sólo a finales de los ochenta se vieron parcialmente desreguladas; tercero, el esquema de fragmentación por nichos de operación creó condiciones de protección agravadas por la extremada regulación, siendo que la inversión estaba sujeta a una fuerte regulación y a obstrucciones que impedían acceder de manera sencilla al mercado financiero; cuarto, el manejo cambiario afectó de manera directa al sector, ya que se impedía intervenir en los mercados de divisas, de crédito y de capital extranjero; y, quinto, la sobrecarga tributaria al sector financiero le restó rentabilidad al negocio bancario.

En general, el sistema financiero colombiano como institución superó con relativo éxito la crisis financiera mundial de 1982. Sin embargo, durante la década de los noventa retomó algunas características que presentaba antes de la crisis. En particular, se hizo evidente que el esquema de funcionamiento del mercado financiero no era compatible con el nuevo entorno de apertura y globalización de la economía colombiana, ya que la banca había experimentado un retraso como consecuencia, entre otros factores, de la escasa competencia y de las limitadas posibilidades de ingreso del capital extranjero, que le restaron eficiencia y competitividad.

Fue así como, con el propósito de garantizar una acumulación de capital y la existencia de un soporte al crecimiento de la economía, resultaba indispensable iniciar una serie de transformaciones en el interior del sistema financiero nacional. Desde finales de la administración Barco se dio inicio a la eliminación de un amplio número de obligaciones de los intermediarios financieros, entre las que se destacaban las inversiones en títulos emitidos por el Estado. Adicionalmente, en 1990 se permitió que inversionistas extranjeros participaran en la banca colombiana sin necesidad de compartir la propiedad con socios colombianos. Posteriormente se fomentó la privatización de las entidades financieras nacionalizadas durante la crisis financiera de los ochenta. Este proceso comenzó

en la administración Gaviria y continuó durante la de Samper. A 1996 habían sido privatizados seis bancos (Gómez, 1996).

En 1990 se promulgó la ley 45, por medio de la cual se abandona el esquema de banca especializada y se da paso al esquema de banca universal regulada. Las medidas tomadas permiten la existencia de un holding -filiales y matrices- con reglas que facilitan la entrada, salida, transformación, fusión y disolución de sociedades financieras, dentro de una normatividad para el manejo de eventuales conflictos de interés, buscando no restringir la movilidad del sector (Banco de la República, 1992). Así, el proceso de desregulación del mercado financiero y de liberación de las decisiones empresariales ha venido configurando un sistema de banca múltiple, en el que la especialización de la intermediación depende principalmente de decisiones gerenciales. El sistema de filiales se adoptó como solución para reducir la brecha entre la banca múltiple y la especializada. (GARAY, 1967-1996)

En 1993 se reestructuró la ley 45 de 1990, lo cual facilitó el paso hacia un sistema de banca múltiple mediante la intervención de los intermediarios financieros en diferentes sectores de la economía. A pesar de esto, todavía se mantienen las grandes categorías de intermediarios.

Mediante la ley 35 de 1993 se crearon condiciones de intervención estatal, orientadas a facilitar el libre funcionamiento del mercado financiero, preservar la competencia, prevenir riesgos y dirimir con claridad conflictos internos de intereses.

Dos de los elementos importantes introducidos por la reforma financiera fueron el nuevo enfoque de la supervisión de las entidades financieras y el refuerzo de la capacidad técnica y analítica de los organismos de vigilancia y control. Siguiendo los parámetros del Acuerdo de Basilea, se fijó un sistema de prevención de riesgos a través del establecimiento de normas de solvencia, ponderación de los activos por riesgo, seguimiento y control de la cartera y de las provisiones de acuerdo con su calidad, y de mejoras en la valoración de activos (Correa, 1996).

Es así como en lo corrido de los noventa el mercado financiero ha ido adelantando un proceso de liberalización, en el que cada vez son menos frecuentes tanto las intervenciones sobre la tasa de interés como las restricciones entre intermediarios, al tiempo que se ha estrechado la supervisión prudencial a las entidades. En este contexto se presentó un importante incremento del capital de las entidades financieras, que sirvió para adelantar proyectos de modernización, expansión e internacionalización de estas entidades. Adicionalmente, el sistema financiero se ha vuelto más dinámico, lo que ha generado un ambiente propicio para la entrada de inversionistas extranjeros. Finalmente, estas reformas se han traducido en un mayor grado de competencia dentro de un sector que aún es pequeño y concentrado con respecto a los de otros países latinoamericanos (Chica, 1997).

2.3 El Leasing habitacional en Colombia

Según estudio realizado por el portafolio, miles de colombianos están acudiendo al leasing habitacional como un sistema de crédito que permite más facilidades para adquirir vivienda, ya que el usuario puede vivir en arriendo hasta por 20 años y luego optar por convertirse en propietario, para lo cual, le tienen en cuenta los pagos hechos a lo largo de su permanencia como arrendatario. Aunque la alternativa suena atractiva, persisten los temores entre los colombianos que no saben si es mejor tomar un crédito hipotecario o utilizar el leasing. (PORTAFOLIO, 2014)

En el siguiente texto se recopiló la información de un equipo de expertos del grupo Bancolombia para explicar el funcionamiento del leasing y resolver algunas inquietudes que se están haciendo los ciudadanos y que pueden servir como base para la toma de una importante decisión financiera.

El leasing habitacional es un arrendamiento financiero en el cual se cancela un canon periódico que contiene capital e interés. Este producto se caracteriza

porque al finalizar el plazo del contrato, el cliente puede adquirir la vivienda por un porcentaje sobre el valor inicial, esto se conoce como opción de compra. En esa figura, la propiedad legal del inmueble la tiene el banco hasta que se ejerza la opción de compra.

El valor de la cuota inicial del leasing habitacional está definido por el valor de la vivienda y por el porcentaje de financiación que solicite el cliente. Se financia hasta el 80% del valor del inmueble, por lo que la cuota inicial es del 20% restante.

El modelo de leasing establece, al igual que el crédito hipotecario, que el impuesto predial está a cargo del cliente.

En caso de que una persona quede en mora en un leasing habitacional los pasos a seguir son los mismos que en un crédito hipotecario.

Todo depende de los días de mora. Cabe destacar que antes de llegar a una restitución de la vivienda se buscan reestructuraciones de leasing, acuerdos de pago, daciones en pago, conciliaciones, entre otros mecanismos que ayuden a que los clientes se pongan al día en sus obligaciones.

Tanto en un leasing habitacional como en un crédito hipotecario las personas asumen gastos como:

Avalúo del inmueble, honorarios de abogados por estudio de títulos, seguro de incendio y terremoto, seguro de vida, gastos de mantenimiento de la vivienda, incluyendo administración, servicios públicos, impuesto predial, gastos de escrituración y registro (al inicio: en ambos productos, gastos de escritura y registro de la compraventa del inmueble).

En el caso de crédito hipotecario se tienen gastos de constitución de hipoteca. Al finalizar: en un leasing habitacional, si la persona ejerce la opción de compra, se tienen gastos de escritura y registro por la transferencia de la propiedad.

Si al final del plazo del contrato el cliente decide adquirir el inmueble, ejerce la opción de compra pagando el valor estipulado por ley y se le transfiere la propiedad legal del inmueble.

El leasing habitacional no funciona como un arrendamiento convencional, es un producto financiero, con características diferentes.

Según las fuentes de la Superintendencia Financiera e informes de la Titularizadora Colombiana, la porción de leasing habitacional es de 16,53 por ciento en el total de la cartera hipotecaria en Colombia.

Los beneficios y desventajas del leasing son:

- * Financiación de vivienda nueva, usada o en planos.
- * Anticipos: posibilidad de generar desembolsos de anticipos al proveedor en la etapa de construcción de la vivienda (si es nueva).
- * Financiación hasta el 80% del valor comercial de la vivienda.
- * El cliente puede acceder a las pólizas colectivas de leasing para asegurar su vivienda financiada con condiciones preferenciales en los costos y formas de pago. Bajo estas mismas características, puede tomar un seguro de vida.
- * No hay constitución de hipoteca.
- * La figura de leasing habitacional ofrece beneficios tributarios para personas naturales, como la disminución de la retención en la fuente. Adicionalmente, el cliente no incrementa su patrimonio con la vivienda hasta que ejerza la opción de compra.

El grupo Bancolombia, es una de las entidades financieras que ofrece además del crédito hipotecario la alternativa de financiar vivienda a través del leasing habitacional, según algunas apreciaciones de los expertos del grupo, el leasing habitacional apareció en Colombia como una figura que ofrece diferentes beneficios en la adquisición de vivienda propia, generando una alternativa al

crédito hipotecario tradicional y aunque su popularidad y uso no es el esperado, actualmente se desarrollan estrategias dar a conocer este producto financiero como método de adquisición de vivienda propia en Colombia.

2.4 Aspectos generales de la financiación de vivienda en Colombia

En un estudio realizado sobre la guía práctica de vivienda en Colombia, se pueden evidenciar las similitudes y diferencias en los mecanismos de adquisición de vivienda y las generalidades y condiciones del leasing habitacional como alternativa al crédito hipotecario.

Actualmente existen diferentes maneras de adquirir vivienda en Colombia, ya sea por medio de ahorros, cesantías, créditos hipotecarios, leasing habitacional y subsidios. Con la expedición de la Ley de vivienda en 1999, se creó un sistema especializado de financiación de vivienda a largo plazo, con una serie de particularidades frente a las líneas tradicionales de crédito. En complemento en el año 2003, con la expedición de la Ley 795 se adicionó al sistema de financiación de vivienda la figura del leasing habitacional, con el cual se puso a disposición del usuario una serie de beneficios y condiciones especiales frente a otras líneas de financiación tradicionales, tales como tasas fijas, plazos hasta de treinta años, prohibición de capitalizar intereses y prepagos totales o parciales sin sanción. Buscando que durante el plazo del préstamo se mantenga estable la relación entre la cuota mensual y la capacidad de pago de los deudores.

Para optar por un medio de financiación de vivienda, se debe tener claro cuáles son las diferentes alternativas existentes en el sistema financiero colombiano, que es y cómo se comporta cada tipo de financiación, quienes pueden otorgarlo y cuáles son las diferentes modalidades para financiar vivienda.

Un crédito de vivienda es un préstamo que ha sido entregado a una o varias personas naturales, el cual debe de tener un único destino ya sea para la compra

de vivienda nueva o usada, para la construcción de una unidad habitacional, la reparación, la remodelación, subdivisión o mejoramiento de vivienda usada. Pueden otorgar créditos los establecimientos de crédito, las entidades del sector solidario, las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito, las cooperativas financieras, los fondos de empleados, el Fondo Nacional de Ahorro y cualquier otra entidad diferente de los establecimientos de crédito siempre que esté vigilada por la Superintendencia Financiera o por otra Superintendencia.

El leasing habitacional es un mecanismo de financiación de vivienda a largo plazo, en virtud del cual un banco o una compañía de financiamiento comercial, le entrega a una persona, llamada locatario, la tenencia de dicha unidad (vivienda), a cambio de un canon periódico y durante un plazo.

Las modalidades del leasing habitacional son dos: el leasing habitacional destinado a la adquisición de vivienda familiar (el locatario recibe la tenencia del inmueble para destinarlo exclusivamente al uso habitacional y goce de su núcleo familiar) y el leasing habitacional destinado a la adquisición de vivienda no familiar (el locatario recibe la tenencia de una vivienda sin quedar obligado a darle una destinación en particular).

Según este estudio, las características y particularidades de ambos tipos de financiación de vivienda varían de acuerdo a las normas y reglas que los rigen y se acomodan a las diferentes necesidades de los clientes, garantizando que el sistema financiero colombiano ofrezca alternativas acertadas para las particularidades de los diferentes consumidores. (LEGIS EDITORES S.A)

2.5 Condiciones del crédito hipotecario y el Leasing habitacional

En Colombia tanto el crédito hipotecario como el leasing habitacional deben cumplir las normas y leyes establecidas para su desarrollo, a continuación se explican algunas de estas características, condiciones y requisitos para celebrar contratos de financiación de vivienda.

De acuerdo con la ley, todo crédito de vivienda debe cumplir las siguientes condiciones:

1. Debe estar destinado a la compra de vivienda nueva o usada o a la construcción de vivienda individual.
2. Su tasa de interés remuneratoria debe ser fija durante la vigencia del crédito, se debe calcular sobre la UVR y cobrar en forma vencida, no puede capitalizarse, y debe expresarse en términos efectivos anuales.
3. El plazo para su amortización debe estar entre los cinco (5) años y los treinta (30) años.
4. Debe estar garantizado con hipoteca de primer grado constituida sobre la vivienda financiada.
5. Se deben respetar los límites al porcentaje máximo de financiación y a la primera cuota del crédito previstos en el Decreto 145 de 2000, modificado por el Decreto 3760 de 2008.
6. Sólo puede tener un sistema de amortización aprobado por la Superintendencia Financiera.
7. Puede prepagarse total o parcialmente en cualquier momento sin penalidad alguna.
8. El establecimiento de crédito debe estudiar la viabilidad de su pago por parte del deudor.

9. El inmueble financiado debe estar asegurado contra los riesgos de incendio y terremoto, tal como lo establece el Decreto 145 de 2000.

El leasing habitacional es una operación autorizada a los bancos y las compañías de financiamiento a partir de la expedición de la Ley 795 de 2003. A diferencia del leasing inmobiliario, modalidad que se practica en el país desde el inicio del leasing y que recae sobre inmuebles en general, el leasing habitacional tiene una existencia más corta y se diferencia del anterior en que el inmueble debe ser destinado a vivienda.

En los términos del artículo 1º de la Ley 795 de 2003, los bancos y las compañías de financiamiento (antes llamadas compañías de financiamiento comercial) pueden ofrecer la operación de leasing habitacional para adquisición de vivienda familiar.

El contrato de leasing habitacional para adquisición de vivienda familiar puede pactarse tanto en UVR como en moneda legal. (CORTE CONSTITUCIONAL, 2010)

Tal y como se explicó, a propósito de los créditos individuales de vivienda a largo plazo, la conveniencia de una u otra modalidad depende de la situación particular de quien celebra el contrato de leasing habitacional para adquisición de vivienda en calidad de arrendatario: si éste escoge la modalidad de pesos debe acreditar mayores ingresos puesto que las primeras cuotas del crédito son más altas que en un sistema de UVR. (CORTE CONSTITUCIONAL, 2010)

En el caso de los contratos de leasing habitacional, la equivalencia del contrato en UVR se determina al momento del desembolso, tomando el valor de los pesos pagados al vendedor del inmueble objeto del contrato de leasing habitacional y dividiéndolo por la cotización de la UVR del día de dicho pago.

Las partes en un contrato de leasing habitacional para adquisición de vivienda familiar son: las entidades autorizadas, entendiendo por tales a los establecimientos bancarios y a las compañías de financiamiento, de un lado; y el

locatario o aquella persona que recibe la tenencia de un inmueble destinado exclusivamente al uso habitacional y goce de su núcleo familiar. (CORTE CONSTITUCIONAL, 2010)

El locatario debe habitar el inmueble entregado en leasing destinado a la adquisición de vivienda familiar. En concepto de la Superintendencia Financiera, el cambio de destinación que haga el locatario de la destinación del inmueble, lo expone a que la contraparte le exija el cumplimiento de las contraprestaciones pactadas, judicial o extrajudicialmente. (SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA, 2010)

El derecho de propiedad sobre el inmueble entregado en leasing habitacional debe ser de la entidad autorizada durante la vigencia del contrato. Este dominio se transfiere al locatario en el momento en que ejerza la opción de adquisición pactada a su favor, pague el precio y se cumplan las normas sobre tradición de la propiedad. Lo anterior, sin perjuicio de que la entidad autorizada los transfiera a sociedades titularizadoras o a fiduciarias, en desarrollo de procesos de titularización. (CORTE CONSTITUCIONAL, 2010)

En la medida en que el inmueble es de propiedad de la entidad autorizada durante la vigencia del contrato, salvo pacto en contrario, a ella le corresponden las obligaciones tributarias y contribuciones que se derivan de esta condición. En cuanto a seguros, la ley dispone que el inmueble materia del contrato de leasing habitacional debe estar asegurado contra incendio y terremoto. En concepto de la Superintendencia Financiera, corresponde al locatario asumir el costo de tales seguros —...pues siendo él quien tiene el uso y goce del inmueble, debe igualmente asumir el costo de las seguridades propias del bien. En idéntico sentido cabría concluir respecto de los servicios públicos y gastos de administración. (SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA, 2010)

2.6 El leasing habitacional una alternativa para adquirir vivienda propia

Comúnmente se recurre a las líneas tradicionales de financiación para adquirir vivienda, sin embargo en el mercado financiero existe una opción que genera ventajas y beneficios a la hora de pensar en tener vivienda propia. El leasing habitacional, es una de estas alternativas y cuenta con las siguientes características:

- Entrega de vivienda nueva o usada
- Pagos de un canon mensual, equivalente a un arrendamiento
- Un periodo entre 10 a 15 años
- Una vez cumplido el plazo, puede decidir si compra o devuelve la vivienda

A diferencia del crédito hipotecario, en el leasing habitacional la vivienda pertenece a la entidad financiera con la que se suscribe el contrato y solo cuando la persona ejerce la opción de compra pactada, es cuando se hace a la propiedad del inmueble.

Algunas de las ventajas ofrecidas son:

* El porcentaje de financiación del leasing habitacional es mayor que el del crédito hipotecario. Con el leasing, las personas pueden financiar hasta el 80% del valor de la vivienda, mientras que para el crédito hipotecario, las entidades financieras están prestando un máximo del 70%.

* Las personas que decidan adquirir una vivienda a través del leasing habitacional podrán disfrutar de una tasa de interés más competitiva. Esto se explica porque para las entidades financieras, los ingresos provenientes de contratos de leasing, constituyen rentas exentas.

* Los clientes que escojan el leasing habitacional podrán ceder el contrato del inmueble en cualquier momento, sin incurrir en gastos de escritura y registro.

Cuando se ejerce la opción de compra, solo se pagan los gastos de escrituración por la compraventa, no aplican los gastos de hipoteca.

* Los asalariados podrán reducir la base sobre la cual pagan la retención en la fuente. El valor de los intereses o costo financiero es un gasto deducible.

* El leasing habitacional es considerado como un contrato de arrendamiento operativo, lo que implica que la persona que adquiere el leasing (arrendatario) no registra activo ni pasivo en su contabilidad.

* El leasing se encuentra exento de impuesto de Timbre, siempre y cuando el arrendatario ejerza la opción de compra.

* Si la persona transfiere el valor de la cuota inicial y de los cánones mensuales a través de una cuenta AFC recibe todos los beneficios contemplados en el estatuto tributario. En cuanto a la 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. En cuanto al impuesto de renta, los aportes son considerados ingresos no constitutivos de renta ni ganancia ocasional.

* Al igual que en el crédito hipotecario, el arrendatario podrá acceder al beneficio de reducción de tasas de interés otorgado por el Gobierno Nacional.

El leasing habitacional también presenta una forma distinta de amortización, la cual muestra el siguiente comportamiento.

Las personas que adquieran un inmueble a través de esta modalidad podrán suscribir un contrato de arrendamiento con opción de compra hasta por 15 años y por el 80% del valor de la vivienda. Esto quiere decir que si la persona va a adquirir una casa de \$100 millones, tendrá que hacer un aporte inicial de \$20 millones, equivalentes al 20%.

Las tasas de interés ofrecidas por el mercado van desde el 12% efectivo anual, esto es un 0,95% mensual (tomamos para el ejemplo, la tasa que actualmente

está ofreciendo el banco BBVA). La cuota depende del sistema de financiación que el cliente escoja (cuota fija o variable y en pesos o en UVR), así como del porcentaje de la opción de compra que está dispuesto a pagar. Esta opción va entre el 0% y el 30%.

Ejemplo 1: opción de compra de 30% y cuota fija en pesos

La persona que se decide por el leasing habitacional para comprar una casa de \$100 millones, paga una cuota inicial de \$20 millones y un canon mensual de \$877.884, durante 15 años. Al final de este período, usted decide si se queda con la vivienda o no. Para ejercer la opción de compra, tendrá que cancelar \$24 millones.

Si la persona se decidiera por un crédito hipotecario, también a tasa fija y a 15 años, pero con una tasa de 14,5% (que es la tasa para un crédito tradicional del BBVA, para clientes sin portafolio), pagaría una cuota inicial de \$30 millones y una mensualidad de \$914.283.

Al comparar ambas opciones, con el leasing habitacional la vivienda costaría, en pesos de hoy (valor presente traído a una tasa del 0,8% mensual), cerca de \$102 millones, mientras que con el crédito hipotecario saldría por \$116 millones.

Ejemplo 2: opción de compra de 10% y cuota fija en pesos

En este caso, la persona pagará una cuota inicial de \$20 millones y un canon cada mes de \$911.821. Al cabo de 15 años, la persona podrá ejercer una opción de compra, si paga \$8 millones. En pesos de hoy, lo que habría cancelado por tener una vivienda propia será igual a \$107 millones. A esto hay que restarle las deducciones que podría obtener en términos tributarios.

Algunos bancos, ofrecen a los arrendatarios, una vez vencido el plazo para ejercer la opción de compra, la posibilidad de adquirir un crédito de consumo de hasta cinco años, para financiar el saldo del leasing.

Los dos tipos de financiación por presentar diferentes características y condiciones, muestran el siguiente comportamiento.

Ejemplo 3: Financiación por leasing

Monto Financiado \$ 100.000.000

Tasa E.A. 12,75%

Tasa mes vencido 1,01%

Plazo (meses) 180

Opción de Compra Leasing 10%

Valor opción de compran Leasing \$ 10.000.000

Ejemplo 4: Financiación por crédito hipotecario

Monto Financiado \$ 100.000.000

Tasa E.A. 12,75%

Tasa mes vencido 1,01%

Plazo (meses) 180

Con estas condiciones, la cuota mensual de un crédito hipotecario sería de \$1.204.062 sin seguros.

El canon mensual de leasing habitacional sería de \$1.184.160 sin seguros.

En la *(Tabla 1)* se pueden observar las principales diferencias que resalta el Grupo Bancolombia entre el leasing habitacional y el crédito hipotecario tradicional.

Tabla 1 Leasing vs Crédito¹

CONCEPTO	LEASING	CRÉDITO
Cuota inicial	Se puede financiar hasta el 100% del valor del activo, incluido el IVA pagado en su adquisición. El cliente no necesita tener un capital inicial para poder disfrutar del activo.	Normalmente se exige una cuota inicial entre el 20% y el 30% del valor del activo. Toma financiación por un menor valor.
Opción de compra	Por lo general está entre el 1% y el 10% del valor total del activo y se cancela al final del contrato.	No aplica.
Propiedad del activo	Durante la vida del contrato, el activo figura a nombre de la compañía de Leasing.	El activo figura a nombre del cliente.
En el momento de vender el activo	Al final del contrato, el cliente puede ejercer o ceder la opción de compra.	En el momento de vender el activo lo debe hacer por el valor comercial, generando costos por traspaso cuando se trate de vehículos o inmuebles.
Anticipos	Se realizan desembolsos parciales en la etapa de fabricación, construcción o importación del activo, bajo un mismo número de contrato.	No aplica.
Influencia sobre el patrimonio para persona natural asalariada	No incrementa su patrimonio, por lo cual no lo deberá incluir en su declaración de renta.	El patrimonio bruto se incrementa en el mismo monto del valor del activo.

2.5 Ofertas del leasing habitacional en Colombia

Luego de que el gobierno colombiano expidiera el decreto reglamentario acatando el mandato de la corte constitucional, las entidades financieras empezaron a ofrecer el leasing habitacional con la idea de permitirles a las

Fuente:leasing Bancolombia,
<http://www.leasingbancolombia.com/cs/Satellite?c=Page&cid=1259763697726&pagename=Leasin>

personas tomar una vivienda en leasing con opción de comprarla al final del contrato.

Las partes firman un contrato y durante un plazo convenido, a cuyo vencimiento el bien se restituye a su propietario (el banco) o se transfiere a la persona (el inquilino), si este último decide ejercer una opción de adquisición pactada a su favor y paga su valor.

Es requisito que la persona habite el inmueble entregado en leasing y lo destine a la vivienda familiar. El banco podrá solicitar un prepago que no puede ser superior al 30 por ciento del valor comercial del bien.

Los contratos de leasing habitacional podrán pactarse en pesos o en UVR.

El leasing habitacional permite que cada contrato sea diseñado de acuerdo con las condiciones de pago del cliente. En este sentido, el cliente podrá pactar cánones extraordinarios que se reflejarán en el contrato de leasing habitacional en un menor valor de los cánones, una reducción del plazo del contrato o un menor valor de la opción de adquisición.

En la tabla 2 pueden observarse las condiciones que ofrecen algunas de las entidades financieras en Colombia para acceder al leasing habitacional, así como los beneficios, tasas, plazo y requisitos.

Tabla 2 Condiciones del Leasing

CONCEPTO	DAVIVIENDA ²	BANCOLOMBIA ³	BBVA ⁴	POPULAR ⁵
Características	Adquisición de vivienda nueva o usada. Amortización en pesos y UVR. Opción de compra.	La propiedad es de Leasing Bancolombia. El inmueble no aumenta su base patrimonial. Aplica para inmueble urbano o semi-urbano.	Abono a capital desde el primer canon. Se puede elegir el día del mes para hacer el pago.	Monto mínimo de financiación 50 millones de pesos. Opción de compra.
Beneficios	No hay gastos de hipoteca. Cuota menor frente a otras alternativas. El inmueble queda a nombre de Davivienda. El contrato puede ser cedido. Disminuye la base gravable del impuesto de renta.	Tasa competitiva. Sin gastos de hipoteca. Inmueble a nombre de Leasing Bancolombia. Financiación de vivienda en planos, nueva o usada. Tasa variable con base en la DTF o el IPC.	Beneficios tributarios. Se admiten prepagos.	Primer canon no superior al 30% de los ingresos familiares. Sistemas de amortización (UVR o pesos)
Monto	Hasta el 80% del valor del inmueble.	Hasta el 80% del valor del inmueble.	Desde 50 millones de pesos.	Hasta el 70% del valor comercial del inmueble.
Plazo	De 60 a 240 meses.	Mínimo 5 años, máximo 20.	De 60 a 240 meses	Hasta 10 años
Estrato socioeconómico	3, 4, 5 y 6	3, 4, 5 y 6	3, 4, 5 y 6	3, 4, 5 y 6
Requisitos	Actividad laboral estable.	Comprobante de pago de nómina de los últimos 2 meses.	Valor mínimo de la vivienda 70 millones de pesos.	Ingreso familiar mínimo de 3.5 millones de pesos

² Fuente Davivienda, <https://productos.davivienda.com>

³ Fuente Bancolombia, www.leasingbancolombia.com

⁴ Fuente banco BBVA, www.bbva.com.co

⁵ Fuente Banco popular, www.bancopopular.com.co

CONCEPTO	COLPATRIA⁶	BANCO DE OCCIDENTE⁷	BANCO DE BOGOTA⁸	HELM⁹
Características	Es una alternativa para que las personas naturales puedan adquirir vivienda nueva o usada. Banco Colpatria compra el inmueble y se lo entrega en calidad de arrendamiento financiero durante un plazo pactado	El Banco financiará inmuebles superiores a vivienda de interés social. Puede ser para uso familiar o no familiar	Facilita la adquisición de vivienda nueva, usada o sobre planos.	Opción de compra
Beneficios	Tasas competitivas en el mercado – tasa fija en pesos Acceso a pólizas colectivas de seguros.	El inmueble no hace parte de la base gravable del impuesto de renta. Deducción de los intereses y ajuste por corrección monetaria.	Puedes realizar la cesión del contrato, sin incurrir en gastos adicionales por escrituración. No genera gastos adicionales por constitución de hipoteca, únicamente tienes que cancelar los gastos de escrituración.	Reducción de la retención en la fuente para asalariados. Cancelas un canon mensual por un plazo convenido mientras haces uso del inmueble.
Monto	Financiación hasta el 80% del valor comercial (únicamente en los casos de leasing habitacional familiar).	Hasta el 70% del valor comercial del inmueble de acuerdo a avalúo del mismo.	Financiamos hasta el 80% del valor comercial de la vivienda.	

⁶ Fuente Colpatria, www.colpatria.com

⁷ Fuente banco de occidente, www.bancodeoccidente.com.co

⁸ Fuente banco de Bogotá, www.bancodebogota.com

⁹ Fuente Helms, www.grupohelm.com

Plazo	De 5 a 15 años.	Mínimo 5 años y máximo 20 años	Entre 5 y 20 años	Hasta 15 años
Estrato socioeconómico	4, 5 y 6	3, 4, 5 y 6	3, 4, 5 y 6	3, 4, 5 y 6
Requisitos	<p>Si es independiente extracto de los últimos tres meses.</p> <p>Si es pensionado certificación de la entidad, desprendibles de los pagos de los últimos 3 meses.</p>	<p>Solicitud de vinculación persona natural y formato de vinculación de financiación de vivienda debidamente diligenciada y firmada.</p> <p>Declaración de Renta de los últimos dos años gravables o Carta de No Declarante según sea el caso.</p>	Reporte de ingresos del grupo familiar.	<p>Carta laboral original.</p> <p>Certificados de Ingresos y Retenciones del año anterior.</p>

3. Hallazgos

3.1 Comparación de financiación de vivienda por crédito hipotecario y Leasing habitacional.

Esta simulación se realiza para observar y comparar el comportamiento de los dos tipos de financiación y así determinar si el leasing habitacional es una opción viable para que los habitantes de los estratos bajos de la ciudad de Medellín puedan adquirir vivienda propia.

Las siguientes simulaciones han sido realizadas en el simulador del grupo Bancolombia, una de las compañías que ofrece tanto crédito hipotecario como leasing habitacional para financiación de vivienda en Colombia.

3.1.1 Simulación de financiación de vivienda mediante crédito hipotecario.

Dentro de la simulación de financiación de vivienda por crédito hipotecario, se tienen en cuenta diferentes aspectos para determinar las posibles alternativas que tienen las personas para adquirir vivienda propia, dependiendo sus ingresos, plazo de financiación, capacidad de pago, valor de la cuota mensual y valor comercial del inmueble a financiar.

Los resultados de las simulaciones muestran el valor de la cuota mensual, dependiendo el plazo y el valor de la vivienda, teniendo en cuenta un sistema de amortización en pesos y su variación a través del tiempo; se comparan el crédito hipotecario con el leasing habitacional para identificar la variación en cuanto al valor de las cuotas mensuales y el saldo pagado al final del contrato, buscando determinar si el leasing habitacional es o no una alternativa viable para que las familias de estratos bajos financien sus viviendas propias.

a. Simulador crédito hipotecario dependiendo el valor de la cuota mensual y el plazo del crédito.

Valor cuota mensual: 200.000

Plazo en años: 20

Plazo en meses: 240

Teniendo en cuenta una cuota mensual por valor de \$ 202.865 a un plazo de 20 años podrías comprar una casa de un valor de \$ 26.219.663, acceder a un préstamo de \$ 18.353.764 justificando unos ingresos de \$676.217, en el primer año pagarías unos seguros de \$18.917 mensuales, valor que se ajustaría anualmente de acuerdo a las condiciones del crédito de la aseguradora.

Tabla 3. Simulación crédito hipotecario 1

CUOTA MES	VALOR CUOTA	SALDO RESTANTE
1	202.865	18.335.362
48	202.865	17.225.687
96	202.865	15.402.609
144	202.865	12.456.347
240	202.865	0

Para los cálculos de esta simulación fueron utilizados los siguientes valores:

Valor UVR: 222,5010

Inflación (IPC): 4,41

Valor cuota mensual: 700.000

Plazo en años: 20

Plazo en meses: 240

Teniendo en cuenta una cuota mensual por valor de \$ 616.091 a un plazo de 20 años podrías comprar una casa de un valor de \$ 90.472.710, acceder a un

préstamo de \$ 63.330.897 justificando unos ingresos de \$2.053.637, en el primer año pagarías unos seguros de \$65.276 mensuales, valor que se ajustaría anualmente de acuerdo a las condiciones del crédito de la aseguradora.

Tabla 4. Simulación crédito hipotecario 2

CUOTA MES	VALOR CUOTA	SALDO RESTANTE
1	200.000	22.762.489
48	236.830	24.583.275
96	281.452	25.166.941
144	300.274	24.805.940
240	472.400	0

Para los cálculos de esta simulación fueron utilizados los siguientes valores:

Valor UVR: 222,5010

Inflación (IPC): 4,41

Valor cuota mensual: 200.000

Plazo en años: 10

Plazo en meses: 120

Tasa: 9%

Teniendo en cuenta una cuota mensual por valor de \$ 200.000 a un plazo de 10 años podrías comprar una casa de un valor de \$ 22.814.721, acceder a un préstamo de \$ 15.970.305 justificando unos ingresos de \$666.667, en el primer año pagarías unos seguros de \$16.682 mensuales, valor que se ajustaría anualmente de acuerdo a las condiciones del crédito de la aseguradora.

Tabla 5. Simulación crédito hipotecario 3

CUOTA MES	VALOR CUOTA	SALDO RESTANTE
1	200.000	15.943.360
24	217.246	15.014.964
48	236.830	13.266.502
72	258.179	10.444.717
120	306.824	0

Para los cálculos de esta simulación fueron utilizados los siguientes valores:

Valor UVR: 222,4240

Inflación (IPC): 4,41

Valor cuota mensual: 700.000

Plazo en años: 10

Plazo en meses: 120

Tasa: 12,75%

Teniendo en cuenta una cuota mensual por valor de \$ 700.000 a un plazo de 10 años podrías comprar una casa de un valor de \$ 69.530.969, acceder a un préstamo de \$ 48.671.678 justificando unos ingresos de \$2.333.333, en el primer año pagarías unos seguros de \$50.166 mensuales, valor que se ajustaría anualmente de acuerdo a las condiciones del crédito de la aseguradora.

Tabla 6. Simulación crédito hipotecario 4

CUOTA MES	VALOR CUOTA	SALDO RESTANTE
1	700.000	48.460.848
24	700.000	42.981.461
48	700.000	35.747.737
72	700.000	26.551.820
120	700.000	0

Para los cálculos de esta simulación fueron utilizados los siguientes valores:

Valor UVR: 222,5010
Inflación (IPC): 4,41

Valor cuota mensual: 200.000

Plazo en años: 5

Plazo en meses: 60

Tasa: 12,75%

Teniendo en cuenta una cuota mensual por valor de \$ 201.022 a un plazo de 5 años podrías comprar una casa de un valor de \$ 12.892.190, acceder a un préstamo de \$ 9.024.533 justificando unos ingresos de \$670.072, en el primer año pagarías unos seguros de \$9.302 mensuales, valor que se ajustaría anualmente de acuerdo a las condiciones del crédito de la aseguradora.

Tabla 7. Simulación crédito hipotecario 5

CUOTA MES	VALOR CUOTA	SALDO RESTANTE
1	201.022	8.914.212
12	201.022	7.624.988
24	201.022	6.047.001
36	201.022	4.267.820
60	201.022	0

Para los cálculos de esta simulación fueron utilizados los siguientes valores:

Valor UVR: 222,5010
Inflación (IPC): 4,41

Valor cuota mensual: 700.000

Plazo en años: 5

Plazo en meses: 60

Tasa: 12,75%

Teniendo en cuenta una cuota mensual por valor de \$ 703.576 a un plazo de 5 años podrías comprar una casa de un valor de \$ 45.122.665, acceder a un préstamo de \$ 31.585.866 justificando unos ingresos de \$2.345.253, en el primer año pagarías unos seguros de \$32.556 mensuales, valor que se ajustaría anualmente de acuerdo a las condiciones del crédito de la aseguradora.

Tabla 8. Simulación crédito hipotecario 6

CUOTA MES	VALOR CUOTA	SALDO RESTANTE
1	703.576	31.199.740
12	703.576	26.687.458
24	703.576	21.164.503
36	703.576	14.937.371
60	703.576	0

Para los cálculos de esta simulación fueron utilizados los siguientes valores:

Valor UVR: 222,5010

Inflación (IPC): 4,41

La gráfica 2, muestra el comportamiento de las cuotas en pesos, en el transcurso de los plazos (5, 10 y 20 años). Teniendo en cuenta cuotas mensuales de \$ 200.000 y \$700.000.

b. Simulador Leasing Habitacional dependiendo el valor del canon mensual y el plazo de financiación.

Valor canon mensual: 200.000

Plazo en años: 20

Plazo en meses: 240

Teniendo en cuenta un canon mensual por valor de \$ 200.000 a un plazo de 20 años, puedes acceder a un préstamo de \$17.068.412, justificando unos ingresos de \$666.666 individuales o del grupo familiar. Bajo la modalidad de cuota fija.

Valor canon mensual: 700.000

Plazo en años: 20

Plazo en meses: 240

Teniendo en cuenta un canon mensual por valor de \$ 700.000 a un plazo de 20 años, puedes acceder a un préstamo de \$59.739.441, justificando unos ingresos de 2.333.333 individuales o del grupo familiar. Bajo la modalidad de cuota fija.

Valor canon mensual: 200.000

Plazo en años: 10

Plazo en meses: 120

Teniendo en cuenta un canon mensual por valor de \$ 200.000 a un plazo de 10 años, puedes acceder a un préstamo de \$13.423.801, justificando unos ingresos de \$666.666 individuales o del grupo familiar. Bajo la modalidad de cuota fija.

Valor canon mensual: 700.000

Plazo en años: 10

Plazo en meses: 120

Teniendo en cuenta un canon mensual por valor de \$ 700.000 a un plazo de 10 años, puedes acceder a un préstamo de \$46.983.304, justificando unos ingresos de \$2.333.333 individuales o del grupo familiar. Bajo la modalidad de cuota fija.

Valor canon mensual: 200.000

Plazo en años: 5

Plazo en meses: 60

Teniendo en cuenta un canon mensual por valor de \$ 200.000 a un plazo de 5 años, puedes acceder a un préstamo de \$8.833.321, justificando unos ingresos de \$666.666 individuales o del grupo familiar. Bajo la modalidad de cuota fija.

Valor canon mensual: 700.000

Plazo en años: 5

Plazo en meses: 60

Teniendo en cuenta un canon mensual por valor de \$ 700.000 a un plazo de 5 años, puedes acceder a un préstamo de \$30.916.624, justificando unos ingresos de \$2.333.333 individuales o del grupo familiar. Bajo la modalidad de cuota fija.

c. Simulador Leasing Habitacional dependiendo el valor del inmueble y el plazo de financiación.

Valor del inmueble: 80.000.000

Plazo en años: 20

Plazo en meses: 240

Teniendo en cuenta que el inmueble tiene un valor comercial de \$ 80.000.000, el banco podría financiar hasta \$64.000.000, el cual deberías pagar en cuotas fijas

mensuales por valor de \$749.923, en un plazo de 20 años, justificando unos ingresos de \$ 2.499.744 individuales o del grupo familiar.

Valor del inmueble: 170.000.000

Plazo en años: 20

Plazo en meses: 240

Teniendo en cuenta que el inmueble tiene un valor comercial de \$170.000.000, el banco podría financiar hasta \$136.000.000, el cual deberías pagar en cuotas fijas mensuales por valor de \$1.593.587, en un plazo de 20 años, justificando unos ingresos de \$ 2.499.744 individuales o del grupo familiar.

Valor del inmueble: 80.000.000

Plazo en años: 10

Plazo en meses: 120

Teniendo en cuenta que el inmueble tiene un valor comercial de \$ 80.000.000, el banco podría financiar hasta \$64.000.000, el cual deberías pagar en cuotas fijas mensuales por valor de \$953.530, en un plazo de 10 años, justificando unos ingresos de \$3.178.434 individuales o del grupo familiar.

Valor del inmueble: 170.000.000

Plazo en años: 10

Plazo en meses: 120

Teniendo en cuenta que el inmueble tiene un valor comercial de \$170.000.000, el banco podría financiar hasta \$136.000.000, el cual deberías pagar en cuotas

fijas mensuales por valor de \$2.026.252, en un plazo de 10 años, justificando unos ingresos de \$6.754.172 individuales o del grupo familiar.

Valor del inmueble: 80.000.000

Plazo en años: 5

Plazo en meses: 60

Teniendo en cuenta que el inmueble tiene un valor comercial de \$ 80.000.000, el banco podría financiar hasta \$64.000.000, el cual deberías pagar en cuotas fijas mensuales por valor de \$1.449.059, en un plazo de 5 años, justificando unos ingresos de \$4.830.195 individuales o del grupo familiar.

Valor del inmueble: 170.000.000

Plazo en años: 10

Plazo en meses: 120

Teniendo en cuenta que el inmueble tiene un valor comercial de \$170.000.000, el banco podría financiar hasta \$136.000.000, , el cual deberías pagar en cuotas fijas mensuales por valor de \$3.079.250, en un plazo de 5 años, justificando unos ingresos de \$10.264.165 individuales o del grupo familiar.

La tabla 9, muestra las variaciones en cuanto a cuota mensual, monto financiado e ingresos mensuales requeridos para los dos tipos de financiación, dependiendo el plazo.

Tabla 9. Variación de las condiciones Leasing habitacional vs Crédito hipotecario

PLAZO DE FINANCIACIÓN (AÑOS)	CUOTA MENSUAL		MONTO FINANCIADO		INGRESOS MENSUALES REQUERIDOS	
	L.H	C.H	L.H	C.H	L.H	C.H
5	200,000	201,022	8,833,321	12,892,190	666,666	670,072
5	700,000	703,576	30,916,624	45,122,665	2,333,333	2,345,253
10	200,000	200,000	13,423,801	22,814,721	666,666	666,667
10	700,000	700,000	46983304	69,530,969	2,333,333	2,333,333
20	200,000	202,865	17,068,412	26,219,663	666,666	676,217
20	700,000	616,091	59,739,441	90,472,710	2,333,333	2,053,637

Resultado de los hallazgos

En Colombia existen diferentes barreras por las cuales las personas de bajos ingresos no han podido acceder a la financiación de vivienda, la exigencia de una cuota inicial y las altas tasas de interés de los créditos, son algunas de estas. En busca de contrarrestar esta situación, el gobierno legalizó el leasing habitacional, eximiendo a las familias que no estaban en capacidad de ahorrar una cuota inicial de pagarla y con la única condición de cubrir el pago de los cánones mensuales; adicionalmente, el leasing habitacional ofrece como ventaja tasas de interés un poco más bajas a las acostumbradas por los créditos hipotecarios tradicionales.

Los resultados de la investigación muestran que el leasing habitacional es una mejor opción de financiación para una familia de ingresos bajos, teniendo en cuenta que al final del contrato paga menos que en el crédito hipotecario; sin embargo, resulta notorio que las condiciones bajo las cuales las entidades financieras ofrecen esta alternativa de financiación no son factibles para las familias de estratos bajos, pues la obligación del pago de un canon inicial, no se diferencia en nada a la cuota inicial que se exige en el crédito hipotecario y sumado a esto las viviendas que se financian mediante el leasing habitacional, exceden el valor comercial que una persona de bajos ingresos podría aspirar a obtener, lo que se convierte en un obstáculo, teniendo en cuenta que si el valor del inmueble es muy alto, las cuotas mensuales son proporcionales a este.

Algunas de las entidades financieras que celebran contratos de leasing habitacional como alternativa al crédito hipotecario, financian únicamente viviendas ubicadas en estratos 4, 5 y 6; por esto es importante recalcar la situación actual en la que las entidades financieras ofrecen esta alternativa de financiación; pues todos ellos exigen un canon inicial y no financian viviendas de interés social. Por lo que el objetivo inicial por el cual se legisló el leasing habitacional en Colombia no se ha cumplido realmente y esta alternativa pasó a ser un tipo de financiación atractiva para las personas de altos ingresos, que aprovechan este mecanismo por sus beneficios tributarios.

En las simulaciones realizadas, por medio del simulador de Leasing Bancolombia, entidad que se distingue como una de las principales en ofrecer este tipo de financiación en Colombia, se pudo observar que las condiciones para acceder a este mecanismo son exigentes y estrictas. Una de las principales barreras es que no permite ejecutar la simulación sin seleccionar el pago de una cuota inicial, la cual debe estar entre el 20% y el 60% del valor comercial del inmueble, es decir, que la premisa inicial con la cual se constituyó el Leasing habitacional y que buscaba que las familias de bajos ingresos que no contaban con un ahorro para pagar la cuota inicial del crédito hipotecario, se financiarían mediante leasing, no se está cumpliendo; por otra parte cuando se habla de una persona que vive en un estrato bajo, se asume que su salario no supera los \$ 800.000, por tal motivo no estará en capacidad de realizar un pago mensual que exceda sus posibilidades.

Uno de los resultados arrojados por el simulador es que para financiar una vivienda con valor comercial de \$ 25.602.618, los ingresos individuales o del grupo familiar deben ser de \$ 1.000.000.

Dadas estas condiciones, no tiene sentido que una persona que no logró obtener un crédito hipotecario porque sus bajos ingresos no le permiten ahorrar para un pago inicial, piense en financiar su vivienda propia mediante el leasing habitacional, reportando unos ingresos mensuales de \$ 1.000.000 para adquirir un inmueble ubicado en un estrato 4, 5 o 6 de la ciudad y que este tenga un valor comercial de \$ 25.602.618.

4. Conclusiones y recomendaciones

4.1 Conclusiones

El leasing habitacional fue creado para adquirir vivienda sin estar sujeto al pago de una cuota inicial, por esto se pensó que estaba dirigido a las personas de bajos recursos que no contaban con la posibilidad de ahorro y de acceso al crédito hipotecario.

La reglamentación de esta figura por parte del gobierno, se hizo bajo unos parámetros generales, en los cuales se autorizó a las entidades financieras a otorgar contratos de leasing habitacional, dando a estas total libertad para establecer las condiciones específicas; decisión que convirtió la figura del leasing habitacional, en una propuesta lejana y poco asequible para quien inicialmente era el público objetivo. Pues exigencias como el pago de un canon inicial, que debe estar entre el 20% y el 60% del valor del inmueble, financiación de viviendas por un valor mayor a 70 millones de pesos, preferiblemente de estratos 4, 5 y 6, se alejan por completo del verdadero fin que se perseguía con el establecimiento de esta modalidad de adquisición en Colombia.

Es decir que las características actuales del leasing habitacional, son similares a las del crédito hipotecario, pues se necesita el pago de un canon inicial y se financia máximo el 80% del valor comercial del inmueble; así las cosas los únicos beneficios que ofrece este mecanismo sobre el crédito hipotecario son los tributarios, los cuales poco importan a las personas de bajos recursos.

Es probable que por la condición económica de la mayoría de la población colombiana, resulte riesgoso para las entidades financieras, entregar viviendas sin el pago de una cuota inicial, pero no es secreto que gran parte de la población no está en capacidad de pagarla y aún así necesitan alternativas de financiación y aunque en la actualidad existen pocas posibilidades para que las personas menos favorecidas económicamente puedan acceder a una vivienda propia, el sistema financiero colombiano debe avanzar en búsqueda de brindar mejores alternativas.

De acuerdo a lo anterior, no vemos en el leasing habitacional una opción viable para que las familias de bajos recursos de la ciudad de Medellín puedan financiar su vivienda propia; pues las entidades que lo ofrecen no brindan condiciones aptas para este tipo de consumidor, por el contrario, las características y beneficios que brindan estos contratos están dirigidos a personas de altos recursos económicos.

4.2 Recomendaciones

Se recomienda hacer un estudio en Colombia, sobre las necesidades de sus habitantes, sus posibilidades de acceder al mercado financiero y si las alternativas que actualmente ofrecen las entidades bancarias logran satisfacerlos. Este estudio podría arrojar resultados que contribuyan a determinar si los colombianos están o no interesados en adquirir vivienda propia y si los mecanismos existentes les permiten lograrlo.

Es importante que los entes gubernamentales velen por el cumplimiento de las normas y más aún cuando estas van encaminadas al desarrollo social y económico del país, para no generar desconfianza e inconformidad en la comunidad; sin embargo también es importante que las personas a quienes van encaminados los cambios, conozcan de estos y aprovechen sus beneficios.

En busca de que el leasing habitacional, realmente sea una alternativa viable para que las familias de bajos recursos financien sus viviendas, se recomienda que las condiciones bajo las cuales las entidades financieras ofrecen esta opción de financiación, sean reevaluadas y reestructuradas, garantizando que las características establecidas, estén acordes al logro del objetivo que se había planteado con anterioridad. Para esto es importante que se conozcan las condiciones de vida del tipo de población al cual va dirigido el producto, es decir los habitantes del común, que no cuentan con una buena posición económica y que no han tenido la posibilidad de acceder al crédito hipotecario, pero que aun así necesitan satisfacer una necesidad básica como lo es el acceso a la vivienda propia.

Referencias Bibliográficas

- ✓ Sentencia C-383 (Magistrado Ponente: Alfredo Beltrán Sierra 27 de Mayo de 1999).
- ✓ BAENA CARDENAS, L. G. (Bogotá 2002). *El Leasing Habitacional. Universidad Externado de Colombia.*
- ✓ BANCO DE LA REPÚBLICA. (s.f.). *El sistema Financiero Colombiano.* Bogotá.
- ✓ CORTE CONSTITUCIONAL. (2010). *Decreto 2525.* Bogotá.
- ✓ CORTE CONSTITUCIONAL. (s.f.). *Artículo 25.*
- ✓ GARAY, L. J. (1967-1996). *Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización.*
- ✓ GIRALDO MESA, D. S. (2004). *El Leasing Habitacional.* Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- ✓ GONZÁLEZ ARRIETA, G. (s.f.). *El crédito hipotecario y el acceso a la vivienda para los hogares de menores ingresos en América Latina.* Santiago de Chile: Publicación de las Naciones Unidas.
- ✓ LEASING BANCOLOMBIA. (s.f.). *Leasing Habitacional.* Recuperado el 12 de Junio de 2015, de Leasing Bancolombia Compañía de Financiamiento: www.leasingbancolombia.com
- ✓ LEGIS EDITORES S.A. (s.f.). *Guía práctica de la vivienda en Colombia.* Segunda Edición.
- ✓ Mesa, D. S. (2004). *file:///C:/Users/fabiano/Downloads/TESIS%20LEASING.pdf.* Obtenido de <file:///C:/Users/fabiano/Downloads/TESIS%20LEASING.pdf>
- ✓ MESA, VILLAVECES, D. (2008). *Descentralización y política de vivienda en Colombia ¿Qué ha pasado?* Bogotá: Universidad del Rosario.

- ✓ MORA CUARTAS, A. M. (2010). Aspectos generales sobre el origen y desarrollo del Crédito Hipotecario en Colombia. *MBA EAFIT*, 12-27.
- ✓ MORALES, VEGA, AROCA, RAMIREZ, M. (s.f.). Financiación de la Vivienda de Interés Social. *Revista de Ingenierías Universidad de Medellín*, 124-141.
- ✓ ONU. (s.f.). *Declaración Universal de derechos humanos*. Artículo 25.
- ✓ PORTAFOLIO. (2014). Resuelva sus dudas sobre el sistema del Leasing Hbitacional.
- ✓ ROCHA, SANCHEZ, TOVAR, R. (2007). *Informalidad del mercado de crédito para la vivienda de interés social*. Recuperado el 17 de Mayo de 2015, de Centro de Estudios de Desarrollo Económico: <http://ideas.recep.org/p/col/000089/003883.html>
- ✓ SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA. (2010).
- ✓ URRUTIA, NAMEN, M. (Bogotá, 2011). Historia del crédito hipotecarion en Colombia. *Centro de estudios de desarrollo económico, Ediciones Uniandes*.
- ✓ VELEZ, PEREZ, E. (2008). Sistema en Unidades de Valor Real (UVR). *Universidad del Cauca*.

ANEXOS

Anexo A: DECRETO 777 DE 2003

Por medio del cual se reglamentan las operaciones de leasing habitacional previstas en el artículo 1° de la Ley 795 de 2003

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA, en ejercicio de sus facultades constitucionales y legales, en especial las que le otorgan los numerales 11 y 25 del Artículo 189 de la Constitución Política, el literal n, numeral 1 del Artículo 7 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero modificado por el Artículo 1 de la Ley 795 de 2003 y el literal f), numeral 1 del Artículo 48 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero,

[Ver art. 48, literal f\), numeral 1, Decreto Nacional 663 de 1993](#)

DECRETA:

Artículo 1°. *Autorización.* De acuerdo con el Artículo 1° de la Ley 795 de 2003, los establecimientos bancarios se encuentran facultados para realizar operaciones de leasing habitacional. De igual forma, de conformidad con el régimen general de sus operaciones, el leasing habitacional también podrá ser realizado por las compañías de financiamiento comercial.

Parágrafo 1°. Cada vez que en el presente decreto se haga referencia a "entidades autorizadas" se entenderá que se refiere a los establecimientos bancarios y a las compañías de financiamiento comercial, entidades autorizadas para la realización de operaciones de leasing habitacional en los términos del presente artículo.

Artículo 2°. *Operación de leasing habitacional.* Se entiende por operación de leasing habitacional, el contrato de leasing financiero mediante el cual una parte denominada 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, si este último decide ejercer una opción de adquisición pactada a su favor y paga su valor.

Las reglas establecidas en el presente decreto se aplicarán exclusivamente a los contratos de leasing habitacional.

Artículo 3°. *Propiedad del inmueble.* El bien inmueble entregado en leasing habitacional deberá ser de propiedad de la entidad autorizada durante el término del contrato, derecho de dominio que conservará hasta tanto el locatario ejerza la opción de adquisición y pague su valor. Lo anterior, sin perjuicio de que varias entidades autorizadas entreguen en leasing conjuntamente inmuebles de propiedad común mediante la modalidad de leasing habitacional sindicado.

Artículo 4°. *Reglas aplicables al contrato de leasing habitacional.* Los contratos de leasing habitacional deberán incluir las siguientes reglas:

- a) Los contratos deberán contemplar una opción de adquisición a favor del locatario;
- b) Las condiciones financieras serán pactadas por las partes;
- c) El locatario podrá ceder el contrato de leasing habitacional, mediante autorización expresa y escrita de la entidad autorizada, quien previo a su otorgamiento, deberá haber estudiado al futuro locatario para determinar su capacidad para el cumplimiento de las obligaciones del contrato;
- d) La entidad autorizada podrá ceder el contrato de leasing habitacional a otra entidad facultada para la realización de este tipo de operación, sin necesidad de

aceptación del locatario. En este caso, la entidad autorizada informará por escrito al locatario el nombre de la entidad a la cual se ha cedido el contrato y la fecha a partir de la cual la cesión se hizo efectiva;

e) El locatario puede ceder a un tercero su derecho a ejercer la opción de adquisición, pero dicha cesión no produce efectos, hasta tanto sea aceptada por la entidad autorizada;

f) La entidad autorizada podrá exigir al locatario las garantías que a su juicio considere necesarias para garantizar el cumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato;

g) Los contratos de leasing habitacional podrán pactarse en moneda legal o en unidades de valor real o UVR;

h) Los contratos de leasing habitacional deberán celebrarse por escrito;

i) El bien inmueble objeto de leasing habitacional deberá entregarse libre de gravámenes por concepto impuestos, servicios públicos y administración;

j) Las partes pueden acordar la terminación anticipada del contrato, en cuyo caso deben estipularse las condiciones a que estaría sujeta dicha terminación;

k) Los contratos de leasing habitacional no requieren elevarse a escritura pública. Sólo será necesaria la escritura pública cuando se efectúe la transferencia del dominio del inmueble a título de leasing habitacional, una vez se ejerza la opción de adquisición y se pague su valor.

Artículo 5°. *Sistemas de amortización.* Los sistemas de amortización del leasing habitacional deberán sujetarse a las condiciones que establezca la Superintendencia Bancaria dentro del marco de sus facultades legales.

Artículo 6°. *Cánones Extraordinarios*. Los pagos distintos de los cánones ordinarios pactados en el contrato de leasing habitacional se reflejarán de la siguiente forma, a elección del locatario:

- a) Un menor valor de los cánones;
- b) Una reducción del plazo del contrato;
- c) Un menor valor de la opción de adquisición.

Parágrafo. Al inicio o en cualquier momento de la ejecución del contrato de leasing habitacional, se podrán realizar pagos extraordinarios que se destinarán de acuerdo con lo establecido en el presente Artículo.

Artículo 7°. *Ejercicio de la opción de adquisición anticipadamente*. Las partes podrán acordar el ejercicio de la opción de adquisición anticipadamente, en cuyo caso deberán estipular en el contrato las condiciones a que estará sujeto dicho ejercicio.

Artículo 8°. *Seguros*. El contrato de leasing habitacional tendrá como mínimo los siguientes seguros:

- a) Seguro contra incendio y terremoto que ampare el bien inmueble;
- b) Opcionalmente, el locatario podrá tomar un seguro de vida en los términos que se acuerde con las entidades autorizadas. Por ser optativo, la entidad autorizada deberá informar suficientemente al locatario, al momento de la celebración del contrato de leasing habitacional, el alcance de la cobertura y las consecuencias en el evento de no tomar el amparo.

El locatario podrá tomar los seguros a que haya lugar directamente con las compañías de su elección. No obstante, podrá pactar dentro del contrato de leasing habitacional que las mencionadas pólizas puedan ser tomadas por la entidad autorizada por su cuenta.

Artículo 9°. *Solvencia y límites de concentración de riesgo.* Para efectos de activos ponderados por riesgo y límites de concentración de riesgo, el leasing habitacional tendrá el mismo tratamiento señalado para las operaciones de leasing inmobiliario que actualmente realizan las compañías de financiamiento comercial.

Artículo 10. *Prioridad de los deudores de créditos de vivienda que hayan entregado su inmueble en dación de pago de su crédito.* [Derogado por el art. 12.2.1.1.4, Decreto Nacional 2555 de 2010.](#) De conformidad con el literal n, numeral 1 del Artículo 7, del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero modificado por el Artículo 1° de la Ley 795 de 2003, los deudores individuales de vivienda que hayan entregado en dación en pago su vivienda, tendrán la posibilidad de optar por el leasing habitacional y los establecimientos bancarios deberán ofrecer el contrato, siempre y cuando tengan capacidad de pago, en los siguientes términos:

- a) Si la vivienda entregada en dación en pago no ha sido enajenada o prometida en venta por el establecimiento de crédito, el titular podrá optar por la celebración de un contrato de leasing habitacional sobre dicha vivienda;
- b) Si el establecimiento bancario enajenó o prometió en venta a favor de un tercero diferente del titular, podrá ofrecerle a éste otro inmueble de su propiedad, con el propósito de realizar la operación de leasing habitacional en las mismas condiciones señaladas en la Ley.

Parágrafo. La prioridad prevista en el presente Artículo operará sólo para las daciones en pago formalizadas totalmente hasta la fecha de entrada en vigencia de la Ley 795 de 2003. Esta prioridad operará durante los tres meses siguientes a la expedición del presente decreto, para lo cual el usuario deberá manifestarse por escrito dirigido a la entidad autorizada. Lo anterior, sin perjuicio de la facultad de los establecimientos bancarios para celebrar contratos de leasing habitacional sobre bienes que reciban en pago con sus antiguos propietarios.

Artículo 11. *Reglas aplicables a la celebración de contratos de leasing habitacional sobre inmuebles entregados en dación en pago.* [Derogado por el art. 12.2.1.1.4, Decreto Nacional 2555 de 2010.](#)

a) Los establecimientos bancarios deben examinar la capacidad de pago del potencial locatario, con el objeto de establecer su elegibilidad para ser beneficiario de la prioridad prevista en el Artículo 1° de la Ley 795 de 2003. No obstante, los establecimientos bancarios deben definir y dar a conocer al público los criterios generales de evaluación que le sirven para determinar la capacidad de pago del potencial locatario;

b) Los establecimientos bancarios deberán entregar el inmueble al usuario totalmente al día en materia de impuestos, servicios públicos y administración. A partir de la fecha de celebración del contrato de leasing habitacional, el locatario debe dar cumplimiento a las obligaciones previstas en este decreto y en el respectivo contrato.

Artículo 12. *Deber de información para la protección de los usuarios.* Las entidades autorizadas deberán suministrar anualmente, durante el segundo mes de cada año calendario, información suficiente y de fácil comprensión para los locatarios respecto de las condiciones de sus operaciones de leasing habitacional, en los términos que determine la Superintendencia Bancaria de acuerdo con sus facultades legales.

En todo caso, la información que se suministre debe incluir como mínimo lo siguiente:

a) Una proyección de los cánones a pagar en el año que comienza. Dicha proyección se acompañará de los supuestos que se tuvieron en cuenta para efectuarla y en ella se indicará de manera expresa, que los cambios en tales supuestos implicarán necesariamente modificaciones en los montos proyectados;

b) La discriminación de las amortizaciones, el costo financiero y los seguros pagados por el locatario en el año inmediatamente anterior.

Parágrafo. Sin perjuicio de las normas especiales, previo al sometimiento ante la Superintendencia Bancaria de las quejas individuales relacionadas con la prestación de servicios por parte de las entidades autorizadas que en virtud de sus competencias pueda conocer, el locatario deberá presentar su reclamación al defensor del cliente de la respectiva entidad autorizada. Lo anterior se entiende sin perjuicio de las acciones judiciales que pueden presentar los locatarios a efectos de resolver sus controversias contractuales y de aquellas quejas que en interés general colectivo se presenten ante la Superintendencia Bancaria.

Artículo 13. *Titularización de contratos de leasing habitacional.* Las entidades autorizadas para realizar contratos de leasing, las sociedades titularizadoras y las sociedades fiduciarias en su calidad de administradoras de patrimonios autónomos, podrán obrar como originadoras o emisoras, según sea el caso, de títulos representativos de flujos derivados de contratos de leasing habitacional. La Superintendencia de Valores, en ejercicio de sus funciones legales, señalará los requisitos y condiciones para la emisión y colocación de los diferentes títulos que se emitan en desarrollo de lo aquí previsto, los cuales deberán promover su homogeneidad y liquidez.

Artículo 14. *Liquidación del establecimiento de crédito contratante de operaciones de leasing habitacional.* De conformidad con el literal h) del Artículo 299 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, no forman parte de la masa de la liquidación los bienes dados en leasing habitacional, los cuales se transferirán al locatario cuando ejerza la opción y pague el valor respectivo. Si está pendiente el plazo de ejecución del contrato y el locatario no accede a pagar el valor presente correspondiente, el contrato y el bien serán cedidos a otra entidad legalmente facultada para desarrollar operaciones de leasing habitacional.

Artículo 15°. *Vigencia.* El presente decreto rige desde la fecha de su publicación.

Publíquese y cúmplase.

Dado en Bogotá, D. C., a 28 de marzo de 2003.

ÁLVARO URIBE VÉLEZ

El Viceministro de Hacienda y Crédito Público encargado del Despacho del
Ministro de Hacienda y Crédito Público,

Alberto Carrasquilla Barrera.

La Ministra de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial,

Cecilia Rodríguez González-Rubio.

NOTA: Publicado en el Diario Oficial 45144 de Marzo 31 de 2003.

Anexo B: Antecedentes normativos de las compañías de financiamiento comercial en Colombia.

Unas de las primeras normas sobre el tema de leasing fueron los Decreto 2369 de 1969 y 309 de 1975, que prohibían a las corporaciones financieras desarrollar operaciones de leasing.

Posteriormente, mediante la expedición del Decreto 148 de 1979, se permitió a las corporaciones financieras adquirir y mantener acciones de sociedades anónimas cuyo objeto exclusivo fuera realizar operaciones de arrendamiento financiero, quedando limitada dicha inversión al 10% de los capitales pagados y reservas legales de las respectivas corporaciones (Artículo 17). La norma anterior agregó que los directivos y representantes legales de dichas corporaciones podrían formar parte de las Juntas directivas de las sociedades de leasing donde tuvieran la inversión.

A partir del 6 de Agosto de 1981, con la expedición del Decreto 2059 se estableció que las sociedades comerciales que se dedicaran a la actividad de leasing quedaran sometidas al control y vigilancia de la Superintendencia de Sociedades. Esta norma suscitó varias polémicas al respecto, ya que algunos doctrinantes estaban en desacuerdo con esta determinación y consideraban que las sociedades de leasing debían estar sometidas a la vigilancia de la Superintendencia Bancaria, pues intervenían en forma indirecta en la intermediación de ahorro privado, al actuar como intermediarios entre las entidades financieras que suministraban los recursos, como capital o por medio de préstamos.

En 1982 cuando el ejecutivo declaró el país en estado de emergencia económica por virtud de las facultades extraordinarias que en ese entonces le concedía el artículo 122 de la Constitución de 1886, se expidió el Decreto 2920, por el cual se dictaron normas para asegurar la confianza del público en el sector financiero colombiano. El artículo 26 del Decreto en mención señaló que las compañías de leasing no podían realizar en forma masiva y habitual captaciones de dinero del

público, las cuales fueron definidas por el Decreto 3327 de 1982, que reglamentó parcialmente el Decreto 2920. En ese entonces la Superintendencia Bancaria autorizó a las corporaciones financieras para prestar recursos a las compañías de leasing.

Como se puede apreciar existía un gran vacío legal sobre el tema, el cual solo fue llenado en el año de 1989 con la expedición de la Ley 74 del mismo año la cual ordenó el traslado de la vigilancia y control de las compañías de leasing de la Superintendencia Bancaria y ordenó su organización en la Ley 45 de 1923. Es desde entonces cuando comienza un verdadero desarrollo legislativo del leasing en Colombia.

El Ministerio de Hacienda y Crédito Público reglamentó el artículo 11 de la Ley 45 de 1923, mediante el Decreto 3039 de 1989, lo que sería entonces el primer estatuto orgánico de las compañías de leasing del cual vale la pena resaltar los aspectos más importantes de ese entonces:

- Se definió a las sociedades de arrendamiento financiero (Leasing) como aquellas que tenían capacidad legal conforme a su objeto para celebrar contratos en calidad de arrendadora.
- Deberían ser sociedades por acciones las cuales su constitución, organización y funcionamiento se llevaría de conformidad a lo establecido en la Ley 45 de 1923, pudiendo realizar en forma exclusiva la actividad de leasing.
- La denominación social debería estar conformada por la expresión "arrendamiento financiero o leasing".
- Se fijó el procedimiento para la obtención de la autorización por parte de la Superintendencia Bancaria, para poder seguir desarrollando su objeto social.

Atendiendo los términos de la Ley 74 de 1989, la Superintendencia Bancaria mediante Res. 4460 de 1989 adscribió las funciones de vigilancia e inspección de las sociedades de leasing a la en ese entonces "División de Fondos Ganaderos" la cual dependía de la Dirección General de Intermediarios y Servicios Financieros y del Superintendente Delegado para instituciones financieras.

A partir de ese momento las compañías de leasing se fueron organizando conforme a las pautas fijadas por la Ley 45 de 1923. Dicha Ley organiza la banca privada y de emisión, así como la creación y organización de la Superintendencia Bancaria. Para lograr dicho objetivo la Superintendencia expide desde entonces diferentes normas de carácter interno.

En 1990 se expide la Ley 45, con la cual se presenta una reforma importante al sistema financiero que califica como sociedades de servicios financieros a las sociedades de leasing, fiduciarias, comisionistas de bolsa, almacenes generales de depósito y sociedades administradoras de fondos de pensiones y cesantías. Al mismo tiempo autoriza a los bancos, a las corporaciones financieras y a las compañías de financiamiento comercial para participar en el capital de dichas sociedades de servicios financieros. Se abre entonces la inversión en el sector de leasing por parte de los bancos y las compañías de financiamiento comercial.

Dentro de este mismo periodo se expiden diferentes normas de carácter tributario. Las más sobresalientes fueron las siguientes:

Decreto 836 de 1991 art. 36 que dispuso que en caso de enajenación de bienes objeto de un contrato de leasing, para efectos tributarios el valor comercial de enajenación sería el valor de la opción de compra ; para los bienes raíces se acepta que el precio de venta sea inferior al costo o al avalúo catastral vigente en la fecha de enajenación, siempre que el valor de la opción de compra sumado al valor de los cánones de arrendamiento causados con anterioridad a la enajenación, supere el costo o el avalúo catastral vigente.

Decreto 2913 de 1991 art. 2 Permite que a partir de 1992 se puedan depreciar los bienes objeto de los contratos de leasing, para efectos fiscales, durante la vida del contrato.

Ley 6ª de 1992 art. 25 Se elimina el IVA y dispuso que las personas jurídicas y sus asimiladas tendrán derecho a descontar del impuesto sobre la renta a su cargo, el impuesto a las ventas pagado en la adquisición o nacionalización de bienes de capital, de equipos de computación y para las empresas transportadoras adicionalmente de equipo de transporte, en la declaración de renta y complementarios correspondiente al año en que se haya realizado su

adquisición o nacionalización, aclarándose que en caso de la adquisición de activos fijos gravados con impuestos sobre las ventas por medio de leasing, se requiere que se haya pactado una opción de adquisición irrevocable en el respectivo contrato, a fin de que el locatario tenga derecho al descuento. Esta última disposición fue reglamentada mediante el Decreto 1250 de 1992.

- En 1991 el Decreto 1730 Estatuto Orgánico del Sistema Financiero de ese entonces le otorgó facultades al Gobierno Nacional para compilar todas las normas en materia financiera.
- Más adelante el 5 de enero de 1993 se expide la Ley 35, la cual introduce un cambio radical en la regulación legal de la actividad de las compañías de leasing pues las obliga a convertirse en establecimientos de crédito, concretamente en compañías de financiamiento comercial. Así mismo, distinguió dos tipos de compañía de financiamiento comercial ; las ordinarias o tradicionales que pueden desarrollar operaciones de leasing en el porcentaje que fije el gobierno, y las especializadas en leasing que pueden realizar operaciones activas de crédito hasta el mismo porcentaje. Como consecuencia de la conversión deben destacarse los siguientes hechos:
- Las compañías dedicadas al leasing pueden captar recursos del público en forma masiva y habitual.
- Se amplió su objeto social, pudiendo realizar operaciones activas propias de las compañías de financiamiento comercial.
- Se aumentó el número de participantes en el mercado de leasing.

A la vez se dictaron normas generales y se señalaron en ellas los objetivos y criterios a los cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para asegurar las actividades financiera, bursátil y aseguradora y cualquier otra relacionada con el manejo, aprovechamiento e inversión de recursos captados del público.

- Adicionalmente con la Ley 35 se creó el Viceministerio Técnico del Ministerio de Hacienda Crédito Público, organismo que tiene como función ejercer las facultades de intervención en las actividades financiera, aseguradora y del mercado de valores contempladas en esta ley y que trabaja coordinadamente con el Banco de la República y la Superintendencia Bancaria.