

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Posgrados

Implementación de Hipoteca Inversa en el Sector Financiero Ecuatoriano

Daniela Alejandra Guerrero Soria

**Santiago Mosquera, Ph.D.
Director de Trabajo de Titulación**

Trabajo de titulación de posgrado presentado como requisito
para la obtención del título de Máster en Gerencia Bancaria y Financiera

Quito, 09 de julio de 2018

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ
COLEGIO DE POSGRADOS

HOJA DE APROBACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Implementación de Hipoteca Inversa en el Sector Financiero Ecuatoriano

Daniela Alejandra Guerrero Soria

Santiago Mosquera, Ph.D.
Director del Trabajo de Titulación

Fabrizio Noboa S., Ph.D.
Director de la Maestría en Gerencia Bancaria y
Financiera

Santiago Gangotena, Ph.D.
Decano del Colegio de Administración
y Economía

Hugo Burgos, Ph.D.
Decano del Colegio de Postgrados

Quito, 09 de julio de 2018

© Derechos de Autor

Por medio del presente documento certifico que he leído todas las Políticas y Manuales de la Universidad San Francisco de Quito USFQ, incluyendo la Política de Propiedad Intelectual USFQ, y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo quedan sujetos a lo dispuesto en esas Políticas.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma del estudiante: _____

Nombre: Daniela Alejandra Guerrero Soria

Código de estudiante: 00137209

C. I.: 172342015-2

Lugar, Fecha Quito, 09 de julio de 2018

DEDICATORIA

A mis padres por día a día apoyarme y alentarme a seguir adelante, por transmitirme paz y tranquilidad para no desvanecer en los días de largas jornadas entre trabajo y estudio; por acompañarme en mis largas noches de desvelos y por hacer de mí una mujer con valores éticos y morales bien fundamentados.

A mi hermano por su apoyo incondicional, por todas sus frases de aliento y optimismo.

A Esteban por brindarme todo su cariño y por recorrer junto a mí este camino lleno de buenos y malos momentos.

AGRADECIMIENTOS

Comenzaré mi agradecimiento mencionando en primer lugar a Dios por brindarme los medios, la oportunidad y sabiduría para continuar preparándome y formándome profesional y personalmente en esta prestigiosa universidad.

A la Universidad San Francisco de Quito, en especial al Business School, por brindarme una educación de calidad, pues gracias a todos los conocimientos transmitidos y adquiridos hoy estoy a punto de culminar una etapa más de mi vida profesional.

RESUMEN

En la actualidad el mercado financiero ecuatoriano no cuenta con un producto bancario enfocado a un segmento específico de la población como son los adultos mayores, a través del presente estudio se realiza un análisis completo de las normativas vigentes, se determinan cuáles son los seguros sociales activos en el país, se revisan las cifras y datos obtenidos en el último censo en el que se establecen las condiciones de vida de las personas a las que está dirigido el producto, es decir, este estudio está enfocado en implementar en el mercado ecuatoriano un producto bancario que ayude a satisfacer las necesidades básicas de un segmento de la población catalogado como grupo prioritario, al cual con el pasar de los años se le vuelve más difícil obtener recursos financieros del mercado laboral, o a su vez los ingresos percibidos a manera de pensión jubilar no logran satisfacer sus necesidades.

Con este estudio se ha podido determinar que el Ecuador cuenta con los mecanismos y normativas necesarias para implementar la Hipoteca Inversa, es indispensable que las entidades financieras y el frente económico elaboren y aprueben los lineamientos específicos para su uso e implementación, con la finalidad de brindar transparencia al mercado, así como impulsar la innovación y desarrollo de nuevas políticas que estén encaminadas a satisfacer las necesidades de las personas.

Palabras clave: hipoteca inversa, sector financiero ecuatoriano, Código Orgánico Monetario y Financiero, grupo prioritario, estrategias genéricas, necesidades básicas.

ABSTRACT

Nowadays, the Ecuadorian financial market does not have a banking product focused on a specific segment of the population such as the elderly, through the present study a complete analysis of the current regulations is made, what are the active social insurance are determined in the country, the figures and data obtained in the last census in which the living conditions of the people to whom the product is directed are reviewed, it means, this study is focused on implementing in the Ecuadorian market a banking product that helps meet the basic needs of a segment of the population categorized as a priority group, which, over the years, makes it more difficult to obtain financial resources from the labor market, even the income received as a retirement pension does not satisfy their needs.

With this study it has been possible to determine that Ecuador has the necessary mechanisms and regulations to implement the Reverse Mortgage. It is essential that the financial entities and the economic front elaborate and approve the specific guidelines for its use and implementation, to provide transparency to the market, as well as promoting innovation and development of new policies that are aimed at satisfying the needs of people.

Key words: Reverse Mortgage, Ecuadorian financial sector, Código Orgánico Monetario y Financiero, priority group, generic strategies, basic needs.

Tabla de Contenido

RESUMEN	6
ABSTRACT	7
CAPÍTULO UNO: PROPUESTA Y DISEÑO DEL PRODUCTO	9
Antecedentes	9
Detalle del producto	12
Mercado del Producto	18
Marco Regulatorio	21
CAPITULO DOS: SITUACIÓN ACTUAL	26
¿Por qué es relevante/necesario este instrumento financiero?	26
¿Cuál es la situación del producto bancario a nivel mundial?	29
CAPÍTULO TRES: ANÁLISIS DEL MERCADO Y DE LA DEMANDA	41
Tamaño del mercado	41
Diseño de la investigación	44
Proceso de la investigación	45
Resultados de la investigación	48
CAPÍTULO CUATRO: PROYECTO DE IMPLEMENTACIÓN	53
¿Cuál es nuestra aspiración?	53
¿Dónde vamos a competir?	55
¿Cómo vamos a ganar?	58
¿Qué capacidades necesitamos?	60
¿Qué sistemas requerimos?	62
CONCLUSIONES	65
REFERENCIAS	71
ÍNDICE DE ANEXOS	75

CAPÍTULO UNO: PROPUESTA Y DISEÑO DEL PRODUCTO

Antecedentes

El aumento progresivo del segmento de la tercera edad en la población del Ecuador, así como la incertidumbre por la capacidad de cumplimiento de las pensiones jubilares promovidas por el Estado, en nuestro país otorgados a través del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas e Instituto de Seguridad Social de la Policía Nacional, al tener un futuro incierto han generado la necesidad de buscar la implementación y desarrollo de un producto bancario que ayude a satisfacer las necesidades de las personas de este segmento de la población considerado como vulnerable, enfocándose principalmente en las personas de menores ingresos, cuya riqueza se determina por ser el propietario de una vivienda, y puede ser considerada como generadora de liquidez; es así como nace la idea de implementar la hipoteca inversa en el Ecuador como un mecanismo que ayudará a complementar los ingresos jubilares percibidos de manera mensual, así como la generación de ingresos en caso de no ser beneficiario de la misma, fomentando con su implementación al desarrollo de la economía. Este producto podrá ser considerado por las autoridades como una solución al problema de los bajos ingresos que presentan los adultos mayores, así como por las instituciones financieras como un producto generador de clientes en el mercado de los créditos.

En base al último censo realizado en el año 2010 en el Ecuador, existen 14.483.499¹ millones de personas, de las cuales el 6.50% de la población pertenece a un rango de edad de 65 años y más.

En base a esta información se determina que el 46.87% de los hogares del Ecuador, tienen acceso a vivienda propia y totalmente pagada, el 10.57% a viviendas que han sido regaladas, donadas o heredadas, el 6.54% son propietarios de viviendas que aún siguen con deuda. Esto quiere decir que en el Ecuador la mayor parte de la población prefiere la propiedad que el arrendamiento de las viviendas. Esta información se presenta en la tabla No. 1 y gráfico No. 1.

Las ecuatorianas y los ecuatorianos en base a lo establecido en el artículo 369 de la Constitución de la República del Ecuador (2008) tienen derecho a un seguro universal obligatorio que cubra gastos de enfermedad, riesgos de trabajo, cesantía, desempleo, vejez, invalidez, discapacidad, muerte, etc.

En el Ecuador existen tres instituciones autorizadas por la Constitución de la República del Ecuador (2008) en su artículo 370 como instituciones de seguridad social, con las que se busca brindar y fomentar una correcta atención a la salud, acceso a una jubilación digna, acceso a créditos, acceso a fondos de cesantía, entre otros.; estas son: Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social², Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas³ e Instituto de Seguridad Social de la Policía Nacional⁴; sin embargo, en base a

¹Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), Censo de Población y Vivienda 2010

² Creado mediante Decreto Supremo No. 40 del 25 de julio de 1970 y publicado en el Registro Oficial No. 15 del 10 de julio de 1970.

³ Se emite Ley de Seguridad Social de las FF.AA. el 7 de agosto de 1992, publicada en el Registro Oficial No. 995 de la misma fecha, para la creación del Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas.

la información obtenida en el censo del año 2010 por el INEC se determina que el 61.46% de la población no se encuentra asegurada en ninguna de estas instituciones o no realiza aportaciones, así como únicamente el 0.76% de la población goza de una jubilación en una de estas instituciones.

En la tabla No. 2, se determina que ha existido un incremento en los porcentajes de afiliación para el sector de la población con empleo, con empleo adecuado y subempleo, sin embargo, los porcentajes de ecuatorianos no asegurados siguen manteniéndose en niveles altos en especial en el caso del subempleo.

El Estado busca dar cumplimiento a lo establecido en la ley, sin embargo, es difícil lograr satisfacer las necesidades de los grupos prioritarios, en especial de los adultos mayores; los ingresos que se requieren percibir cada vez son mayores y el Estado no está en la capacidad financiera para poderlos cubrir, menos ahora que se retiró el aporte del Estado al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social del 40% dando como resultado un déficit en la institución, especialmente en el fondo de invalidez, vejez y muerte; es por esta razón que no solamente en el Ecuador sino alrededor del mundo, se ha visto la necesidad de implementar un mecanismo de ayuda para los adultos mayores, por medio del cual se puedan percibir ingresos vitalicios o a su vez aumentar los ingresos actuales, mismos que serán garantizados por un activo de propiedad del cliente, se ha implementado el desarrollo de un producto bancario llamado hipoteca inversa, ayudando con esto a que las personas mayores de 65 años logren obtener mayores ingresos y así cubrir sus necesidades básicas.

⁴ Se emite Ley No. 90 promulgada en el Registro Oficial No. 707 de 1 de junio de 1995, para la creación del Instituto de Seguridad Social de la Policía Nacional.

En base a las características descritas, se ha visto la necesidad de implementar un producto en el sector financiero ecuatoriano que ayude a cubrir las necesidades de un grupo vulnerable de la población como lo son hombres y mujeres de 65 años y más, que no se encuentren aseguradas, o que estando aseguradas requieren percibir una mayor pensión mensual para cubrir sus necesidades mensuales como lo son: tratamientos médicos, transporte, alimentación, gastos de servicios básicos, pago mensual en casas de retiro, etc.

Detalle del producto

El producto bancario propuesto en el presente estudio se enmarca en el otorgamiento y colocación de un crédito hipotecario transformado, es decir, el cliente en vez de cancelar mensualmente una cuota a la entidad financiera por el crédito obtenido, la entidad financiera entregará al cliente mensualmente un monto de crédito, cuya garantía será la vivienda de propiedad de este y se cancelará al fallecimiento del titular o los titulares.

Hipoteca inversa, nombre comercial del producto se refiere al otorgamiento de un crédito por parte de una entidad financiera a favor del titular o titulares de un inmueble de propiedad, destinado para hombres y mujeres mayores de 65 años (tercera edad) que deseen contar con una renta mensual durante su vejez, o completar su renta percibida a través de la jubilación, con la finalidad de lograr cubrir sus gastos mensuales, a través de la revalorización de sus activos propios.

El monto de crédito a ser otorgado por las entidades financieras estará determinado en base al cumplimiento de las siguientes características: valor del inmueble⁵, edad que tenga el solicitante, y esperanza de vida del titular o titulares. Los gastos legales y tributarios que conlleven la ejecución de este producto bancario podrán ser asumidos por la entidad financiera, estos valores deberán ser cancelados con el monto del crédito otorgado.

El plazo del crédito puede variar dependiendo de la edad del cliente y las necesidades que tenga al momento de contratar la hipoteca. La renta mensual suele concederse por un plazo entre 10 y 20 años, aunque también puede ser contratada de manera vitalicia.

Una vez que la entidad financiera entregare el valor máximo del bien y el titular sobrepase a la esperanza de vida determinada por la entidad financiera al momento del otorgamiento de crédito, se dejará de recibir la renta mensual tomando en cuenta que la operación de crédito carecerá de garantía para su devolución, y se generaran únicamente intereses sobre el capital otorgado, mismos que deberán ser cancelados por el cliente o sus beneficiarios de manera mensual como un arrendamiento a la entidad financiera hasta su fallecimiento. Los intereses generados para la institución financiera se determinarán en el contrato y serán intereses reajustables de acuerdo con las condiciones del mercado y a las tasas de interés publicadas por el Banco Central del Ecuador. Estos valores serán descontados de las rentas mensuales entregadas, con esto queda pendiente únicamente el pago del capital entregado.

⁵Información referente al precio de m² en el Ecuador se presenta en la tabla No. 3

Se debe considerar que el precio que se deberá establecer por parte de la entidad financiera en el contrato deberá ser menor o igual al promedio de las tasas⁶ de los instrumentos hipotecarios tradicionales y la tasa interbancaria de equilibrio⁷. Este dato se podrá obtener posterior a la elaboración de un estudio de mercado, con la finalidad de establecer cuál es el valor que los clientes estarían dispuestos a pagar. Sin embargo, utilizando el mecanismo de cálculo la tasa máxima del producto deberá ser propuesta en 6.42% mientras que la referencial en 5.59%⁸.

La cancelación de la hipoteca, por parte de los herederos será el capital recibido, los gastos legales y tributarios iniciales que haya abonado la entidad financiera, más los intereses generados hasta la cancelación, en caso de que el titular haya sobrepasado el plazo del crédito hasta su fallecimiento.

La garantía por entregar por parte del cliente será la hipoteca de la vivienda habitual, o de otra vivienda de su propiedad, con la característica de que el beneficiario no perderá la propiedad del inmueble hasta su fallecimiento, es decir esta vivienda podrá seguir siendo habitada por el titular o titulares, ante lo cual la institución financiera no tendrá ningún requerimiento de cobro sobre el capital total entregado. La garantía propuesta podrá ser arrendada por el beneficiario, siempre y cuando esto se establezca dentro del contrato inicial suscrito entre las partes, para lo cual la entidad financiera deberá conocer del particular y generar un documento donde autorice realizar dicho

⁶Metodología utilizada por Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México (CNBV)

⁷Tasa interbancaria de equilibrio: tasa referencial de las operaciones crediticias realizadas entre instituciones financieras con la finalidad de sincerar las condiciones de mercado. <http://blog.kardmatch.com.mx/que-es-la-tie>, consulta realizada 20 de septiembre de 2017.

⁸Nota de cálculo: el Banco Central del Ecuador con corte al mes de julio 2017 determina la tasa Interbancaria máxima es de 1.50%, tasa mínima 0,80%; la tasa del crédito inmobiliario referencial es de 10.38% mientras que la tasa máxima es de 11.33%. Con estas tasas se procede a obtener un promedio.

arrendamiento, considerando que puede existir una posible afectación a la garantía de la operación de crédito otorgada.

La entidad financiera debe solicitar la tasación del bien inmueble, con la finalidad de que se determine la cantidad máxima que podrá ser otorgada al titular del inmueble, de esta manera se podrá asegurar que el momento del fallecimiento del titular o beneficiario la entidad financiera pueda cobrar la deuda, incluyendo capital, intereses y gastos generados en el transcurso del crédito. Le entidad no podrá otorgar un monto superior al 70% del valor del avalúo comercial del inmueble a ser hipotecado.

Se podrá además incluir dentro del contrato una cláusula que determine que, si el bien inmueble que garantiza la operación presenta un incremento en el valor comercial, la entidad financiera procederá a solicitar una actualización del informe de tasación y se podría incrementar la pensión o renta en una proporción fijada.

Las entidades financieras deben considerar que, para constituir una garantía prendaria o hipotecaria, esta debe ser constituida legalmente y estar inscrita en el registro correspondiente del respectivo cantón, razón por la cual se deben considerar los gastos de constitución que genera la implementación de la hipoteca inversa en el cliente.

El desembolso del crédito por parte de la entidad financiera al titular o beneficiario se determinará en el contrato suscrito, este valor podrá ser entregado de las siguientes maneras:

- **Renta mensual vitalicia**, se entregará un valor menor a la renta temporal, el monto a entregar dependerá de la edad del cliente y el valor del inmueble que garantiza la operación.
- **Renta temporal**, la entidad financiera entregará un valor mensual durante un plazo pactado en el contrato, hasta que se reciba el 70% del valor del inmueble que garantiza la operación.
- **Renta de disposición única**, la entidad financiera entregará una cantidad única al cliente basado en el valor del inmueble.

Cabe mencionar que el cliente o beneficiario deberá contratar y tener vigente un seguro contra incendios o contra todo daño, con la finalidad de que el bien inmueble que garantiza la operación este asegurado contra posibles daños. Este rubro deberá ser descontado del valor mensual a entregar al cliente como renta.

Una vez que se produzca el fallecimiento del titular o titulares, los herederos asumen los derechos sobre el inmueble, así como también los deberes y obligaciones que recaen sobre el mismo, al aceptar ser los herederos del bien inmueble que es garantía de la hipoteca inversa están asumiendo la responsabilidad de subsanar la deuda.

Los herederos contarán con un plazo de seis meses para poder adoptar una de las siguientes opciones: i) vender el inmueble, cancelar la deuda y quedarse con la diferencia, ii) suscribir una nueva hipoteca en condiciones normales con la institución financiera, iii) cancelar la deuda con sus propios recursos, con la finalidad de mantener la vivienda.

En el caso particular de que los herederos requieran suscribir una nueva hipoteca sobre el inmueble, deberán calificarse ante la entidad financiera y cumplir todos los requerimientos para ser considerado como sujeto de crédito; en el caso de que los herederos sean varios, ante la entidad financiera únicamente podrá realizar la operación crediticia quien, salvo su mejor criterio, cumpla con todos los requerimientos realizados por la entidad. En este caso se deberá suscribir una posesión efectiva que será documento habilitante para el otorgamiento del crédito, con lo cual los demás herederos no pierden sus derechos ni obligaciones sobre el bien inmueble.

En el caso en que los herederos no deseen hacerse cargo de la deuda, o su perfil crediticio no sea el óptimo para el otorgamiento de una nueva operación de crédito, la entidad financiera tiene la potestad sobre el bien inmueble y podrá ejecutar la hipoteca con el objetivo de lograr cubrir el valor otorgado al cliente más los costos generados.

Esta operación podrá ser pre cancelada en cualquier momento sin ningún tipo de penalidad, una vez que se proceda con la devolución a la entidad financiera del dinero prestado, gastos generados y los intereses hasta el día de la cancelación.

La institución financiera podrá otorgar con la operación de crédito propuesta los siguientes productos: apertura cuenta corriente, apertura cuenta de ahorros, tarjetas de débito⁹, así como un seguro de renta vitalicia que se activará si el cliente que constituyo la deuda supera su rango de esperanza de vida, con lo cual la aseguradora deberá cancelar la renta hasta su fallecimiento, este valor será descontado directamente de la cuota mensual que la institución entregará al cliente.

⁹ Las tarifas aplicables se detallan en la tabla No. 4

Mercado del Producto

Los beneficiarios de este nuevo producto bancario en el Ecuador serán las y los adultos mayores de 65 años, propietarios de una vivienda cancelada en su totalidad y que preferiblemente sea su vivienda habitual.

La Organización Mundial de la Salud ha determinado que la esperanza de vida en el Ecuador es de 74 años para los hombres y de 79 años para las mujeres¹⁰, este indicador es uno de los factores que ayudarán a la entidad financiera a determinar el promedio de años que se espera vivirán tanto los hombres como las mujeres en el Ecuador, calculando con esto el plazo de vigencia del contrato.

Se impulsará la implementación de la hipoteca inversa a nivel nacional, sin embargo, el lanzamiento inicial se propone realizar en las provincias de: Pichincha y Guayas, y de manera posterior en la provincia de Azuay, tomando en cuenta el número de habitantes, el número de personas que conforman el segmento de la población de 65 años y más quienes son el mercado inmediato del producto a ofertar, de igual manera se considerará al número de no afiliados y jubilados, y el porcentaje de propiedad de viviendas. Esta información se presenta de manera resumida en la tabla No. 5.

El cliente o beneficiario que cumpla con los requisitos establecidos podrá acceder al nuevo producto bancario, para lo cual deberá acercarse a la entidad financiera con la solicitud de crédito y los documentos que respalden la titularidad del bien inmueble. El flujo del proceso de crédito para la hipoteca inversa se presenta en el gráfico No. 2.

¹⁰ Organización mundial de la salud (OMS), <http://www.who.int/countries/ecu/es/>, consulta realizada 24 de agosto de 2017

El titular o titulares contratantes de la hipoteca inversa no serán los responsables de la devolución del crédito, sino sus herederos o beneficiarios quienes deberán asumir esta obligación, razón por la cual es importante mencionar los requisitos mínimos que los herederos deberán cumplir para ser calificados por la institución como sujetos de crédito. Dentro de los requisitos a ser cumplidos están: edad, plazo, justificación de ingresos percibidos, capacidad de pago, central de riesgos, patrimonio, entre otros.

Se debe sociabilizar con los posibles clientes que, al no transmitir la propiedad del inmueble a la entidad financiera, el cliente no está afectando las expectativas de sus herederos, esto es un tema de gran importancia debido a los temas culturales de nuestro país, en donde los progenitores buscan dejar como herencia o ayudar a aumentar el patrimonio de cada uno de sus descendientes.

Es importante considerar que los entes de control y las entidades financieras deberán promover y dar publicidad al producto de una manera consciente, determinando los beneficios que este producto trae consigo a las personas a las que está dirigido, con lo cual se busca dinamizar la economía y el correcto desenvolvimiento del mercado inmobiliario en el Ecuador. Actualmente existe una disminución considerable en el sector inmobiliario a nivel nacional, relacionado directamente con los niveles de desempleo, inestabilidad económica, lo que ha provocado un desequilibrio en el mercado, es decir, existe un aumento considerable en la oferta de viviendas y una demanda casi nula o muy baja.

Al implementar este producto en el Ecuador se debe considerar el impacto que ha sufrido el sector inmobiliario, tomando en cuenta que la garantía del producto bancario

ofertado serán viviendas usadas, que en caso de no pago por parte de los herederos o al no ser calificados como perfiles de crédito, esta deberá ser comercializada con la finalidad de que la entidad financiera pueda recuperar el capital entregado al beneficiario del producto.

El desenvolvimiento del mercado, así como su desarrollo es incierto tomando en cuenta los cambios propuestos por el actual presidente de la República en lo que se refiere a la Ley de Plusvalía. Sin embargo, será responsabilidad de la entidad financiera mantenerse al margen de los cambios relevantes que se generaran en el mercado inmobiliario, determinando con esto afectaciones que se puedan generar en el momento de la recuperación de la cartera.

El sector de la construcción debe ser considerado por las autoridades de turno como uno de los ejes fundamentales en el desarrollo económico y social del Ecuador, al ser generador de empleo e impulsador de la economía del país. Se debe considerar que la población del Ecuador por cifras históricas irá en aumento con lo cual las nuevas generaciones al igual que las actuales buscarán adquirir un bien inmueble con la idea de generar y constituir su propio patrimonio por temas simplemente culturales. Adicional se debe considerar que en la actualidad el 21% de la población no es propietario de un inmueble y vive arrendando, situación generada por su capacidad de pago o por su estabilidad laboral, misma que con el pasar de los años puede cambiar y mejorar y de esta manera puedan ser beneficiarios de un crédito y adquirir una vivienda.

La entidad financiera podrá incrementar su portafolio de clientes con el otorgamiento de nuevas líneas de crédito de vivienda, con la finalidad de poder cubrir el capital

otorgado en su momento a los beneficiarios de hipoteca inversa, ayudando con esto a la dinamización del mercado.

Marco Regulatorio

Ecuador cuenta con un marco regulatorio específico para el correcto desenvolvimiento del sistema financiero que debe ser considerado en la búsqueda del desarrollo e implementación de la hipoteca inversa como un nuevo producto bancario. La regulación que habilita al mercado financiero ecuatoriano para ser ofertante de la hipoteca inversa es: la Constitución de la República del Ecuador, expedida en el 2008 por la Asamblea Nacional y el Código Orgánico Monetario y Financiero expedido mediante Registro Oficial No. 332 el 12 de septiembre de 2014.

La Constitución de la República del Ecuador (2008) en el artículo 37 menciona los derechos que el Estado deberá garantizar para las personas adultas mayores, dentro de los más importantes están:

“... 3. La jubilación universal; 4. Rebajas en los servicios públicos y en servicios privados de transporte y espectáculos; 5. Exenciones en el régimen tributario; 6. Exoneración del pago por costos notariales y registrales, de acuerdo con la ley; 7. El acceso a una vivienda que asegure una vida digna, con respeto a su opinión y consentimiento.” (p.35)

El Código Orgánico Monetario y Financiero en su artículo 3 menciona los objetivos para los que fue creado, dentro de los que tenemos: “10. *Promover el acceso al crédito de personas en movilidad humana, con discapacidad, jóvenes, madres solteras y otras personas pertenecientes a los grupos de atención prioritaria.*” (el énfasis me pertenece)

En el artículo 194, de la sección 5 del Código Orgánico Monetario y Financiero se determinan las operaciones financieras que las entidades podrán realizar en el Ecuador, se debe considerar que para la implementación de un nuevo producto o servicio bancario se requiere contar con la autorización previa otorgada por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, así como por el respectivo organismo de control que regula al sector financiero público y privado, y al sector financiero popular y solidario. Dentro de las operaciones activas se hace relación a al otorgamiento de préstamos hipotecarios y prendarios, así como préstamos quirografarios.

La formulación de políticas y regulaciones en lo que respecta a materia monetaria, crediticia, cambiaria, financiera, así como de seguros y valores, recae directamente sobre la Función Ejecutiva, en resultado de lo cual se procedió con la creación de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, misma que en representación de la Función Ejecutiva será la responsable de implementar y fomentar el cumplimiento de estas políticas.

En el artículo 14 del Código Orgánico Monetario y Financiero se establecen las funciones de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera siendo entre las más representativas:

*“g) generar incentivos a las instituciones del sistema financiero por la creación de productos orientados a promover y facilitar la inclusión económica de **grupos de atención prioritaria** tales como las personas en movilidad humana, con discapacidad, jóvenes, madres solteras.” (el énfasis me pertenece)*

En el artículo 214, referente al tema de garantías se menciona:

“Todas las operaciones de crédito deberán estar garantizadas, la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, en forma motivada, establecerá los casos en los cuales las operaciones de crédito deberán contar con garantía mínima, en cuanto a su calidad y mínima cobertura.”

Para dar cumplimiento la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera mediante resolución No. 030-2015-F de 06 de enero de 2016, determina las operaciones de crédito que deben contar con garantía y son:

“1. Las que superen el 10% del patrimonio técnico de la institución; 2. Las que superen el 10% del patrimonio técnico de la entidad y a su vez el doscientos por ciento (200%) del patrimonio del sujeto del crédito; 3. Las correspondientes al segmento de crédito inmobiliario, por un monto no inferior al 100% de la operación; ...”

Es importante considerar que para el otorgamiento de operaciones activas en el Ecuador el Código Orgánico Monetario y Financiero determina en el artículo 250 la contratación de seguros obligatorios y menciona: *“previo al desembolso de las operaciones de crédito, las entidades del sistema financiero nacional deberán requerir la contratación de los seguros que determine la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.”*

Para la implementación de la hipoteca inversa, es necesario considerar que los seguros que se solicitarán por parte de la entidad financiera, no necesariamente estarán enmarcados con los establecidos por la Junta, es decir para el otorgamiento de la hipoteca inversa los beneficiarios no deberán contratar un seguro de desgravamen, tomando en cuenta que la finalidad del producto es otorgar una renta hasta el fallecimiento del titular o beneficiario, es por esta razón que dentro del proyecto que se remita a los organismos de control y a la Junta de Política y Regulación Monetaria y

Financiera se debe especificar la no obligatoriedad de este tipo de seguro y plantear la obligatoriedad de seguros como el de incendios o contra todo daño.

Mediante resolución No. 339-2017-F emitida por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera el 06 de marzo de 2017 se establecen los cargos por los servicios financieros, razón por la cual la entidad financiera para la implementación de la hipoteca inversa en el mercado ecuatoriano deberá aplicar las tarifas máximas establecidas.

Otra regulación que se debe considerar en el desarrollo del presente estudio es la Ley del Anciano (codificación No. 2006-007), en el artículo 14, Reformado por el Art. 47 de la Ley s/n, R.O. 405-S del 29 de diciembre de 2014 en el que se menciona:

“Toda persona mayor de sesenta y cinco años y con ingresos mensuales estimados en un máximo de cinco remuneraciones básicas unificadas o que tuviere un patrimonio que no exceda de quinientas remuneraciones básicas unificadas, estará exonerada del pago de impuestos fiscales y municipales. En cuanto a los impuestos administrados por el Servicio de Rentas Internas se estará a lo dispuesto en la ley...

Si la renta o patrimonio excede de las cantidades determinadas en el inciso primero, los impuestos se pagarán únicamente por la diferencia o excedente.”

En base a los antecedentes expuestos, se determina que en el Ecuador existe un marco regulatorio que ampara la creación de un nuevo producto bancario como lo es la hipoteca inversa, sin embargo, actualmente no se cuenta con un lineamiento legal que regule su implementación. Es necesario que se desarrolle un marco legal específico para su uso enfocándose principalmente en brindar confianza y seguridad a las partes que intervendrán en el proceso.

Para que la implementación de este producto bancario se pueda realizar en el Ecuador, es necesario presentar un proyecto a la Superintendencia de Bancos y/o Superintendencia de Economía Popular y Solidaria con la finalidad de que estos entes de control autoricen la creación del producto financiero. Una vez que se cuente con esta autorización, se deberá solicitar a la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera que elabore y otorgue a las instituciones financieras los mecanismos de implementación a través de una guía de uso y acceso al nuevo producto bancario, y así de esta manera sociabilizar el producto entre los posibles clientes y las entidades financieras, generando un grado de confianza en el mercado financiero.

Se debe realizar una modificación al contenido de la resolución No. JB-2011-189 correspondiente a las características del crédito de vivienda dentro del cual se establece que los créditos de vivienda también incluirán a las hipotecas inversas.

CAPITULO DOS: SITUACIÓN ACTUAL

¿Por qué es relevante/necesario este instrumento financiero?

Como se mencionó en el primer capítulo el objetivo del presente estudio es la implementación de un nuevo producto financiero conocido como hipoteca inversa, a través del cual se pueda brindar una alternativa a manera de pensión jubilar a personas que por su nivel de ingreso o condiciones laborales no han podido o no podrán ser beneficiarios de una pensión mensual por parte del estado.

El Ecuador es un país que se encuentra en pleno proceso de envejecimiento, el 6.50% de la población en el año 2010 pertenecía a un rango de edad de 65 años y más, con lo cual se espera que para el año 2050 este porcentaje llegue a superar el 16% del total de la población; estos datos han sido establecidos dentro de la primera encuesta nacional de salud, bienestar y envejecimiento (SABE I)¹¹ y en el último censo realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos en el año 2010.

Es importante mencionar que producto de esta encuesta se determina que un tercio de las personas adulto-mayores se encuentran o viven en condiciones socioeconómicas malas y de indigencia especialmente en las áreas rurales del país; el índice de feminidad es de 115¹², es decir, existe mayor sobrevivencia de mujeres; se determina además que

¹¹La encuesta nacional de salud, bienestar y nutrición de las personas adulto-mayores ecuatorianas, se realizó por primera vez en el 2010, siguiendo el modelo de los estudios SABE realizados en otros países de las Américas. (Freire et al., 2011)

¹²Índice de feminidad: grado de concentración de las mujeres con relación al atributo con el que se clasifica una población. El índice resulta de la división del número de mujeres con una característica particular entre el número de hombres con igual característica, por cien. INEC (2008) Análisis estadístico sociodemográfico, pág.7

la pirámide poblacional¹³ cada vez se condensa en la base y se ensancha a partir de los 30 años tanto en hombres como en mujeres, tal y como se refleja en el gráfico No. 4.

El incremento en los niveles de esperanza de vida no necesariamente está ligados al mejoramiento en las condiciones de vida de las personas, actualmente en el Ecuador los sistemas de protección social están enfocados en dos de los denominados grupos vulnerables (mujeres y niños), dejando de lado al grupo de los adultos-mayores, sin tomar en cuenta los cambios en la estructura poblacional. Esto genera una falta de oferta en la calidad de servicios sociales y de salud enfocadas en cubrir las necesidades de la creciente población adulta.

En nuestro país actualmente existen diversos productos en el mercado financiero que buscan fomentar el ahorro en las personas jóvenes y adultas, con lo cual en los últimos años se ha impulsado la contratación de fondos de ahorro y se ha fomentado la afiliación voluntaria al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS); sin embargo, estos mecanismos no llegarán a ser lo suficientemente necesarios para satisfacer las necesidades de la población de la tercera edad en base a lo establecido en la encuesta SABE I.

La hipoteca inversa actualmente no se desarrolla en el mercado financiero ecuatoriano, tampoco se puede decir que existe un producto de similares características; razón por la cual y con el objetivo de cumplir con lo establecido en la Constitución del 2008, a través del presente estudio se busca transmitir la necesidad de implementar un producto bancario bajo la perspectiva de ayudar al segmento de la población que por su

¹³Pirámide poblacional: muestra gráfica de la composición de una población según la edad y el sexo. Las barras horizontales representan los números o las proporciones de hombres y mujeres para cada grupo.

edad no puede seguir desempeñando actividades o funciones de carácter laboral y que sin embargo, son propietarios de un inmueble adquirido durante sus años de gozo laboral, patrimonio que se puede hacer líquido en la actualidad generando recursos financieros para su subsistencia incorporando elementos que ayuden a asegurar una vejez digna y saludable.

Los actores clave que deben participar activamente en la implementación de la hipoteca inversa en el Ecuador están detallados en el gráfico No. 5 y son:

- **Gobierno de turno:** intervención en la creación y modificación de normas y leyes acorde a lo establecido en el Código Orgánico Monetario y Financiero para su uso.
- **Organismos de control:** intervención en la revisión, aprobación, validación y cumplimiento de normas acorde a lo establecido en el Código Orgánico Monetario y Financiero, así como en las nuevas resoluciones adoptadas por el gobierno de turno.
- **Banco Central del Ecuador:** intervención en el análisis y publicación de tasas activas referenciales para el nuevo producto bancario.
- **Entidades del sector financiero privado y popular y solidario:** intervención en el desarrollo, comercialización e instrumentación de la hipoteca inversa en el mercado ecuatoriano.
- **Personas de la tercera edad:** beneficiarios directos de la implementación del nuevo producto en el sistema financiero ecuatoriano, con esta operación de crédito podrán obtener liquidez inmediata en base a sus activos fijos.
- **Herederos o beneficiarios:** son los dueños finales del bien inmueble, mismos que participaran activamente en las decisiones sobre el inmueble, al fallecer los titulares del crédito.

Es importante considerar que, para un correcto desarrollo de la hipoteca inversa en el Ecuador se requiere de la interacción de todos los actores; adicional, es indispensable reflexionar sobre el uso y los beneficios que el producto bancario otorgará a las ecuatorianas y los ecuatorianos. En la actualidad los adultos mayores se encuentran mínimamente protegidos y son relegados del sistema financiero actual vigente por no ser sujetos de crédito para las instituciones financieras, debido al alto riesgo de no pago por su edad. Tomando en cuenta estas características es necesario que el gobierno de turno genere un impulso para el desarrollo y ejecución de un nuevo producto financiero que acoja a personas de la tercera edad fomentando la participación en el mercado como actores de cambio y crecimiento.

¿Cuál es la situación del producto bancario a nivel mundial?

La hipoteca inversa ha tenido aceptación en países como Reino Unido, Estados Unidos de América, Australia, Canadá, España, Dinamarca, Holanda, Francia, Japón, Suecia, entre otros. Así como en países de América Latina como México y Chile en menor escala y recientemente aprobado en Perú.

Para el presente estudio se revisará los mecanismos de implementación del producto, así como sus principales características, dentro de países como: Estados Unidos, España, México, Chile y Perú; cabe mencionar que se ha optado por investigar su implementación en estas economías por ser experimentadas en el otorgamiento de hipotecas inversas, así como en los países en desarrollo, por tener condiciones similares a Ecuador referentes a la población a la que está dirigido el producto, marcadas culturas de herencias y leyes por ser parte de la misma región.

Estados Unidos: fue impulsado a partir de 1987, conocido en el mercado como “reverse mortgage”, su implementación se caracteriza por la activa participación del Estado, se encuentra regulado por el “Department of Housing&UrbanDevelopment” (HUD), para un correcto funcionamiento se establece de manera obligatoria la existencia de un asesor independiente a la entidad financiera otorgadora del crédito y una garantía estatal a cargo de la Administración Federal de la Vivienda (FHA), con esto el beneficiario del producto recibirá acompañamiento a través del cual se den a conocer las características y los riesgos que la contratación de una hipoteca inversa conlleva, se presentan además todas las posibles opciones que bajo las condiciones actuales del beneficiario se le puede ofrecer el mercado. Gracias a esto la población genera una figura de seguridad y fiabilidad en la implementación del producto y opta por la contratación impulsado por el hecho de que se trabaja con el gobierno.

La Comisión Federal de Comercio¹⁴ determina que en la actualidad están habilitadas dos clases de hipotecas inversas en Estados Unidos i) la hipoteca inversa sobre la propiedad neta (HECM) siendo la única que cuenta con garantía estatal, con características como: elección de tasa de interés, es decir, se puede elegir si la tasa pactada en el contrato sufrirá cambios de forma anual o cada mes; no exige que el prestatario utilice los recursos otorgados de manera específica, es decir, se pueden usar los fondos en base a las necesidades presentadas en el momento; se puede elegir la forma en la que se desea recibir los recursos producto del otorgamiento del crédito (mensualidades, un solo desembolso) y ii) Proprietary Reverse Mortgage ofertadas por

¹⁴La Comisión Federal de Comercio busca el cumplimiento de leyes federales antimonopolio y de protección de los consumidores emitidas en los Estados Unidos. Adicional trabaja en la eliminación de actos o prácticas que son injustas o engañosas para los consumidores.

instituciones privadas (bancos, compañías hipotecarias, etc.), la principal característica es que estas operaciones de crédito no cuentan con garantía estatal.

La hipoteca inversa, es comercializado en el sistema financiero estadounidense como un producto bancario a través del cual una entidad financiera otorga un crédito a personas mayores de 62 años, propietarias de un bien inmueble cuya característica es que sea su vivienda habitual. Si el solicitante es de estado civil casado, su cónyuge debe cumplir de manera obligatoria con el límite de edad, para ser beneficiario de este crédito los dueños del inmueble deben cumplir con este requisito considerado por las entidades financieras como indispensable. El bien inmueble será entregado en garantía a la entidad financiera, mediante la constitución de una hipoteca, cabe mencionar que este inmueble no podrá estar hipotecado a otra entidad financiera. La deuda se hará exigible por parte de la entidad financiera una vez que el o los titulares fallezcan. Se debe contratar un seguro de manera obligatoria, cuyo costo debe ser cubierto por el beneficiario y será cancelado a la Administración Federal de la Vivienda en el caso de contar con garantía estatal.

En Estados Unidos el desarrollo e impulso de la hipoteca inversa en el mercado financiero ha tenido gran acogida por parte de la población adulta, especialmente en créditos ofertados por las entidades estatales relacionado directamente con la existencia de una garantía estatal, brindando con esto seguridad y respaldo a los beneficiarios del crédito. Es importante mencionar que la cultura de la población estadounidense referente a herencias y traspaso de deudas no es tan marcada como en el resto del mundo, especialmente en América Latina; los estadounidenses que se

encuentran en edad adulta mantienen la idea de que sus herederos por sí solos llegarán a obtener un patrimonio real que podrá ser líquido en algún momento de sus vidas, con lo cual este segmento de la población opta por convertir en líquidos sus activos e incrementar la proporción de sus ingresos mensuales para cubrir sus necesidades básicas, sin tener que generar a sus herederos preocupaciones financieras actuales.

España: Su introducción en el mercado financiero español fue en los años 2005¹⁵ y 2007, sin embargo, esta idea no tuvo acogida en las instituciones financieras; para diciembre del año 2007 se implementa una reforma al mercado hipotecario realizada mediante la Ley 41, en esta se determina que el objetivo de impulsar dicha Ley es hacer líquido el valor de la vivienda mediante la implementación de un producto que ayude a satisfacer las necesidades de los adultos mayores durante sus últimos años de vida, ayudando con esto a disminuir los problemas socioeconómicos que agravan a este segmento de la población.

El Banco de España con corte a agosto de 2017 publicó una guía de acceso a la hipoteca inversa, mediante la cual se establecen los lineamientos del producto bancario propuesto y se determinan las condiciones de perfil, financieras y de garantías, dentro de esta guía se establece que la hipoteca inversa es un producto bancario a través del cual una entidad financiera otorga un crédito a personas desde 65 años o afectadas de dependencia severa o gran dependencia¹⁶, propietarias de un bien inmueble cuya

¹⁵ ZURITA (2008), dentro de su publicación conocida como "La Nueva Normativa Reguladora de la Hipoteca Inversa." Menciona que para la implementación y desarrollo del producto bancario en España se realiza una reforma en el Real Decreto Legislativo 3/2004, dentro del cual se modifica y se realiza la incorporación de reducciones en bases imponibles y exenciones tributarias sobre operaciones de constitución de préstamos y créditos con garantía hipotecaria constituidas sobre un bien inmueble, siempre que el propietario fuese mayor de 65 años o una persona dependiente por incapacidad.

característica es que sea su vivienda habitual. El bien inmueble será entregado en garantía a la entidad financiera, mediante la constitución de una hipoteca, cabe mencionar que este inmueble no podrá estar hipotecado a otra entidad financiera. La deuda se hará exigible por parte de la entidad una vez que el o los titulares fallezcan. Debe contar de manera obligatoria con un seguro contra daños, este costo debe estar cubierto por el beneficiario y será descontado del valor mensual o final a ser entregado al mismo.

Cabe mencionar que en España aun cuando se cumplen con las características necesarias para la instrumentación de una hipoteca inversa, relacionados con el alto grado de propiedad de vivienda, y el incremento considerable en la esperanza de vida de la población, las entidades financieras no ofertan de forma habitual este producto, existiendo una baja presencia en el mercado financiero, las personas no conocen a profundidad los beneficios del producto y se mantiene la cultura de las herencias y del patrimonio a ser transferido y entregado a sus herederos sin deudas.

México: las hipotecas inversas son factibles para el Estado de México a partir del año 2013, sin embargo, ninguna institución financiera se ha visto atraída por la oferta de este producto, principalmente por el nivel de inversión que se requiere realizar tanto en montos de colocación como en la implementación de áreas especializadas en rentas vitalicias y en hipotecas.

¹⁶ Gran dependencia se relaciona con el estado permanente en que se encuentran personas que, por razones de edad, enfermedad o discapacidad, necesitan de atención de otra u otras personas para realizar varias actividades de la vida diaria. (Caser Fundación, recuperado el 28 de octubre de 2017 de <http://www.fundacioncaser.org/autonomia/preguntas-frecuentes/grados-de-dependencia>)

A partir de noviembre de 2016 se promueve su implementación bajo una figura legal para la Ciudad de México a través de la reforma realizada al artículo 2939 del Código Civil para el Distrito Federal, bajo la denominación de Hipoteca Inversa; dentro de esta se impulsa y establece la creación opcional de un fideicomiso público-privado que tendrá como objetivo la vigilancia y mediación de la hipoteca, para lo cual la Secretaría de Desarrollo Social de la Ciudad de México¹⁷ realizará las actividades de fideicomisario, la entidad financiera otorgadora del crédito actuará como fideicomitente cediendo la titularidad del activo a otra institución financiera que será nombrado como administrador fiduciario. La idea de implementar este fideicomiso es brindar seguridad a la población al realizar la conversión del patrimonio en flujos líquidos de dinero.

BBVA Research México, plantea dentro de un análisis inmobiliario realizado en enero de 2017, las características generales de la hipoteca inversa, calificándola como un producto bancario a través del cual una entidad financiera otorga un crédito a personas desde 65 años o afectadas de dependencia severa o gran dependencia, propietarias de un bien inmueble cuya característica es que sea su vivienda habitual. Si el solicitante es de estado civil casado, su cónyuge no perderá la propiedad del bien inmueble ni su uso. El bien inmueble será entregado en garantía a la entidad financiera, mediante la constitución de una hipoteca, cabe mencionar que este inmueble no podrá estar hipotecado a otra entidad financiera. Los recursos provenientes de la operación de crédito podrán ser percibidos por los beneficiarios de la siguiente manera: a través de una renta mensual vitalicia, durante un periodo negociado en el que se recibirá el valor

¹⁷Dependencia de la Administración Pública centralizada del Gobierno de la Ciudad de México a la cual le corresponde el despacho de las materias relativas a desarrollo social, alimentación, promoción de la equidad, recreación, información social y servicios sociales comunitarios.

pactado por un tiempo determinado y la de disposición única en la que se percibirá una cantidad establecida por una única vez; estos rubros estarán determinados por el valor de la tasación del bien inmueble.

La deuda se hará exigible por parte de la entidad financiera una vez que el o los titulares fallezcan. Se debe contratar de manera obligatoria un seguro contra daños, sin embargo, este requisito estará exento en el caso de que el beneficiario opte por la constitución de un fideicomiso. El costo asumido por el seguro a contratar será cubierto por el beneficiario y se descontará del valor mensual o final a ser entregado al beneficiario. El valor del bien deberá ser actualizado cada dos años a través de una nueva tasación realizada por un perito calificado, con la finalidad de reajustar en más si es el caso el monto del crédito a ser otorgado.

En México la cultura de la población está arraigada al otorgamiento de herencias y no transferencias de deuda, para lo cual tanto el estado como las entidades financieras han realizado grandes inversiones para brindar seguridad y mayores controles a los segmentos a los que está dirigido el producto, se ha dado a conocer la principal ventaja que produce la contratación de una hipoteca inversa y es que con su implementación se permite cubrir las necesidades de consumo, obteniendo liquidez a través de un activo no líquido.

Chile: Para el año 2003, la Corporación de Investigación, Estudio y Desarrollo de la Seguridad Social¹⁸ propuso el esquema de hipoteca inversa en Chile, las características

¹⁸Corporación de derecho privado, sin fines de lucro, dedicada al estudio y generación de conocimientos en las diversas materias que comprende la Seguridad Social en Chile. Corporación de Investigación, Estudio y Desarrollo de la Seguridad Social, recuperado el 28 de octubre de 2017 de <http://www.ciedess.cl/601/w3-propertyvalue-542.html>

que se establecen dentro de este esquema y deben ser cumplidos por los beneficiarios son: edad igual o mayor a 60 años, propietarios de un bien inmueble mismo que pasa a ser garantía de la operación crediticia a través de la constitución de una hipoteca. La deuda se hará exigible por parte de la entidad financiera una vez que el o los titulares fallezcan, cabe mencionar que en Chile no se conserva la propiedad del inmueble, sino que se vende la propiedad y se mantiene únicamente el usufructo de la vivienda, es decir, los beneficiarios suscriben una compraventa de la vivienda con usufructo simultáneo; en el caso en el que, los beneficiarios fallezcan antes de lo previsto, el saldo remanente de la venta del inmueble se entrega a los herederos. Fuentes y Moris (2014)

La entidad financiera entrega al beneficiario el valor actual del inmueble menos los intereses que se espera sea generados con el crédito. Se incluye una cláusula en el contrato en el que se menciona que la deuda no podrá incrementar en caso de que el inmueble no esté valorado a lo pactado inicialmente, con la finalidad de que los herederos no asuman nuevas deudas.

Aun cuando Chile cuenta con el marco regulatorio necesario para la implementación de la hipoteca inversa en el mercado financiero local, esta no ha tenido un nivel de aceptación adecuada por parte de las entidades financieras ni por los beneficiarios finales, relacionado directamente con la entrega del inmueble a la entidad financiera; es decir, la población a la que está dirigida este producto bancario mantiene la cultura de herencia para con sus familiares, con lo cual al ser una característica de la instrumentación de la hipoteca inversa la entrega de la propiedad del inmueble a la

entidad financiera y únicamente mantener su usufructo, no es tentativa la idea de hacer líquido su patrimonio actual a cambio de perder la vivienda y no heredar algo a sus familias. Razón por la cual la hipoteca inversa en Chile no ha tenido los resultados esperados.

Perú: Mediante proyecto de Ley No. 0570/2016-CR el Congreso de la República en base a las consideraciones expuestas por la Comisión de Justicia y Derechos Humanos aprueba la implementación de la hipoteca inversa en el Perú.

Dentro del proyecto de Ley No. 0570/2016-CR, en el numeral IV. Definición y alcances del instrumento financiero hipoteca inversa (HI) se determina que el nuevo producto bancario estará impulsado por entidades financieras autorizadas.

Para su implementación dentro del mismo proyecto presentado ante la Comisión de Justicia y Derechos Humanos se establece una Ley que regula a la hipoteca inversa, dentro del artículo 3. Requisitos de la Hipoteca Inversa, se determinan los requisitos generales para su aplicación y para la ejecución en el otorgamiento de una operación de crédito, estos son: beneficiarios personas desde 65 años, titular o titulares de un inmueble de su propiedad, el pago de la deuda será exigible y la garantía ejecutable una vez que el o los titulares fallezcan. El monto del crédito estará determinado en función del valor del inmueble, la esperanza de vida y la tasa de interés vigente aplicable al momento del otorgamiento. El desembolso se realizará en un solo monto o mediante abonos pactados durante el plazo establecido en el contrato inicial. Se deberá acordar la contratación de manera obligatoria de un seguro contra todo daño, este costo será cubierto por el beneficiario y será descontado del valor mensual o final a ser entregado

al mismo. Los intereses cobrados deberán estar calculados sobre el monto de crédito efectivamente entregado a los beneficiarios. Posterior al fallecimiento del o los titulares la entidad financiera otorgará a los herederos o beneficiarios un plazo para que de manera facultativa cancelen el crédito o caso contrario se proceda a hacer efectiva la garantía.

Al ser un nuevo producto bancario en el Perú, no se pueden obtener cifras sobre su desarrollo e implementación; sin embargo, es importante que las entidades financieras trabajen en paralelo con el gobierno para fomentar el correcto impulso y ejecución, se debe profundizar en un enfoque que ayude a exponer a los beneficiarios y herederos de los inmuebles las facilidades y ventajas que el producto genera, así como el hecho de transmitir a los beneficiarios que no se busca atentar contra el patrimonio generado durante sus años de trabajo, sino que solamente se está generando una fuente de ingresos alterna a sus pensiones jubilares percibidas.

En la tabla No. 6 se presenta un resumen con las principales características de la hipoteca inversa en los países producto del presente análisis.

Se determina que existen similitudes en los países producto de análisis del presente estudio, principalmente en el objetivo planteado que es el otorgamiento de un crédito y en las características propuestas como: crédito destinado a personas mayores de 65 años propietarias de un bien inmueble que será entregado como garantía a la entidad financiera, a cambio de un desembolso en efectivo relacionado con el valor de la tasación del bien inmueble, estos recursos podrán ser entregados a los titulares de manera mensual o a través de un solo desembolso a la suscripción del contrato. Los

intereses pactados serán cancelados en el transcurso de la vigencia del crédito y se obliga la contratación de un seguro contra daños para evitar inconvenientes en el inmueble.

De igual manera, se puede determinar que existen algunas variaciones en la implementación de la hipoteca inversa alrededor del mundo, existe por un lado economías en las cuales la población no está sujeta a temas culturales relacionados con la familia, sino que los adultos mayores únicamente se enfocan en vivir sus últimos años de vida de la mejor manera sin limitar sus gastos ni buscar dependencia de hijos o nietos; en estas economías el uso de la hipoteca inversa ha tenido éxito a lo largo de los años, impulsando la interacción simultánea del gobierno y las entidades financieras. Por otro lado, existen economías que se encuentran arraigadas a las costumbres y tradiciones culturales referentes a la adquisición de activos con la finalidad de legar después de sus días un patrimonio sustentable a su familia; en estos países el desenvolvimiento de la hipoteca inversa ha sido muy baja o casi nula, para lo cual los gobiernos de turno han tenido que realizar modificaciones a leyes vigentes, buscando con esto el correcto desarrollo y satisfacción de necesidades de las personas adultas.

Con los antecedentes expuestos se puede determinar que, en el Ecuador es factible la implementación de la hipoteca inversa, una vez que se adopten y consoliden las características, reformas legales y mecanismos de los países en los que se desarrolla actualmente, así como tomar en cuenta las consecuencias negativas que este puede traer en caso de no generar un ambiente de confianza por parte del gobierno, las entidades de control y el sistema financiero en general. Se debe fomentar su inclusión,

tomando como objetivo el desarrollo de las personas de la tercera edad y su participación en la economía del país.

CAPÍTULO TRES: ANÁLISIS DEL MERCADO Y DE LA DEMANDA

La hipoteca inversa como se ha mencionado, es un producto bancario que puede ser adquirido por adultos mayores (65 años o más), a través del cual una entidad financiera entregará a manera de renta mensual un porcentaje del valor de la vivienda entregada como garantía hipotecaria, durante un plazo establecido por el cliente o hasta su fallecimiento; al momento del fallecimiento del o los titulares del crédito, dependiendo de las condiciones pactadas entre la institución financiera y el cliente se deberá cancelar el valor del capital del crédito por parte de los herederos o beneficiarios del bien inmueble hipotecado.

Actualmente en el Ecuador, no existe un producto bancario de similares características, razón por la cual el desarrollo del presente capítulo ayudará a determinar la viabilidad del producto y medir de esta manera el nivel de acogida que tendrá en el corto, mediano o largo plazo en base a las características presentadas y planteadas en el estudio.

Tamaño del mercado

Con la finalidad de determinar el tamaño del mercado para el presente estudio, se tomará como referencia la información proporcionada por el censo realizado en el año 2010 en el Ecuador, en este se establece que existen 14.483.499¹⁹ millones de personas, de las cuales el 6.50% de la población pertenece a un rango de edad de 65 años y más;

¹⁹Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), Censo de Población y Vivienda 2010

sin embargo, para el presente estudio se realizará un enfoque específico en la población que tiene vivienda propia (totalmente cancelada o con algún porcentaje de deuda), así como a la población que tiene viviendas donadas, regaladas o heredadas.

El producto mantiene como requisito para su acceso, que los beneficiarios hayan cumplido 65 años o más y que a la fecha de solicitud del crédito se entregue como garantía la vivienda propia sin deuda, es por esta razón que para la determinación del tamaño del mercado se considera el porcentaje del total de la población del Ecuador que en base al censo cuenta con vivienda propia, regalada, donada, o propia con deuda; esta población es el mercado objetivo de la hipoteca inversa en el Ecuador, tomando en cuenta que con su implementación se busca impulsar y brindar una idea innovadora a personas que sean propietarias de viviendas y estén próximas a jubilarse, o que por su condición de salud, educativa o laboral no podrán gozar de una pensión jubilar por parte del estado.

En la información presentada por el censo del año 2010, se puede determinar que el 46.87% de los hogares del Ecuador, tienen acceso a vivienda propia y totalmente pagada, el 10.57% a viviendas que han sido regaladas, donadas o heredadas, el 6.54% son propietarios de viviendas que mantienen deuda.

En base a los datos presentados en el censo del año 2010, el tamaño del mercado para el análisis de la demanda de la implementación de Hipoteca Inversa en el Ecuador está medido de la siguiente manera:

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{(e^2 * (N-1)) + k^2 * p * q}$$

Donde:

N= tamaño de la población; k= constante que depende del nivel de confianza que asignemos (95% de confianza); p= probabilidad de ocurrencia; q= probabilidad de no ocurrencia; e= error muestral deseado (5%)

Del total de la población de 14.483.499 se considera el 63,98% de la población que cuenta con vivienda propia, se considera un margen de error de +/- 5% y un nivel de confianza de 95% para lo cual la constante k corresponde a 1,65; la probabilidad de ocurrencia (contratación del producto bancario) es del 50%, mientras que la probabilidad de no ocurrencia (no contratación del producto bancario) es del 50%, con estos parámetros se obtiene como resultado un tamaño del mercado (n) igual a 272. Los datos y cálculos realizados se presentan en la tabla No. 7 que se encuentra en los anexos del presente estudio.

El mercado al que está dirigido la hipoteca inversa tal y como se mencionó en capítulos anteriores se enfoca a adultos mayores, cuya principal característica es que sean propietarios de un bien inmueble sin gravámenes, y cuyos ingresos mensuales percibidos a manera de jubilación no ayuden a satisfacer las necesidades básicas que con el pasar de los años van siendo mayores.

Diseño de la investigación

Para determinar la demanda existente de la hipoteca inversa en el Ecuador, se implementará un sistema cualitativo y cuantitativo, aplicable a los posibles clientes de la hipoteca inversa, para lo cual se ha visto la necesidad de desarrollar entrevistas (método cualitativo) y encuestas (método cuantitativo) a la población en general con la finalidad de determinar el interés que existe por el producto, específicamente en personas que están próximas a jubilarse o que pretenden buscar una solución de ingresos para su futuro, así como a personas que ya cuentan hoy en día con una pensión jubilar por parte de los institutos de seguridad social del país, pero que dichos recursos no logran satisfacer las necesidades básicas generadas.

El método de investigación de mercado cuantitativa está relacionado con temas numéricos y estadísticos, es decir se obtendrá información a través de la realización de encuestas a una muestra poblacional, que en el presente estudio corresponde a 272 personas, a través de esta información se podrán obtener datos estandarizados acerca de las condiciones generales del mercado, hábitos de los consumidores, características que los clientes buscan en el producto, parámetros de consumo, entre otros.

El método de investigación de mercado cualitativo aplicado en el presente estudio está relacionado a determinar los comportamientos tanto del consumidor final como del oferente del producto que en este caso será una entidad financiera. Se busca observar de manera detenida el porqué de las decisiones de los consumidores a la hora de adquirir el producto y como buscan satisfacer sus necesidades, así como las decisiones

de las entidades financieras para promocionar un nuevo producto bancario en el mercado ecuatoriano.

Esta metodología utiliza muestras de tamaños pequeños, con la finalidad de determinar una información más veraz y confiable, en el estudio actual se realizarán cinco entrevistas de la siguiente manera: dos posibles clientes, el primero estará el rango de edad de entre 25 a 35 años y el segundo entre 36 a 45 años; una entrevista a potenciales clientes en un rango de edad entre 46 y 65 años; una entrevista a nuestro mercado objetivo a partir de los 65 años; y una entrevista a un funcionario de una entidad financiera (banco o cooperativa de ahorro y crédito) con la finalidad de determinar la apertura o no de la implementación de la hipoteca inversa en el mercado.

Cabe mencionar que los resultados a obtener con la metodología cuantitativa son más importantes que los resultados obtenidos con las encuestas (cuantitativa), ya que a través de esta información se podrá determinar que el producto que se espera lanzar al mercado esté alineado con los requerimientos de los clientes; con este estudio se podrá obtener una información más clara de los interesados en contratar el producto bancario ofertado, el mecanismo de comercialización a utilizar por parte de las entidades financieras, cuál es el precio que los clientes estarán dispuestos a cancelar por el producto, entre otras.

Proceso de la investigación

Malhotra (2008), en su texto Investigación de Mercados menciona que un proceso de investigación de mercado consta de seis pasos y son: 1) definición del problema; 2) desarrollo del enfoque del problema; 3) formulación del diseño e investigación; 4)

trabajo de campo o recopilación de datos; 5) preparación de análisis de datos; 6) elaboración y presentación del informe.

- Definición del problema

Para dar inicio al proceso de investigación hay que definir en primer lugar el problema de estudio, dentro del presente análisis el problema es determinar la existencia del mercado objetivo para la posterior implementación de la hipoteca inversa, enfocándola en satisfacer las necesidades de los adultos mayores al poder obtener un mayor ingreso mensual. En este caso como se mencionó en el apartado anterior se buscará obtener información de quienes toman las decisiones a través de encuestas, así como entrevistas con los expertos del sector (clientes y oferentes).

- Desarrollo del enfoque del problema

Incluye la formulación de modelos analíticos, preguntas de identificación, identificación de la información que se necesita.

Para obtener la información básica requerida en el presente estudio, es necesario contar con cuestionarios que contemplen en su estructura preguntas que ayuden a determinar las necesidades de la población al que está dirigido el producto bancario, así como las características del producto a ser ofertado, determinando con esto: plazo, tasa de interés, interés por la existencia del producto, beneficiarios, entre otros.

- Formulación del diseño de investigación

Un diseño de investigación busca llevar a cabo un proyecto de investigación de mercado, en el cual se detallan los procedimientos necesarios para obtener toda la documentación requerida, el propósito de esta formulación es diseñar un estudio que ponga a prueba las posibles respuestas a las preguntas de investigación y proporcione la información que se necesita tomar en cuenta para su implementación. Dentro de este diseño se debe considerar la investigación de mercado cualitativa, las técnicas para obtener datos cualitativos (encuestas), diseño de cuestionarios.

- Trabajo de campo o recopilación de datos

Para la solución de este punto es necesario contar con el personal o sistema informático que ayude a recopilar la información necesaria para el desarrollo del presente capítulo, se utilizó el sistema electrónico Google forms a través del cual, se generó un cuestionario que contiene 18 preguntas relacionadas al interés del producto y se distribuyó a nuestro mercado a través de redes sociales y correo electrónico, adicional se realizó encuestas (face to face) a través de visitas a hogares de adultos mayores, tomando en cuenta que parte del mercado objetivo no cuentan con acceso a internet.

- Preparación y análisis de datos

La preparación de los datos incluye la revisión, transcripción y verificación de cada cuestionario tanto de los generados a través del sistema informático, como de las encuestas personales realizadas manualmente. Los datos se analizan con la finalidad de obtener la información relacionada con los componentes que ayuden a determinar la viabilidad del producto en el mercado ecuatoriano.

- Elaboración y presentación del informe

Se debe documentar el informe en el cual se presenten las preguntas de investigación, donde se describa el diseño de la investigación, los procedimientos utilizados para la recopilación y análisis de datos, donde se incluyan los resultados y los principales resultados.

Resultados de la investigación

Se procedió a realizar la tabulación de la información con la finalidad de presentar la siguiente interpretación, cabe mencionar que los gráficos producto de la tabulación se presentan como anexos al presente estudio:

El 60% de la población encuestada corresponde a mujeres, mientras que el 40% del total de la población muestral son hombres.

El 60% de la población actualmente se encuentra bajo relación de dependencia en entidades públicas, el 20% de la población bajo relación de dependencia en empresas privadas, mientras que el 20% restante se encuentran trabajando de manera independiente con lo cual se puede determinar que este 20% de la población forma parte del mercado objetivo, ya que al no contar con una obligatoriedad para afiliarse al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) dejan en segundo plano este gasto mensual y con el pasar de los años no son opcionales a ser beneficiarios y obtener una pensión jubilar por parte de los institutos de seguridad social vigentes en el país.

El 60% de la población encuestada tiene vivienda propia, mientras que el 40% de la población vive en viviendas arrendadas, sin embargo, este porcentaje de la población mantiene dentro de su idea a corto y mediano plazo adquirir una vivienda propia.

El 40% de la población asegura que la pensión jubilar actualmente percibida por las personas adultas mayores son suficientes para poder satisfacer las necesidades básicas como son salud, alimentación, transporte; mientras que el 60% de los encuestados piensan que estos recursos no son suficientes para todos los gastos que las personas adultas mayores tienen que cubrir con el pasar de los años.

El 100% de la población encuestada, asegura que tanto el Instituto de Seguridad Social (IESS), el Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas (ISSFA) e Instituto de Seguridad Social de la Policía (ISSPOL), en un futuro 15 – 20 años NO tendrá los recursos necesarios para cancelar las jubilaciones a las nuevas generaciones, con lo cual se debe buscar e implementar mecanismos que ayuden a subsanar la falta de las pensiones jubilares en un futuro no muy lejano.

El 80% de la población encuestada no conoce ni ha escuchado hablar sobre el producto bancario ofertado con el nombre de hipoteca inversa, con lo cual se determina que se debe implementar por parte de las entidades financieras un mecanismo agresivo de marketing, con la finalidad de dar a conocer las ventajas del producto.

El 60% de la población una vez que ha conocido o se siente informado sobre las ventajas del producto, muestra interés por adquirir la hipoteca inversa en el corto, mediano y largo plazo según corresponda; esta respuesta está ligada a la pregunta

sobre la apertura de entregar la vivienda como garantía para la obtención del crédito para lo cual el 60% de la población está de acuerdo en entregar el bien inmueble con la finalidad de incrementar los ingresos mensuales percibidos.

El 60% de la población encuestada manifiesta el interés de que la entidad financiera deberá otorgar mínimo el 80% del valor del avalúo comercial del inmueble a ser entregado como garantía, mientras que el 20% manifiesta interés en que se debe entregar el 70% del valor del avalúo comercial inmueble.

El 60% de la población manifiesta su interés por contratar el producto bancario en un plazo entre 5 y 10 años, con lo cual se informa que las condiciones por parte de la entidad financiera deberán establecerse de manera clara únicamente para el plazo establecido; el 20% de la población estaría dispuesta a adquirir la hipoteca inversa en un plazo mayor a 10 años.

El 60% de la población espera que el producto bancario ofertado por parte de la entidad financiera oscile entre el 3% y 5%, mientras que el 40% restante espera que la tasa de interés debe oscilar entre el 6% y 8%.

El 80% de la población manifiesta que las características planteadas por la hipoteca inversa en el Ecuador están acordes a la realidad con lo cual se busca satisfacer las necesidades y el desarrollo de la población ecuatoriana.

Con los resultados obtenidos podemos concluir que existe un mercado potencial para la implementación de la hipoteca inversa en el Ecuador; sin embargo, las entidades

financieras tendrán que realizar una fuerte campaña de marketing que dé a conocer todos los beneficios que tiene la contratación de este producto.

Las condiciones del producto bancario descritas en el primer capítulo en lo referente a la tasa de interés reflejan que lo propuesto al utilizar el mecanismo de cálculo la tasa máxima del producto puede ser de 6.42% mientras que la referencial de 5.59%; en lo referente al plazo el producto bancario propuesto menciona que el plazo concedido oscilará entre 10 y 20 años, el 20% de la población menciona que estaría dispuesto a contratar este producto con un plazo mayor a 10 años.

En lo relacionado con el monto que la entidad financiera otorgará a los beneficiarios como crédito por la garantía hipotecaria a ser entregada, se mencionó en el primer capítulo que no se podrá otorgar un monto superior al 70% del valor del avalúo comercial del inmueble, resultado de las encuestas realizadas se determinó que el 60% preferiría que la entidad financiera otorgue el 80%, mientras que el 20% está de acuerdo con que se entregue el 70%; en base a este punto es necesario que la entidad financiera otorgue o implemente una segmentación considerando el monto del inmueble a ser entregado como garantía, buscando la satisfacción y generando mayor interés por los clientes.

Es necesario mencionar que el 100% de la población encuestada siente duda o desconfianza del producto bancario, esto se debe principalmente a la cultura de la sociedad ecuatoriana en la cual las personas adultas mayores no tienen una apertura inmediata a dejar herencias a sus beneficiarios con deuda vigente, esto no forma parte del legado familiar, es por esta razón que el 60% de la población encuestada mencionó

que no estaría de acuerdo de a su fallecimiento dejar que la deuda la asuman sus herederos; sin embargo, es el objetivo del presente estudio dar a conocer los beneficios que se podrían obtener con el impulso y desarrollo de la hipoteca inversa en el Ecuador, se menciona dentro de este estudio todas las características favorables del producto relacionados con datos de la realidad ecuatoriana, concluyendo que con el impulso de este producto las entidades financieras buscarán satisfacer las necesidades de un grupo de la población altamente vulnerable, y cuyo mercado está abandonado desde hace algunos años.

Adicional se debe considerar para el presente estudio que el estado en el mediano y largo plazo no contará con los recursos suficientes para cubrir las necesidades de la población calificada como adulto mayor en el Ecuador, es por esta razón que se debe implementar el uso de nuevos productos bancarios que ayuden al estado a dinamizar la economía y ayuden directamente a satisfacer las necesidades de los adultos mayores.

CAPÍTULO CUATRO: PROYECTO DE IMPLEMENTACIÓN

¿Cuál es nuestra aspiración?

La implementación de la Hipoteca Inversa en el Ecuador tiene que ser catalogada por las entidades financieras como una operación de crédito, por medio de la cual se brinda apoyo a los adultos mayores (mayores o igual a 65 años) y a sus familias (herederos) por medio de la obtención de recursos monetarios a cambio de la hipoteca de su vivienda actual, y por el cual el cliente final se comprometerá al pago de un interés fijo mensual, con el objetivo de canalizar de mejor manera los recursos otorgados por dichas entidades en la búsqueda de la satisfacción de las necesidades básicas de un segmento vulnerable de la población. (el énfasis me pertenece)

En el Ecuador, el aumento de la esperanza de vida no está relacionado con el mejoramiento de las condiciones de vida en los adultos mayores, por el contrario, las necesidades básicas con el pasar de los años, no han podido ser cubiertas, en primer lugar, por el bajo nivel de ingresos percibidos de la pensión jubilar, y en segundo lugar porque la mayoría de la población no son beneficiarios de una pensión jubilar, producto de la no afiliación durante los años productivos generando con esto una imposibilidad al momento de cubrir los gastos mensuales.

En base a la información presentada en la primera encuesta nacional de salud, bienestar y envejecimiento (SABE I) se identifica que el 68,3% de la población adulto mayor no tiene acceso a ningún seguro de salud, mientras que el 28,2% restante son beneficiarios del sistema de seguridad social, razón por la cual con la implementación del producto bancario en el Ecuador las entidades financieras ayudarán principalmente

a cubrir mediante el otorgamiento de la renta mensual gastos de salud, medicina, vivienda (servicios básicos e impuestos), alimentación, transporte, vestimenta, entre otros.

La oferta del producto financiero en el Ecuador puede ser impulsado tanto por el sistema financiero privado (bancos) como por el sistema financiero popular y solidario (cooperativas de ahorro y crédito, mutualistas) de manera indistinta dependiendo del nivel de confianza que las instituciones financieras lleguen a obtener con cada uno de los clientes. Para el presente estudio consideraremos la implementación del producto a través de Produbanco Grupo Promerica.

Banco de la Producción (Produbanco) inició sus operaciones en 1978 cuyos productos en su mayoría estaban encaminados a satisfacer los requerimientos del sector corporativo, con el pasar de los años y en base a la experiencia adquirida, los directivos impulsan la cobertura a otros segmentos de negocio, con lo que logran posicionarse dentro del mercado nacional y a nivel internacional. En marzo de 2014, Promerica Financial Corporation (Grupo Promerica), adquirió el 56,31%²⁰ de acciones de Produbanco dando inicio al proceso de consolidación con Banco Promerica Ecuador, cuyo proceso finaliza en octubre de 2014.

Los directivos de Produbanco Grupo Promerica tienen que considerar a la propuesta de implementación de la hipoteca inversa, como la oportunidad de descubrir y desarrollar un nuevo mercado, incrementando el número de clientes y la cartera de crédito. Los adultos mayores al ser catalogados como un sector vulnerable de la población son un

²⁰Estructura accionaria. Recuperado el 02 de junio de 2018 de <https://www.produbanco.com.ec/media/389811/informe-definitivo-pbo-bwr-septiembre-2017.pdf>

amplio mercado que debe ser explotado por esta entidad financiera y a través del cual impulsa su responsabilidad social, ya que ayudar a cubrir y satisfacer las necesidades básicas y financieras de los clientes.

Actualmente en el Ecuador no existe ninguna entidad financiera que oferte la hipoteca inversa, es por esta razón que el presente estudio se encaminará a la implementación del producto bancario en el sector financiero privado (Produbanco Grupo Promerica), para lo cual se realizará un análisis de los beneficios, ventajas y costos que deberá asumir la entidad financiera para promover y desarrollar la hipoteca inversa en el Ecuador.

¿Dónde vamos a competir?

La implementación de la hipoteca inversa se impulsará a nivel nacional; el lanzamiento inicial se propone realizar en las provincias de Pichincha y Guayas, y de manera posterior en la provincia de Azuay, tomando en cuenta que al segmento al que está dirigida la hipoteca inversa son los adultos mayores de 65 años, propietarios de una vivienda cancelada en su totalidad y que preferiblemente sea su vivienda habitual, para lo cual se considera los resultados obtenidos en el censo del año 2010. Esta información se presenta de manera gráfica y resumida en el gráfico No. 21 que forma parte de los anexos del presente estudio.

Los adultos mayores son el mercado inmediato con el que cuenta la entidad financiera para impulsar el desarrollo del producto; como dato adicional se debe considerar que la población adulta en el Ecuador va en constante crecimiento en base a los resultados reflejados en la pirámide poblacional, es por este motivo que tanto las

entidades financieras del país como el frente económico deben tomar medidas y buscar la implementación de un nuevo producto financiero que ayude a satisfacer las necesidades de un segmento vulnerable de la población, adoptando mecanismos que subsanen la falta de las pensiones jubilares, acceso a medicina y medicamentos de calidad. Para justificar la falta de pensiones jubilares se toma como referencia el resultado obtenido en el estudio de mercado con el cual se determina que, tanto el Instituto de Seguridad Social (IESS), el Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas (ISSFA) e Instituto de Seguridad Social de la Policía (ISSPOL), en un futuro 15 – 20 años NO tendrá los recursos necesarios para cancelar las jubilaciones a las nuevas generaciones.

Produbanco Grupo Promericadebe realizar la presentación del nuevo producto bancario a través de canales de marketing y distribución del producto específico buscando así, llegar a cubrir las características del mercado objetivo. Se toma como referencia las políticas de distribución implementados por Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), con las que se pretende alcanzar un compromiso directo entre la entidad y el cliente, ofertando siempre un producto bancario que esté acorde al cliente, al lugar y en momento en el que este desee ser adquirido.

Los canales de distribución que utilizan las entidades financieras buscan acortar las distancias entre la institución financiera y el cliente final del producto, en el Ecuador

existen dos tipos de canales utilizados por las entidades financieras y son: canal propio o directo²¹ y canal externo o ajeno²².

Produbanco Grupo Promerica para realizar la oferta de la hipoteca inversa no podrá realizar una comparación con otras entidades o catalogarlo dentro de los productos ofertados actualmente, es por esta razón que se debe impulsar y fomentar el uso de un canal propio o directo, buscando posicionarse en el mercado y estableciendo una diferenciación en la prestación de servicios que ayude a sobresalir de la competencia. Por medio del canal propio o directo, se brindará un asesoramiento independiente y personalizado a los solicitantes considerando que son los adultos mayores el mercado objetivo, así como la implementación de una correcta transferencia de información y características particulares del producto.

Los clientes al percibir un trato personalizado por parte de la entidad financiera desarrollarán un alto nivel de confianza, característica que Produbanco Grupo Promerica tiene altamente desarrollado entre sus clientes, lo que ayudará a que se produzca una mejor comunicación entre la entidad y el cliente llegando a obtener un mejor entendimiento de los beneficios y ventajas que conlleva la contratación del producto, los costos generados y su forma de pago, así como se determinarán conjuntamente los riesgos económicos derivados para el beneficiario y los herederos tras la contratación de la hipoteca inversa.

²¹ Canal propio o directo: capacidad que tiene la entidad financiera para llegar directamente a su mercado objetivo y ofertar su producto, sin ningún tipo de intermediación. Recuperado el 20 de abril de 2018 de <https://www.bbva.es/general/finanzas-vistazo/empresas/canales-de-distribucion/index.jsp>

²² Canal externo o ajeno: cuando se encarga o designa a otra empresa la comercialización y distribución del producto. Recuperado el 20 de abril de 2018 de <https://www.bbva.es/general/finanzas-vistazo/empresas/canales-de-distribucion/index.jsp>

¿Cómo vamos a ganar?

Con la finalidad de determinar la ganancia que percibirá Produbanco Grupo Promerica, se realizará un análisis de las estrategias genéricas, por ser las que contemplan factores internos de la entidad y del mercado en general, buscando fortalecer la posición de la entidad en el largo plazo, impulsando el desarrollo de temas puntuales que le ayuden a sobresalir con respecto de la competencia y a obtener un rendimiento superior a la del sector.

Michael Porter²³ en su texto Estrategia Competitiva (1980) presenta y explica el uso de la matriz de estrategias genéricas en el que se menciona: i) liderazgo general en costos; ii) diferenciación y iii) enfoque, cada una de estas estrategias son presentadas en la tabla No. 8, para el caso de Ecuador se analizará la implementación de dos de estas estrategias genéricas, tomando en cuenta que son las que mejor se adaptan a la implementación de la hipoteca inversa:

La estrategia de enfoque es aplicable para la implementación de la hipoteca inversa en las entidades financieras del Ecuador, tomando en cuenta que este producto se enfoca o esta direccionado a un segmento específico de la población (adultos mayores), quienes buscan a través de la hipoteca inversa satisfacer sus necesidades básicas de salud, medicina, vivienda, alimentación, transporte, entre otros. La entidad financiera logrará obtener un reconocimiento relacionado con la búsqueda de la especialización y el impulso de un producto bancario para un mercado que en la actualidad se

²³**Michael Porter** nació el 23 de mayo de 1947, es economista, investigador y conferencista. Reconocido a nivel mundial por ser impulsador de temas de estrategia de empresa, consultoría, desarrollo económico de naciones y regiones y aplicación de la competitividad empresarial a la solución de problemas sociales, de medio ambiente y de salud. Recuperado el 20 de abril de 2018 de <https://historia-biografia.com/michael-porter/>

encuentra abandonado y está conformado por un segmento vulnerable como lo son los adultos mayores.

La entidad financiera también se verá beneficiada por la implementación de la estrategia de diferenciación, actualmente los productos bancarios que se ofertan en el Ecuador no buscan satisfacer las necesidades y preferencias del segmento de la población al que está dirigido, es decir, los adultos mayores que cuenten o no con un ingreso o pensión jubilar mensual. La estrategia de diferenciación es aplicable desde el punto de la sociabilización en el mercado de cada uno de los atributos y características del producto, por el desempeño que se espera tener por su implementación en el mercado, por brindar un buen servicio y un alto nivel de atención al cliente, por brindar una atención personalizada, por ofrecer facilidad en la contratación de servicios o requerimientos adicionales. El mercado ecuatoriano al no contar con un producto de características similares a la hipoteca inversa tiene puerta abierta para impulsar la estrategia de diferenciación, tomando en cuenta que existen necesidades por parte de la población que no han sido satisfechas.

Produbanco Grupo Promerica al otorgar una hipoteca inversa está generando un activo para sus estados financieros a cambio de lo cual, obtendrá ganancias, estas serán obtenidas de diferentes maneras: i) por el cobro de intereses que se generan al desembolsar de manera mensual los recursos a los beneficiarios durante el plazo de vigencia del crédito; ii) por el cobro de intereses que se generen producto del desembolso total de los recursos a los beneficiarios, hasta el fallecimiento de los beneficiarios o pre cancelación de la deuda; iii) en el caso de que los herederos del bien

inmueble decidan solicitar a la entidad financiera un crédito inmobiliario bajo las características normales con la finalidad de mantener el bien inmueble y cancelar la deuda adquirida, la entidad financiera obtendrá una doble ganancia, por un lado recuperará el monto otorgado inicialmente así como los intereses generados hasta la fecha de pago, y por otro lado cobrará una nueva tasa de interés para el crédito inmobiliario (tasa nominal del 10.78% y tasa efectiva del 11.33%)²⁴.

¿Qué capacidades necesitamos?

Para que Produbanco Grupo Promerica logre alcanzar una ventaja competitiva sostenible es necesario que se diferencie de la competencia, esto no es difícil, considerando las condiciones actuales del país, es decir, al ofertar la hipoteca inversa en el mercado ecuatoriano se está implementando un producto relevante y diferente direccionado a un segmento específico de la población.

Es importante considerar además que, para obtener una ventaja competitiva en el mercado, Produbanco Grupo Promerica ofertará en el Ecuador un producto considerado escaso, es decir se da cabal cumplimiento a la principal característica de la ventaja competitiva y es que el producto bancario a implementar no exista, no esté disponible o que la población no tenga conocimiento alguno ni de sus características, ni del método de otorgamiento.

Es decir, la entidad financiera llegará a obtener una ventaja competitiva siempre y cuando impulse o emprenda el uso de un productobancariocatalogado como: distinto, único, especializado, valioso, escaso y difícil de imitar o sustituir. En base a estos

²⁴Tasas obtenidas de <https://www.produbanco.com.ec/normas-de-transparencia/tasas-de-inter%C3%A9s-y-tarifas/>. Recuperado con fecha 20 de abril de 2018.

requerimientos, es indispensable que Produbanco Grupo Promerica no deje de lado el riesgo latente con el que cuenta tras la implementación de la hipoteca inversa y es el alto nivel de copia del producto por parte de la competencia, razón por la cual la entidad financiera deberá apostar parte de sus recursos a mantener la idea original del producto, crear ventaja competitiva manteniéndose siempre como líder en el mercado, manteniendo el nivel de rentabilidad esperado, provocando con esto un efecto en la competencia, por medio del cual el producto bancario sea difícil de imitar o sustituir.

La entidad financiera deberá concentrarse en explotar procesos o mecanismos que estén encaminados al uso de recursos y capacidades, para lo cual es necesario que se produzca un rediseño que ayude a la implementación de un nuevo producto bancario en el Ecuador, los parámetros que se deben considerar para su implementación son: fomentar en el personal de la entidad cooperación, integración y trabajo en equipo; en los directivos, fomentar un mayor nivel de inversión en procesos de aprendizaje, innovación, e impulsar la gestión del conocimiento; así como en su área comercial y de marketing impulsar evaluaciones periódicas sobre el mercado y sobre la competencia con la finalidad de determinar los niveles de impulso y preparación para la implementación de mecanismos que ayuden a subsanar las necesidades de la población, con esto se podrá obtener un proceso de medición que ayude a determinar las necesidades presentes y futuras de la población, con el objetivo de estar preparados para crear e implementar productos que incrementen el bienestar de la población.

Produbanco Grupo Promerica deberá realizar un análisis de las capacidades específicas que le ayudarán a posicionarse en el mercado y con esto diferenciarse de la

competencia, en la tabla No. 12 se presenta un resumen de las principales capacidades específicas que son requeridas para la implementación de la hipoteca inversa en el Ecuador, estas han sido analizadas con la finalidad de determinar y alcanzar un nivel de ventaja competitiva.

La entidad financiera, debe considerar a estas capacidades como pilares fundamentales en la implementación del producto bancario y en la obtención de ventaja competitiva, ya que ayudan a comprender de mejor manera las fuerzas del mercado y cómo estas tienen influencia en los clientes, es decir, se debe fomentar el uso de estrategias, conocimientos y habilidades de las principales áreas con la finalidad de fomentar una relación directa con el cliente y que este se sienta respaldado por la entidad financiera en todo momento.

¿Qué sistemas requerimos?

Las entidades financieras al enfocarse en satisfacer las necesidades de un nicho de mercado²⁵ están generando para sí mismos una gran ventaja con relación al mercado; sin embargo, es importante considerar que, al impulsar el mercado de un segmento específico de la población, la entidad financiera debe diferenciarse de los servicios que podrá ofertar la competencia con la finalidad de obtener y generar un crecimiento sostenible.

El nicho de mercado al que está dirigido la hipoteca inversa comparte características similares que deben ser cumplidas para ser beneficiarios del producto bancario como:

²⁵Nicho de mercado, es un grupo de personas que comparten características similares, a los que se puede ofrecer un producto o servicio específico. Recuperado de <https://www.economiasimple.net/glosario/nicho-de-mercado> con fecha 20 de abril de 2018.

tener 65 años o más, ser propietario de una vivienda sin deuda y que esta sea su vivienda habitual.

La población ecuatoriana en general busca contar con una alternativa de financiamiento en el corto y mediano plazo, que ayude a satisfacer las necesidades básicas que se incrementan con el pasar de los años, esto considerando que existe la probabilidad de que las entidades públicas encargadas del pago de las jubilaciones no cuenten con los recursos necesarios para cancelar de manera oportuna las mensualidades de sus pensiones jubilares generando un inconveniente en el desarrollo normal de la vida de los adultos mayores ya que no logran cubrir los gastos de medicina, vivienda, alimentación, transporte, entre otros.

La meta por conseguir con la implementación de la hipoteca inversa es brindar a la población adulta la tranquilidad de cubrir sus necesidades con recursos líquidos; estos recursos son el reflejo y producto del esfuerzo de los mejores años de trabajo con el cual se logró consolidar un patrimonio real y que ahora puede garantizar la obtención de un crédito.

Con la finalidad de determinar la meta cuantitativa tanto de las personas como de la entidad financiera se presentan los resultados obtenidos en las tablas No. 9, No. 10 y No. 11, a través de las cuales se detallan con un ejemplo numérico los recursos que recibirán los clientes a manera de pensión jubilar, así como las ganancias que percibirá la institución financiera.

La rentabilidad reflejada en base a los estados financieros de Prohubanco Grupo Promerica, al 31 de diciembre de 2017 determinan una ganancia del 11.34% en base a los ingresos percibidos en la cartera de créditos hipotecarios, es decir que al implementar la hipoteca inversa en la cartera de créditos de la entidad financiera, la rentabilidad obtenida será del 6,42% en base a la tasa referencial propuesta, esto tomando en cuenta que los costos y gastos administrativos no incrementan sino que se impulsa un mecanismo de capacitación del personal actual y se utilizan únicamente los recursos con los que cuenta la entidad a la fecha de implementación.

El frente económico, así como las entidades financieras deben impulsar la implementación de la hipoteca inversa con la finalidad de mejorar los indicadores económicos a nivel nacional y mejorar con esto los niveles de medición de las condiciones de vida de los adultos mayores. Se debe fomentar la inclusión del sector financiero privado en la búsqueda de la satisfacción de las necesidades de un segmento de la población catalogado como vulnerable, es decir, compartir entre el sector público y privado la responsabilidad de fomentar nuevas alternativas que brinden recursos a los adultos mayores.

CONCLUSIONES

Existe un alto nivel de incertidumbre en la población ecuatoriana sin distinción de edad, relacionada con el hecho de que el Estado cuente con la capacidad de cubrir las obligaciones contraídas con las ecuatorianas y los ecuatorianos, en especial en temas relacionados con salud, y pensiones jubilares, es decir tal y como se manejan estos fondos, en un plazo de 10 a 15 años las generaciones de adultos mayores no podrán contar con un ingreso mensual que ayude a facilitar y a cubrir las necesidades de sus últimos años de vida.

En el Ecuador el 61.46% de la población no se encuentra asegurada (IESS, ISSFA o ISSPOL) ni realiza aportaciones, únicamente el 0.76% de la población adulta mayor en base a los datos reflejados en el censo 2010, goza de una jubilación que es otorgada por una entidad de seguro social en el país, es decir existe un amplio mercado para la implementación de la hipoteca inversa.

Se ha visto la necesidad de implementar un producto en el sector financiero ecuatoriano que ayude a cubrir las necesidades de un grupo vulnerable de la población como lo son hombres y mujeres de 65 años y más, que no se encuentren aseguradas, o que estando aseguradas requieren percibir una mayor pensión mensual para cubrir sus necesidades mensuales como lo son: tratamientos médicos, transporte, alimentación, gastos de servicios básicos, pago mensual en casas de retiro, etc.

La población adulto mayor no tiene la misma capacidad física ni psicológica para trabajar, al cumplir los 65 años están en todo su derecho de descansar y vivir tranquilos, para lo cual es indispensable que el gobierno de turno juntamente con el frente

económico impulse la creación de un producto bancario que ayude a los adultos mayores a cubrir sus gastos.

Las características para ser beneficiario de la hipoteca inversa en el Ecuador son: tener 65 años o más, ser propietario de una vivienda de preferencia que se su vivienda habitual y que este bien inmueble no tenga deuda, tomando en cuenta que la garantía del crédito a ser otorgado será el inmueble.

En el Ecuador existe en la actualidad un marco regulatorio que ampara la creación de un nuevo producto bancario como lo es la hipoteca inversa, sin embargo, no se cuenta con un lineamiento legal que regule su implementación. Es necesario que se desarrolle un marco legal específico para su uso enfocándose principalmente en brindar confianza y seguridad a las partes que intervendrán en el proceso.

Es necesario presentar un proyecto a la Superintendencia de Bancos y/o Superintendencia de Economía Popular y Solidaria con la finalidad de que estos entes de control autoricen la creación del producto financiero. Una vez que se cuente con esta autorización, se deberá solicitar a la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera que elabore y otorgue a las instituciones financieras los mecanismos de implementación a través de una guía de uso y acceso al nuevo producto bancario, y así de esta manera sociabilizar el producto entre los posibles clientes y las entidades financieras, generando un grado de confianza en el mercado financiero.

Se debe realizar una modificación al contenido de la resolución No. JB-2011-189 correspondiente a las características del crédito de vivienda dentro del cual se establece que los créditos de vivienda también incluirán a las hipotecas inversas.

Existe un estudio específico en el Ecuador conocido como primera encuesta nacional de salud, bienestar y envejecimiento (SABE I) en la que se determina que el Ecuador es un país que se encuentra en pleno proceso de envejecimiento, y que los adulto-mayores se encuentran o viven en condiciones socioeconómicas malas y de indigencia especialmente en las áreas rurales del país.

En nuestro país actualmente existen diversos productos en el mercado financiero que buscan fomentar el ahorro en las personas jóvenes y adultas, con lo cual en los últimos años se ha impulsado la contratación de fondos de ahorro y se ha fomentado la afiliación voluntaria al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS); sin embargo, se debe considerar que estos mecanismos no llegarán a ser lo suficientemente capaces para satisfacer las necesidades de la población adulto mayor.

Los actores claves de los cuales se requiere una interacción son: gobierno de turno, organismos de control, Banco Central del Ecuador, entidades del sector financiero privado y popular y solidario, personas de la tercera edad, herederos o beneficiarios finales.

En base al análisis sobre la implementación de la hipoteca inversa, se puede determinar que el tema cultural juega un papel muy importante en el desarrollo y aceptación del producto bancario en la sociedad, es decir, existen países en los cuales las personas no están atadas a un tema familiar y de herencias, con lo cual es más fácil poder implementar su uso ya que los adultos mayores no tendrán reparo en contratar una hipoteca inversa y con esto traspasar en un futuro la deuda a sus herederos; mientras que en países de Latinoamérica la realidad es diferente, ya que sus raíces están ligadas a un tema familiar en el que bajo ninguna circunstancia se espera

transmitir una deuda a su familia sino más bien ayudar a incrementar el patrimonio del mismo.

Las entidades financieras deberán impulsar mecanismos que ayuden a transmitir confianza a los clientes principalmente por temas culturales que han generado confusión en otros países; el Ecuador es un país de tradiciones y cultura bien enraizada, razón por la cual al proponer la contratación de un producto bancario que en un futuro transfiera a los herederos o beneficiarios una deuda, no será considerado como una alternativa de negocio para los clientes ya que ellos desconocen los beneficios que se generan al revalorizar sus activos.

Para el desarrollo del presente estudio se consideró el total de la población reflejada en el último censo del año 2010 y es de 14.483.499 habitantes, de estos se consideró el 63,98% de la población que cuenta con vivienda propia, en base a estos datos se procedió a realizar el cálculo del tamaño del mercado para la demanda de la implementación de la hipoteca inversa, se obtiene como resultado un tamaño del mercado igual a 272 personas.

Los principales resultados obtenidos tras realizar las encuestas son: El 60% de la población actualmente se encuentra bajo relación de dependencia en entidades públicas, el 20% de la población bajo relación de dependencia en empresas privadas, mientras que el 20% restante se encuentran trabajando de manera independiente con lo cual se puede determinar que este 20% de la población forma parte del mercado objetivo.

El 60% de la población encuestada tiene vivienda propia.

El 60% de los encuestados piensan que los recursos percibidos en la actualidad por los adultos mayores no son suficientes para cubrir todos los gastos.

El 80% de la población encuestada no conoce ni ha escuchado hablar sobre el producto bancario ofertado con el nombre de hipoteca inversa.

El 60% de la población una vez que ha conocido o se siente informado sobre las ventajas del producto, muestra interés por adquirir la hipoteca inversa en el corto, mediano y largo plazo según corresponda.

El 100% de la población encuestada, asegura que tanto el Instituto de Seguridad Social (IESS), el Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas (ISSFA) e Instituto de Seguridad Social de la Policía (ISSPOL), en un futuro 15 – 20 años NO tendrá los recursos necesarios para cancelar las jubilaciones a las nuevas generaciones, con lo cual se debe buscar e implementar mecanismos que ayuden a subsanar la falta de las pensiones jubilares en un futuro no muy lejano.

El 80% de la población manifiesta que las características planteadas por la hipoteca inversa en el Ecuador están acordes a la realidad con lo cual se busca satisfacer las necesidades y el desarrollo de la población ecuatoriana.

En base al levantamiento de información se pudo obtener una idea más clara de las características que debe tener el producto bancario como: monto que esperan recibir porcentual al avalúo comercial, plazo al que están interesados adquirir el producto, y la tasa que están dispuestos a pagar.

En el Ecuador es factible la implementación de la hipoteca inversa, una vez que se adopten y consoliden las características, reformas legales y mecanismos de los países en los que se desarrolla actualmente, así como tomar en cuenta las consecuencias

negativas que este puede traer en caso de no generar un ambiente de confianza por parte del gobierno, las entidades de control y el sistema financiero en general. Se debe fomentar su inclusión, tomando como objetivo el desarrollo de las personas de la tercera edad y su participación en la economía del país.

Existe un futuro prometedor para la implementación y el uso de la hipoteca inversa en el Ecuador, las entidades financieras ecuatorianas deberán trabajar de forma directa con el Estado en la búsqueda de dinamizar la economía y ayudar a satisfacer las necesidades de los adultos mayores.

Es indispensable que la entidad financiera considere a las estrategias genéricas de Porter como punto de partida y medición de la rentabilidad que se percibirá al implementar la hipoteca inversa en su cartera de créditos.

La entidad financiera debe apostar por la implementación de la estrategia genérica de enfoque y de diferenciación en base a las características del segmento de la población al que está dirigido el producto, así como las condiciones actuales del mercado ecuatoriano.

La entidad financiera debe buscar alcanzar una ventaja competitiva sostenible, una vez que se alcance es indispensable que se desarrollen estrategias que ayude a mantener los resultados alcanzados

REFERENCIAS

- Jiménez Clar, A. J. (2009). La hipoteca inversa como instrumento de protección social. *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, 97-142.
- Quesada Sanchez, A. J. (2009). La hipoteca inversa: ¿una opción realmente atractiva? *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, 135-148.
- Banco de España (2017). Guía de acceso a la hipoteca inversa. Recuperado del sitio de internet <https://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/Folletos/Ficheros/GUIA.pdf>
- INEC (2010) *Fascículo Nacional*. Recuperado el 15 de septiembre de 2017 de <http://www.ecuadorencifras.com>
- INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) (2010) Censo de población y vivienda Recuperado el 15 de septiembre de 2017 <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>
- Proyecto de Ley No. 0570/2016-CR, Ley que crea la Hipoteca Inversa, Publicada por el Congreso de la República del Perú. Recuperado el 08 de septiembre de 2017 de [http://www.congreso.gob.pe/Docs/comisiones2016/Justicia/files/pre dictamen 2da legislatura/pd pl 570 2016 hipoteca inversa 23 05 17.pdf](http://www.congreso.gob.pe/Docs/comisiones2016/Justicia/files/pre_dictamen_2da_legislatura/pd_pl_570_2016_hipoteca_inversa_23_05_17.pdf)
- BBVA Research México (2014) *Financiando la jubilación con activos inmobiliarios*. Recuperado el 12 de septiembre de 2017 de Situación inmobiliaria México. Primer semestre: <http://www.bbvarsearch.com/publicaciones/situacion-inmobiliaria-mexico-primer-semestre-2014/>
- Federal Housing Administration (FHA). (2016). FHA Reverse Mortgage. Recuperado el 08 de septiembre de 2017 de http://www.fha.com/fha_reverse
- Código Orgánico Monetario y Financiero (2014). Quito: Asamblea Nacional
- Constitución de la República del Ecuador (2008). Ciudad Alfaro: Asamblea Constituyente. Recuperada el 10 de septiembre de 2017 de [http://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion de bolsillo.pdf](http://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion_de_bolsillo.pdf)
- Ley No. 41/2007, Regulación del Mercado Hipotecario y otras normas del sistema hipotecario y financiero de regulación de las hipotecas inversas y el seguro de

dependencia. Recuperado el 08 de septiembre de 2017 de http://www.minhafp.gob.es/Documentacion/Publico/NormativaDoctrina/Tributaria/Impuesto%20sobre%20Sociedades/Ley_41-2007.pdf

Banco Central del Ecuador. Sector Monetario y Financiero, tasas de interés. Recuperado el 18 de septiembre de 2017 de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/761>

Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera No. 339-2017-F, Cargos por servicios financieros.

Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera resolución No. 030-2015-F de 06 de enero de 2016, Garantía de las operaciones de crédito.

Decreto Supremo No. 40 del 25 de julio de 1970 y publicado en el Registro Oficial No. 15 del 10 de julio de 1970. Creación del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. Recuperado el 05 de septiembre de 2017 de <https://www.iess.gob.ec/documents/10162/33703/C.D.+473>

Ley de Seguridad Social de las FF.AA. el 7 de agosto de 1992, publicada en el Registro Oficial No. 995 de la misma fecha, para la creación del Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas. Recuperada el 05 de septiembre de 2017 de <http://www.defensa.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/01/ley-de-seguridad-social-de-las-Fuerzas-Armadas.pdf>

Ley No. 90 promulgada en el Registro Oficial No. 707 de 1 de junio de 1995, para la creación del Instituto de Seguridad Social de la Policía Nacional. Recuperado el 05 de septiembre de 2017 de <http://www.ministeriointerior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/03/REGLAMENTO-A-LA-LEY-DE-SEGURIDAD-SOCIAL-DE-LA-POLICIA-NACIONAL.pdf>

Universidad San Francisco de Quito, repositorio. Recuperado el 03 de octubre de 2017 de <http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/187/3/96314%20%28Cap.1%29.pdf>

Banco Kutxabank. Particulares, mayores, vive con tranquilidad, hipoteca inversa. Recuperado el 28 de octubre de 2017 de https://portal.kutxabank.es/cs/Satellite/kb/es/mayores/vive_con_tranquilidad/hipoteca_inversa/_pys.

Strock&Tanner, MortgageCorporation (2002), folletos informativos, Hipotecas Inversas, La Etapa Dorada de su Vida. Recuperada el 28 de octubre de 2017 de <http://stcloans.com/Brochures.php?language=esp#top>.

- Álvarez, Álvarez Henar (2009). *La Hipoteca Inversa, una alternativa económica en tiempos de crisis* (1era edición, pág. 63). España: LEX-NOVA.
- Freire, W.B., Brenes, L., Waters, W.F., Paula, D., & Mena, M.B., 2011. *SABE II. Situación de Salud y Nutrición de los Adultos Mayores Ecuatorianos a través de Biomarcadores 2010-2011*. Quito: Ministerio de Salud Pública, Universidad San Francisco de Quito, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Netlab, Organización Panamericana de Salud.
- SENPLADES-INEC, 2011. Últimos resultados de pobreza, desigualdad y mercado laboral en el Ecuador.
- INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) (2008) Análisis Estadístico Sociodemográfico. Recuperado el 25 de octubre de 2017 www.ecuadorencifras.gob.ec/estudios-socio-demograficos/
- Aragoneses, Josefina et al. (1993). *Tiempo nuevo para el adulto mayor (segunda edición)*. Sandoz. Chile.
- CASER fundación. Grados de dependencia. Recuperado el 27 de octubre de 2017 de www.fundacioncaser.org/autonomia/preguntas-frecuentes/grados-de-dependencia
- Corporación de Investigación, Estudio y Desarrollo de la Seguridad Social. Recuperado el 28 de octubre de 2017 de <http://www.ciedess.cl/601/w3-propertyvalue-542.html>
- Waters William F., 2014. Prioridades en materia de Políticas Públicas para los Adultos Mayores en el Ecuador. Recuperado el 25 de octubre de 2017 de www.igualdad.gob.ec/biblioteca/biblioteca-de.../foro...adultos-mayores.../file.html
- Banco Santander Chile. Tasas créditos hipotecarios vigentes- personas naturales. Recuperado el 01 de noviembre de 2017 de https://www.santander.cl/tarifas_comisiones/productos/Creditos_Hipotecarios.pdf
- Banco de México. Cartera comparable de créditos de la banca comercial para liquidez otorgada durante el periodo de octubre 2015 a septiembre 2016. Recuperado el 01 de noviembre de 2017 de <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/publicaciones/indicadores-basicos-de-creditos-a-la-vivienda/%7BC7BD3FEA-BF19-8E71-9630-B4DED54C73C2%7D.pdf>
- Bank of America. Tasas de interés hipotecas. Recuperado el 01 de noviembre de 2017 de <https://www.bankofamerica.com/mortgage/es/>

BBVA, España. Tasas de interés créditos hipotecarios. Recuperado el 01 de noviembre de 2017 de <https://www.bbva.es/particulares/hipotecas-prestamos/hipotecas/index.jsp>

Malhotra, Naresh K. (2008). *Investigación de Mercados (quinta edición)*. Pearson educación. México.

Superintendencia de Bancos. Balance del Sistema Financiero por tipo de institución. Recuperado el 20 de abril de 2018 de http://oidprd.sbs.gob.ec/practg/pk_cons_bdd.p_bal_entdd_finnc?vp_cod_tipo_instt=3&vp_cod_instt=1033&vp_anio=2017&vp_mes=12&vp_cod_tip_catlg=18

BBVA, España. Canales de distribución. Recuperado el 20 de abril de 2018 de <https://www.bbva.es/general/finanzas-vistazo/empresas/canales-de-distribucion/index.jsp>

Porter, Michael E. (1980). *Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de la empresa y sus competidores*. Free Press, New York, 1980.

Hamel, G. & Prahalad, C.K. (1995). *Compitiendo por el futuro: estrategia crucial para crear los mercados del mañana*. Ariel. Barcelona.

ÍNDICE DE ANEXOS

TABLA No. 1 INFORMACIÓN DE TENENCIA DE VIVIENDA A NIVEL NACIONAL (2010)

TABLA No. 2 INFORMACIÓN DE POBLACIÓN QUE CUENTA CON COBERTURA DE SEGURO SOCIAL (2010)

TABLA No. 3 DETALLE DE PRECIOS DE COMPRA M2 EN ECUADOR

TABLA No. 4 DETALLE DE SERVICIOS FINANCIEROS CON CARGOS MÁXIMOS

TABLA No. 5 DETALLE DE AFILIADOS A NIVEL NACIONAL (2010)

TABLA No. 6 CARACTERÍSTICAS DE LA HIPOTECA INVERSA

TABLA No. 7 CÁLCULO POBLACIÓN MUESTRAL

TABLA No. 8 VENTAJAS ESTRATÉGICAS

TABLA No. 9 CARACTERÍSTICAS DE LA OPERACIÓN

TABLA No. 10 TABLA DE AMORTIZACIÓN OPERACIÓN CRÉDITO

TABLA No. 11 COSTOS Y RENDIMIENTO FINAL PARA ENTIDAD FINANCIERA

TABLA No. 12 ANÁLISIS DE CAPACIDADES ESPECÍFICAS

GRÁFICO No. 1 INFORMACIÓN DE TENENCIA DE VIVIENDA A NIVEL NACIONAL (2010)

GRÁFICO No. 2 FLUJO DE PROCESO CRÉDITO DETALLADO HIPOTECA INVERSA

GRÁFICO No. 3 FLUJO DE PROCESO GENERAL CRÉDITO HIPOTECA INVERSA

GRÁFICO No. 4 PIRÁMIDE POBLACIONAL

GRÁFICO No. 5 ACTORES CLAVE

GRÁFICO No. 6 GÉNERO

GRÁFICO No. 7 OCUPACIÓN

GRÁFICO No. 8 TIPO DE VIVIENDA

GRÁFICO No. 9 ¿Cree usted que los ingresos percibidos mensualmente como pensión jubilar ayuda a los adultos mayores a satisfacer sus necesidades básicas?

GRÁFICO No. 10 ¿Cree usted que el Instituto de Seguridad Social (IESS), Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas (ISSFA) e Instituto de Seguridad Social de la Policía (ISSPOL), ¿en un futuro 15 – 20 años tendrá los recursos necesarios para cancelar las jubilaciones a las generaciones de la población que se harán acreedoras de este beneficio?

GRÁFICO No. 11 ¿Conoce o a escuchado hablar del otorgamiento de crédito a través de hipoteca inversa?

GRÁFICO No. 12 ¿Usted contrataría un crédito a través del sistema de hipoteca inversa?

GRÁFICO No. 13 ¿Estaría usted dispuesto a garantizar esta operación de crédito con su vivienda?

GRÁFICO No. 14 ¿Estaría usted de acuerdo que a su fallecimiento la deuda la asuman sus hijos o herederos?

GRÁFICO No. 15 ¿Qué porcentaje cree usted que la entidad financiera deba entregarle como crédito a cambio de la hipoteca de su vivienda?

GRÁFICO No. 16 ¿Cuál es el plazo máximo al que estaría usted dispuesto a contratar una hipoteca inversa?

GRÁFICO No. 17 ¿Cuál es la tasa de interés que usted estaría dispuesto a cancelar por el producto bancario ofertado?

GRÁFICO No. 18 ¿Cree usted que las características planteadas en el actual estudio están enfocadas a las necesidades y desarrollo de la población?

GRÁFICO No. 19 ¿Cree usted que las condiciones actuales referentes al desempleo y la falta de acceso a la jubilación aumenten las expectativas para que el sistema financiero ecuatoriano implemente la hipoteca inversa?

GRÁFICO No. 20 ¿Cree usted que la cultura del ecuador en lo referente a las herencias afectará directamente a la implementación del producto bancario?

GRÁFICO No. 21 UBICACIÓN GEOGRÁFICA PARA LANZAMIENTO DE HIPOTECA INVERSA

GRÁFICO No. 22 FASES PARA EL DESARROLLO DEL POSICIONAMIENTO

Tabla No. 1

Información de tenencia de vivienda a nivel nacional (2010)

Forma de tenencia de la vivienda	Hogares	%
Propia y totalmente pagada	1.786.005	46,87%
Arrendada	816.664	21,43%
Prestada o cedida (no pagada)	489.213	12,84%
Propia (regalada, donada, heredada)	402.891	10,57%
Propia ya la está pagando	249.160	6,54%
Recibida por servicios	59.145	1,55%
Anticresis y/o arriendo	7.470	0,20%
Total	3.810.548	100,00%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)
Elaboración: la autora

Tabla No. 2

Información de población que cuenta con cobertura de seguro social (2010)

Periodo	Población con empleo			Población con Empleo adecuado/pleno			Población en Subempleo		
	Seguro general	Otro Seguro	Ninguno	Seguro general	Otro Seguro	Ninguno	Seguro general	Otro Seguro	Ninguno
dic-07	19,8%	9,7%	70,5%	37,6%	8,3%	54,1%	4,6%	10,3%	85,1%
dic-08	21,4%	10,1%	68,5%	40,1%	8,3%	51,6%	5,0%	11,0%	84,0%
dic-09	23,8%	9,6%	66,6%	47,2%	6,8%	46,0%	5,2%	10,9%	83,9%
dic-10	27,5%	11,6%	61,0%	51,4%	7,1%	41,5%	5,5%	14,2%	80,2%
dic-11	30,6%	12,5%	56,9%	56,8%	8,0%	35,2%	5,9%	15,0%	79,0%
dic-12	33,1%	13,4%	53,5%	58,5%	7,9%	33,6%	5,2%	17,4%	77,4%
dic-13	34,8%	10,2%	55,0%	61,6%	6,2%	32,2%	5,9%	11,4%	82,6%
dic-14	35,5%	10,4%	54,0%	62,7%	7,2%	30,1%	5,4%	11,9%	82,7%
dic-15	35,5%	10,6%	53,9%	63,6%	7,7%	28,7%	6,3%	11,6%	82,1%
dic-16	32,5%	11,7%	55,9%	65,1%	7,8%	27,1%	6,1%	12,2%	81,7%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)
Elaboración: la autora

Tabla No. 3

Detalle de precios de compra m2 en Ecuador

Producto	Dólar (\$)
Comprar vivienda en las afueras de la ciudad (precio por m2)	1.100,00
Comprar vivienda en el centro de la ciudad (precio por m2)	1.300,00

Fuente: Recuperado el 20 de septiembre de 2017 de <https://preciosmundi.com/ecuador/precio-vivienda-salarios>
Elaboración: la autora

Tabla No. 4

Detalle de servicios financieros con cargos máximos

Servicio Genérico	Nombre del Servicio	Cargo
Servicios de retiros	Retiro de efectivo en corresponsables no bancarios de la propia entidad	0,31
Servicios de referencias	Emisión de referencias bancarias	2,37
Servicios de transferencias	Transferencias interbancarias SPI recibidas	0,27
	Transferencias interbancarias SPI enviadas	0,45
	Transferencias recibidas desde el exterior	8,93
	Transferencias nacionales otras entidades oficina	1,79
Servicios de reposición	Reposición de libreta / cartola/ estado de cuenta por pérdida, robo o deterioro	0,89

Fuente: Resolución de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera No. 339-2017-F
Elaboración: la autora

Nota: a estos valores se debe incluir el valor del IVA (12%)

Tabla No. 5

Detalle de afiliados a nivel nacional (2010)

Aporte o afiliación	Azúay		Pichincha		Guayas	
	Personas	%	Personas	%	Personas	%
No aporta	174.542,00	59,73%	552.218,00	47,56%	825.424,00	60,70%
IESS seguro general	89.687,00	30,69%	522.883,00	45,03%	427.959,00	31,47%
IESS seguro campesino	13.233,00	4,53%	8.761,00	0,75%	19.757,00	1,45%
IESS seguro voluntario	5.533,00	1,89%	25.130,00	2,16%	16.648,00	1,22%

Seguro ISSFA	2.597,00	0,89%	13.516,00	1,16%	15.388,00	1,13%
Es jubilado IESS/ISSFA/ISSPOL	2.506,00	0,86%	14.807,00	1,28%	8.888,00	0,65%
Seguro ISSPOL	1.511,00	0,52%	8.915,00	0,77%	4.223,00	0,31%
Se ignora	2.633,00	0,90%	14.965,00	1,29%	41.656,00	3,06%
Total	292.242,00	100,00%	1.161.195,00	100,00%	1.359.943,00	100,00%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Elaboración: la autora

Tabla No. 6

Características de la Hipoteca Inversa

Características de la Hipoteca Inversa					
Item / País	Estados Unidos	España	México	Chile	Perú
Edad	Igual o superior a 62 años.	Edad mínima 65 años	Personas mayores de 60 años	Personas mayores de 60 años	Edad mínima 65 años
Garantía	Inmueble de vivienda habitual	Inmueble de vivienda habitual	Inmueble de vivienda habitual	Inmueble de vivienda habitual, se traspasa propiedad	Inmueble de vivienda habitual
Plazo	En base a la esperanza de vida del o los beneficiarios	En base a la esperanza de vida del o los beneficiarios	En base a la esperanza de vida del o los beneficiarios	En base a la esperanza de vida del o los beneficiarios	En base a la esperanza de vida del o los beneficiarios
Interés	3,125% reajutable están sujetos a aumentos luego del período inicial de tasa de interés fija (5 años para la ARM 5/1, 7 años para la ARM 7/1 y 10 años para la ARM 10/1)	Tipo variable desde Euribor +0,99 (TAE Variable 1,51%)	11,71% promedio *	5,55% promedio hasta el 5to año, a partir del 6to años se incluye a la tasa actividad bancaria vigente un spread	No existe información
Limite otorgamiento	Hasta el 70% del avalúo comercial del inmueble. A excepción de casos en que las tasas esperadas sean bajas y los solicitantes sean mayores a los 85 años (HUD, 2016)	80% del valor de tasación de la vivienda para vivienda habitual, para otras garantías distintas de vivienda habitual se otorgará el 70% del valor de la garantía.	La cantidad pactada no puede ser inferior al 70% del valor comercial de la vivienda, en base a lo establecido en el avalúo.	Hasta el 70% del valor comercial de la vivienda, en base a lo establecido en el avalúo.	Hasta el 70% del valor comercial de la vivienda, en base a lo establecido en el avalúo. El monto del crédito estará determinado en función del valor del inmueble, la esperanza de vida y la tasa de interés vigente aplicable al momento del otorgamiento.
Plazo amortización	6 meses a partir del fallecimiento del último de los titulares del crédito	6 meses a partir del fallecimiento del último de los titulares del crédito	10 meses a partir del fallecimiento del último de los titulares del crédito	6 meses a partir del fallecimiento del último de los titulares del crédito	6 meses a partir del fallecimiento del último de los titulares del crédito
Liquidación Intereses	Mensual	Mensual	Mensual	Al hacer efectiva la garantía	Mensual
Otros temas	No estar en mora con cualquier deuda federal.	La entidad financiera podrá cobrar al cliente las siguientes comisiones	Es obligatorio la contratación de un seguro.	Es obligatorio la contratación de un seguro.	Es obligatorio la contratación de un seguro.
	Contar con los recursos financieros necesarios para continuar realizando el pago puntual de los cargos de propiedad en curso, tales como los impuestos sobre la propiedad, etc.	Comisión de apertura: 0,50% Comisión sobre saldo medio no dispuesto: 0,10% trimestral	El precio del contrato, es decir este valor a pagar deberá ser menor o igual al promedio de las tasas de los instrumentos financieros tradicionales y la tasa interbancaria de equilibrio.	No se conserva la propiedad del inmueble, sino que se vende la propiedad y se mantiene únicamente el usufructo de la vivienda, es decir, los beneficiarios suscriben una compraventa de la vivienda con usufructo simultáneo	Los intereses cobrados deberán estar calculados sobre el monto de crédito efectivamente entregado a los beneficiarios.
Bibliografía	Bank of America. Tasas de interes hipotecas. Recuperado el 01 de noviembre de 2017 de https://www.bankofamerica.com/mortgage/es/	BBVA, España. Tasas de interés créditos hipotecarios. Recuperado el 01 de noviembre de 2017 de https://www.bbva.es/particulares/hipotecas-prestamos/hipotecas/index.jsp	Banco de México. Cartera comparable de créditos de la banca comercial para liquidez otorgada durante el periodo de octubre 2015 a septiembre 2016. Recuperado el 01 de noviembre de 2017 de http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/publicaciones/indicadores-basicos-de-creditos-a-la-vivienda/%7BC7BD3FEA-BF19-8E71-9630-B4DED54C73C2%7D.pdf	Banco Santander Chile. Tasas créditos hipotecarios vigentes- personas naturales. Recuperado el 01 de noviembre de 2017 de https://www.santander.cl/tarifas_comisiones/productos/Creditos_Hipotecarios.pdf	

Fuente: Bank of America, BBVA España, Banco de México, Banco Santander Chile

Elaboración: la autora

Tabla No. 7

Cálculo población muestral

$$n = \frac{k^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{(e^2 \cdot (N-1)) + k^2 \cdot p \cdot q}$$

Total población	14.483.499
Total población con vivienda	63,98%
N	9.266.543
K	1,65
P	0,50
Q	0,50
E	5%
Numerador	6307040,6
Denominador	23167,0348
N	272,24

Elaboración: la autora

Tabla No. 8

Ventajas Estratégicas

		Ventajas Estratégicas	
		Singularidad percibida por el consumidor	Posición de bajos costos
Objetivo Estratégico	Toda la industria	Diferenciación	Liderazgo en costos
		Resultado de la producción y venta de productos catalogados como únicos en el mercado, o que a su vez se diferencian de los de la competencia, es decir tienen un factor diferenciador; su uso se da con la finalidad de obtener preferencia y confianza de los consumidores, pudiendo aumentar los precios con el pasar del tiempo haciendo énfasis en la diferenciación de su producto.	Comercialización del producto con un precio inferior al del mercado, promoviendo la reducción de costos internos posicionándose en el mercado. Esta estrategia es recomendable utilizar cuando hay pocas posibilidades de lograr una diferenciación en el producto ofertado y cuando existe un gran número de consumidores con una gran capacidad de negociación.
	Solo un segmento	Enfoque	
		Se caracteriza por buscar la satisfacción de un segmento específico del mercado, con su implementación se logra obtener una especialización en un mercado reducido pero definido, obteniendo mayor eficiencia y rentabilidad.	

Fuente: <https://www.gestiopolis.com/cuales-son-las-tres-estrategias-genericas-de-porter/> Recuperado el 20 de abril de 2018.

Elaboración: la autora

Tabla No. 9

Características de la operación

Datos crédito	
Valor de la vivienda (avalúo comercial)	100.000,00
Monto aprobado (USD)	70.000,00
Tasa (%)	6,01%
Plazo (años)	5
Amortización	12
Cuotas	60
Pago Capital	1.166,67
Pago Interés	\$-350,58
Total a recibir cliente (cada mes)	\$816,08

Elaboración: la autora

Tabla No. 10

Tabla de amortización operación crédito

Tabla de amortización					
Cuota	Capital inicial	Pago K	Pago interés	Dividendo	Saldo
0				70.000,00	70.000,00
1	70.000,00	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	68.833,33
2	68.833,33	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	67.666,67
3	67.666,67	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	66.500,00
4	66.500,00	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	65.333,33
5	65.333,33	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	64.166,67
6	64.166,67	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	63.000,00
7	63.000,00	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	61.833,33
8	61.833,33	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	60.666,67
9	60.666,67	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	59.500,00
10	59.500,00	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	58.333,33
11	58.333,33	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	57.166,67
12	57.166,67	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	56.000,00
13	56.000,00	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	54.833,33
14	54.833,33	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	53.666,67
15	53.666,67	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	52.500,00
16	52.500,00	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	51.333,33
17	51.333,33	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	50.166,67
18	50.166,67	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	49.000,00
19	49.000,00	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	47.833,33
20	47.833,33	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	46.666,67
21	46.666,67	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	45.500,00
22	45.500,00	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	44.333,33

23	44.333,33	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	43.166,67
24	43.166,67	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	42.000,00
25	42.000,00	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	40.833,33
26	40.833,33	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	39.666,67
27	39.666,67	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	38.500,00
28	38.500,00	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	37.333,33
29	37.333,33	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	36.166,67
30	36.166,67	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	35.000,00
31	35.000,00	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	33.833,33
32	33.833,33	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	32.666,67
33	32.666,67	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	31.500,00
34	31.500,00	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	30.333,33
35	30.333,33	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	29.166,67
36	29.166,67	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	28.000,00
37	28.000,00	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	26.833,33
38	26.833,33	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	25.666,67
39	25.666,67	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	24.500,00
40	24.500,00	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	23.333,33
41	23.333,33	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	22.166,67
42	22.166,67	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	21.000,00
43	21.000,00	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	19.833,33
44	19.833,33	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	18.666,67
45	18.666,67	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	17.500,00
46	17.500,00	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	16.333,33
47	16.333,33	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	15.166,67
48	15.166,67	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	14.000,00
49	14.000,00	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	12.833,33
50	12.833,33	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	11.666,67
51	11.666,67	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	10.500,00
52	10.500,00	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	9.333,33
53	9.333,33	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	8.166,67
54	8.166,67	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	7.000,00
55	7.000,00	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	5.833,33
56	5.833,33	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	4.666,67
57	4.666,67	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	3.500,00
58	3.500,00	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	2.333,33
59	2.333,33	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	1.166,67
60	1.166,67	1.166,67	\$-350,58	\$816,08	0,00
Total		70.000,00	-21.035,00	48.965,00	

Elaboración: la autora

Tabla No. 11

Costos y Rendimiento final para entidad financiera

Items considerados	Datos balance dic-2017	Datos propuestos	Características de la propuesta
Total cartera de crédito inmobiliario por vencer	230.890.304,03	11.544.515,20	5% del total de la cartera inmobiliaria
Ingresos por intereses de cartera de crédito inmobiliario	25.265.659,22	741.157,88	Ingresos por interés del 6,42% en base a la tasa referencial
Gastos y costos de la institución		10.235.624,63	88,66% de costos en base a la información reflejada en balance de la institución
Rentabilidad final		1.308.890,57	Se refleja una rentabilidad por la cartera colocada del 11,34% en base a lo reflejado en el balance del año 2017

Fuente: Superintendencia de Bancos, Banco Produbanco, recuperado el 20 de abril de 2018 de http://oidprd.sbs.gob.ec/practg/pk_cons_bdd.p_bal_entdd_finnc?vp_cod_tip_instt=3&vp_cod_instt=1033&vp_anio=2017&vp_mes=12&vp_cod_tip_catlg=18.

Elaboración: la autora

Tabla No. 12

Análisis de capacidades específicas

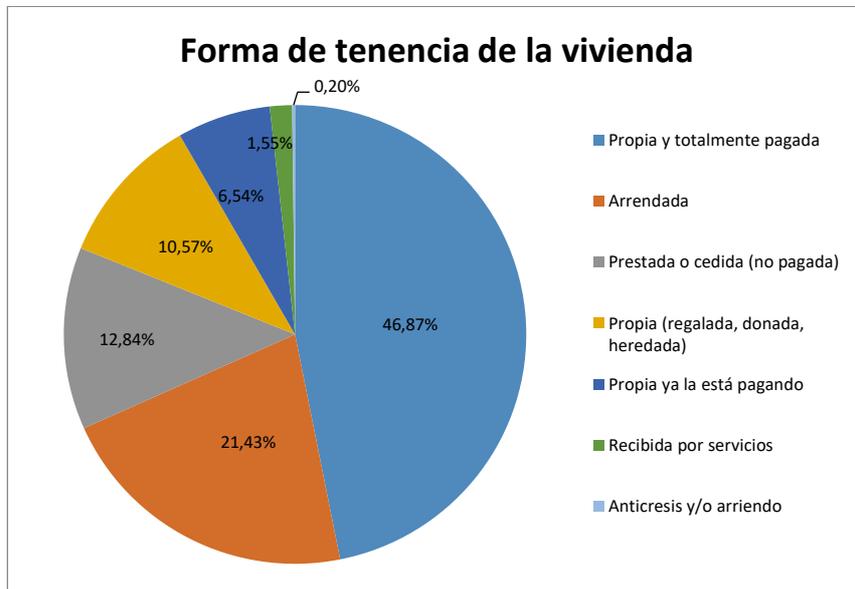
CAPACIDADES ESPECÍFICAS	DEFINICIÓN	ANÁLISIS HIPOTECA INVERSA
IDENTIFICA	Señala, reconoce objetos o situaciones	La entidad financiera debe determinar: ¿Cuáles son los principales problemas de la población adulta mayor en el Ecuador? - Bajos niveles de ingresos - Falta de acceso a seguridad social - Falta de recursos para cubrir necesidades de salud, medicinas, vivienda, alimentación, transporte, etc.
DESCRIBE	Enumera las características Rasgos que identifican a un objeto	La entidad financiera debe determinar: ¿Qué características tienen los adultos mayores beneficiarios del producto? - Tienen 65 años o más - Propietarios de un inmueble que sea su vivienda actual. - Bajos niveles de ingresos - Condiciones de vida
COMPARA	Establece semejanzas y diferencias entre dos objetos	La entidad financiera debe determinar: a) ¿Cuáles son las semejanzas o diferencias entre población adulta y adulta mayor? - Edad: mayores o menores a 65 años - Acceso a una fuente de trabajo a cambio de ingresos mensuales / acceso a pensión jubilar - Nivel de satisfacción de necesidades - Condiciones de vida b) ¿Cuáles son las semejanzas o diferencias entre Produbanco Grupo Promerica y las demás entidades financieras que no promueven el producto? - Cumplen con los objetivos estratégicos de la institución - Se basan en programas de responsabilidad social - Están capacitados para la implementación del producto.
ANALIZA	Describe cada una de las partes de un objeto	La entidad financiera debe determinar: ¿Qué se necesita para implementar el producto bancario? - Se debe realizar un análisis de hechos, condiciones y estadísticas de los países donde se ha implementado la hipoteca inversa
SINTETIZA	Organiza, resume, sistematiza y transmite idea principal	La entidad financiera debe determinar: ¿Es necesario o no la implementación de la hipoteca inversa en el Ecuador? Existe un porcentaje considerable de la población que no cuenta con afiliación a los diferentes seguros sociales activos en el país, razón por la cual no tienen un ingreso fijo mensual que ayude a satisfacer sus necesidades, es importante que exista un producto bancario que tome como referencia a este segmento de la población. De igual manera es importante considerar que con el paso de los años si no se realiza un cambio sustancial en el uso de los fondos que administran los seguros sociales, la población adulta mayor del Ecuador que va en crecimiento no pueda llegar a percibir una pensión jubilar en un lapso de 15 a 20 años.
EXPLICA	Razón o existencia de un objeto	La entidad financiera concluirá que es necesaria la implementación de la hipoteca inversa en el Ecuador, con la finalidad de brindar a los adultos mayores una mejor calidad de vida, tomando en cuenta que los recursos con los que ahora cuentan no son necesarios para cubrir sus necesidades básicas.

Fuente: Dirección Regional de Educación Ancash, República del Perú, recuperado el 02 de junio de 2018 de <https://es.calameo.com/read/00105469258f949110ba8>

Elaboración: la autora

Gráfico No. 1

Información de tenencia de vivienda a nivel nacional (2010)

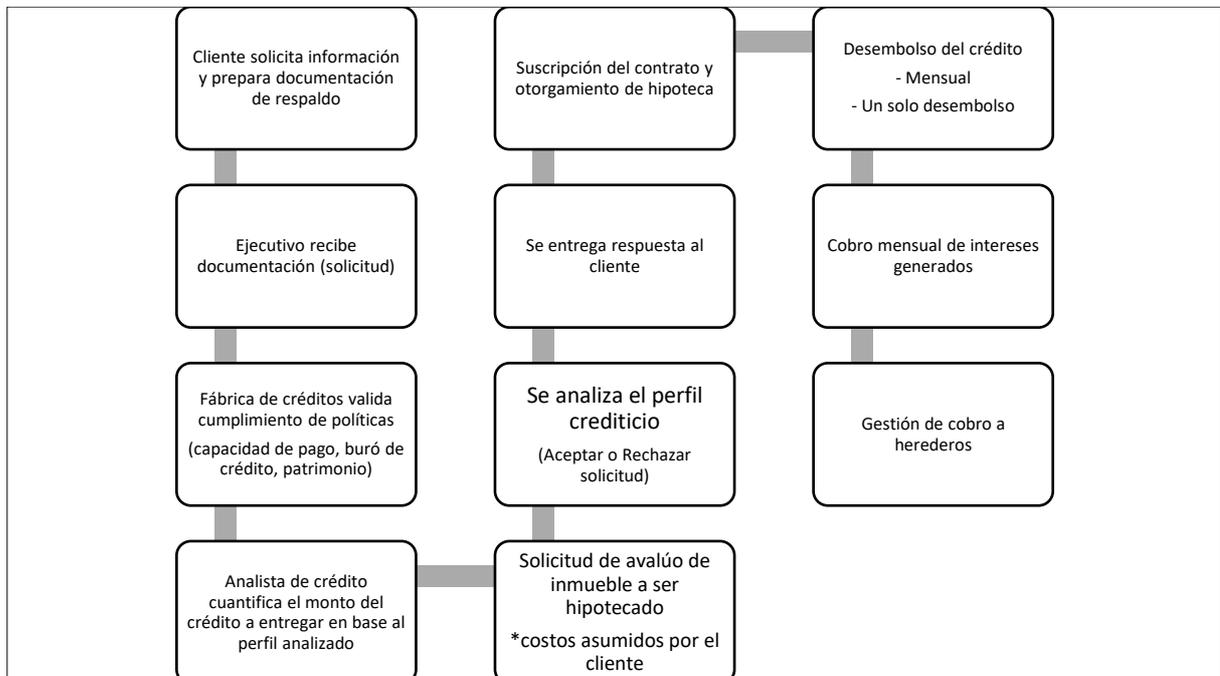


Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Elaboración: la autora

Gráfico No. 2

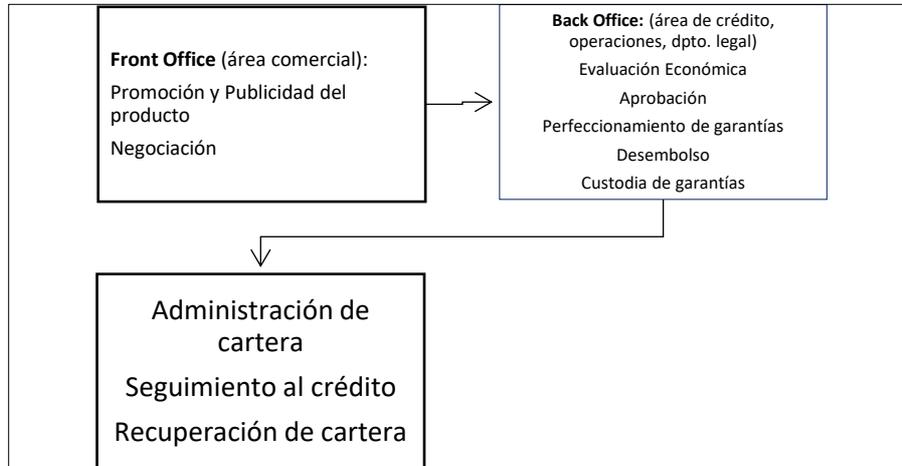
Flujo de proceso crédito detallado Hipoteca Inversa



Elaboración: la autora

Gráfico No. 3

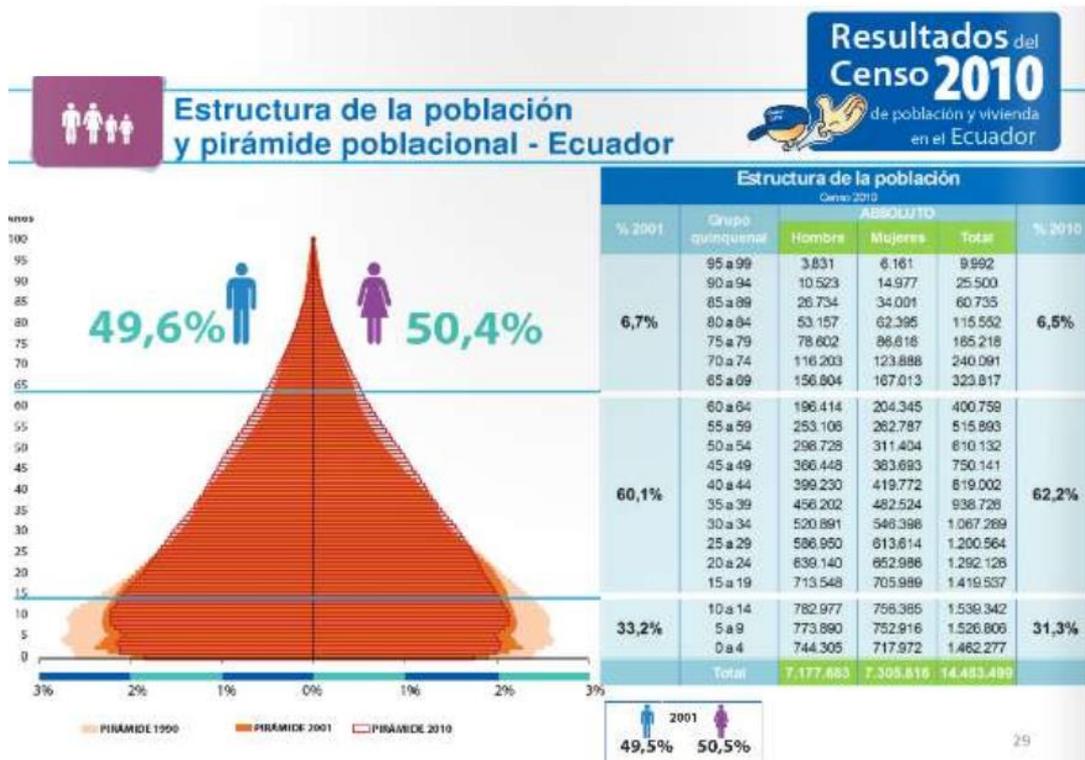
Flujo de proceso general crédito Hipoteca Inversa



Elaboración: la autora

Gráfico No. 4

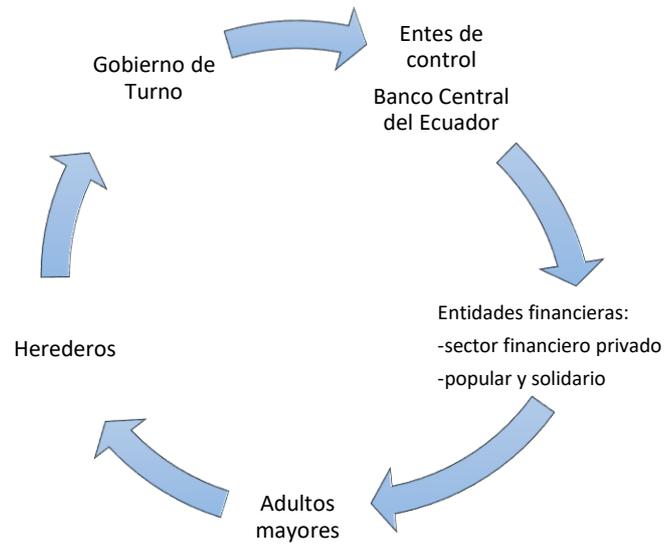
Pirámide Poblacional



Fuente: INEC 2011

Gráfico No. 5

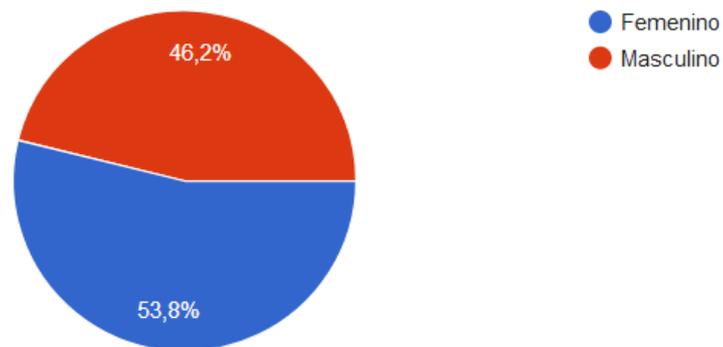
Actores Clave



Elaboración: la autora

Gráfico No. 6

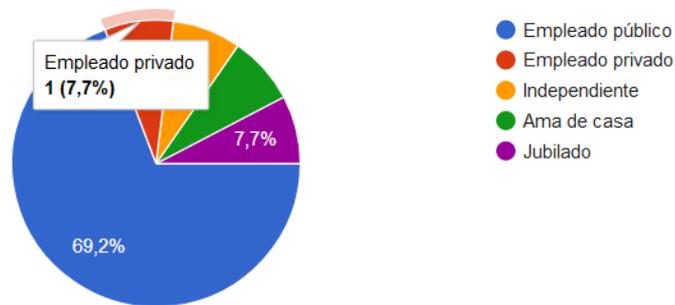
Género



Fuente: encuestas realizadas por Google form
Elaboración: la autora

Gráfico No. 7

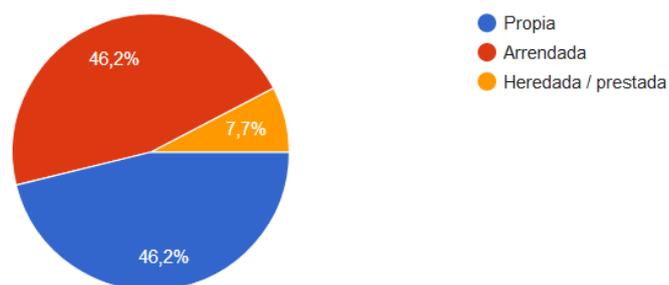
Ocupación



Fuente: encuestas realizadas por Google form
Elaboración: la autora

Gráfico No. 8

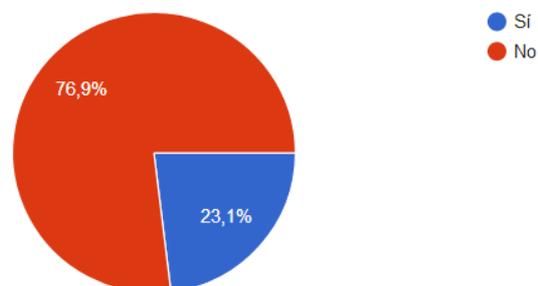
Tipo de vivienda



Fuente: encuestas realizadas por Google form
Elaboración: la autora

Gráfico No. 9

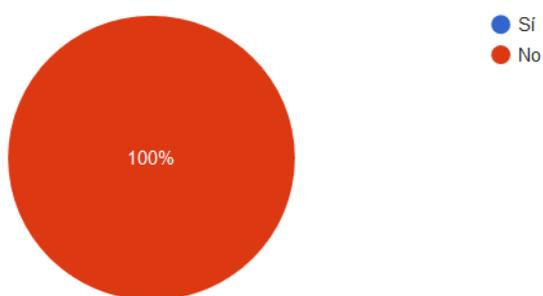
¿Cree usted que los ingresos percibidos mensualmente como pensión jubilar ayuda a los adultos mayores a satisfacer sus necesidades básicas?



Fuente: encuestas realizadas por Google form
Elaboración: la autora

Gráfico No. 10

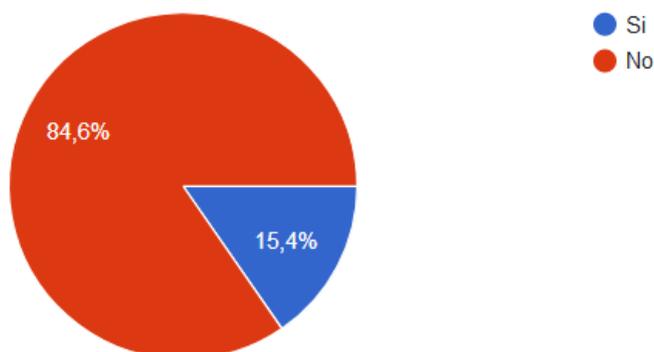
¿Cree usted que el Instituto de Seguridad Social (IESS), Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas (ISSFA) e Instituto de Seguridad Social de la Policía (ISSPOL), ¿en un futuro 15 – 20 años tendrá los recursos necesarios para cancelar las jubilaciones a las generaciones de la población que se harán acreedoras de este beneficio?



Fuente: encuestas realizadas por Google form
Elaboración: la autora

Gráfico No. 11

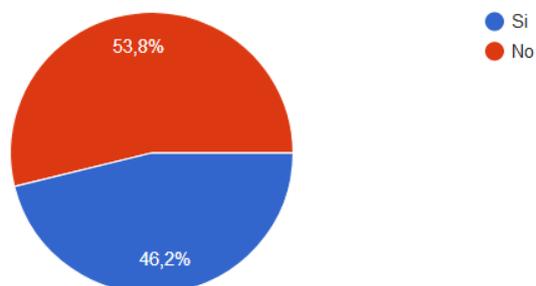
¿Conoce o a escuchado hablar del otorgamiento de crédito a través de Hipoteca Inversa?



Fuente: encuestas realizadas por Google form
Elaboración: la autora

Gráfico No. 12

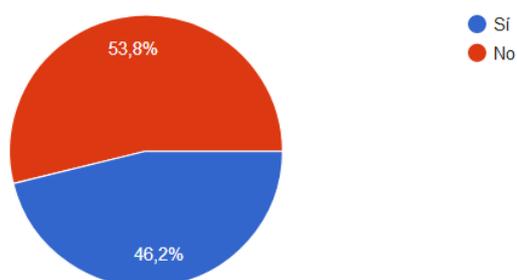
¿Usted contrataría un crédito a través del sistema de hipoteca inversa?



Fuente: encuestas realizadas por Google form
Elaboración: la autora

Gráfico No. 13

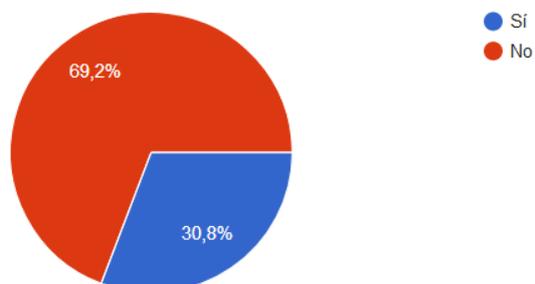
¿Estaría usted dispuesto a garantizar esta operación de crédito con su vivienda?



Fuente: encuestas realizadas por Google form
Elaboración: la autora

Gráfico No. 14

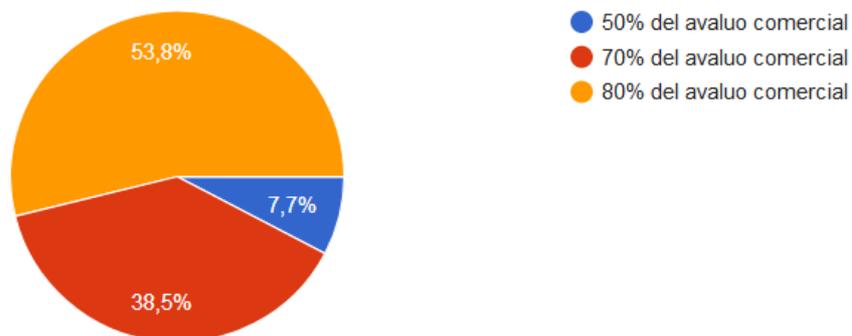
¿Estaría usted de acuerdo que a su fallecimiento la deuda la asuman sus hijos o herederos?



Fuente: encuestas realizadas por Google form
Elaboración: la autora

Gráfico No. 15

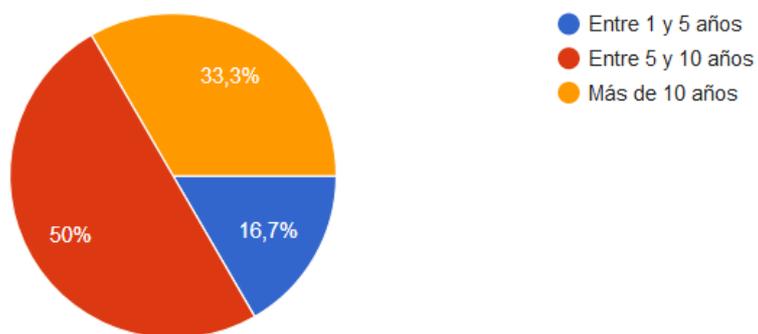
¿Qué porcentaje cree usted que la entidad financiera deba entregarle como crédito a cambio de la hipoteca de su vivienda?



Fuente: encuestas realizadas por Google form
Elaboración: la autora

Gráfico No. 16

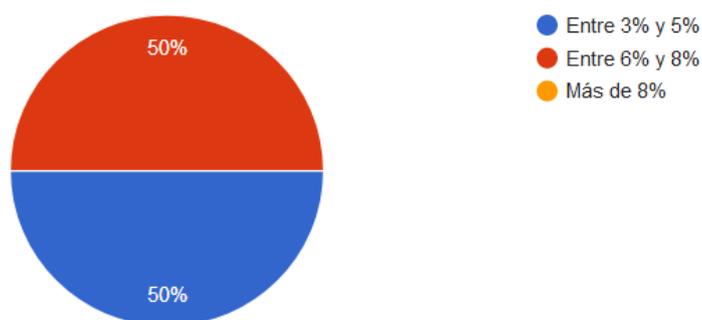
¿Cuál es el plazo máximo al que estaría usted dispuesto a contratar una hipoteca inversa?



Fuente: encuestas realizadas por Google form
Elaboración: la autora

Gráfico No. 17

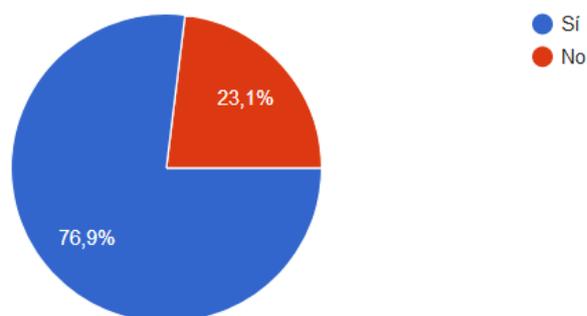
¿Cuál es la tasa de interés que usted estaría dispuesto a cancelar por el producto bancario ofertado?



Fuente: encuestas realizadas por Google form
Elaboración: la autora

Gráfico No. 18

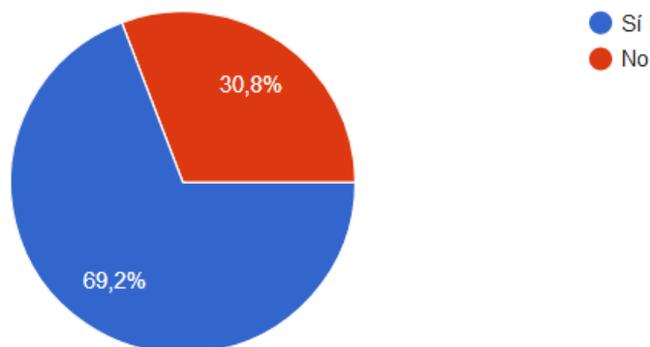
¿Cree usted que las características planteadas en el actual estudio están enfocadas a las necesidades y desarrollo de la población?



Fuente: encuestas realizadas por Google form
Elaboración: la autora

Gráfico No. 19

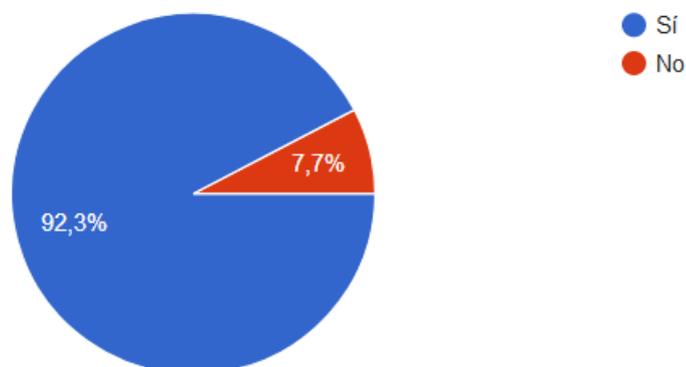
¿Cree usted que las condiciones actuales referentes al desempleo y la falta de acceso a la jubilación aumenten las expectativas para que el sistema financiero ecuatoriano implemente la hipoteca inversa?



Fuente: encuestas realizadas por Google form
Elaboración: la autora

Gráfico No. 20

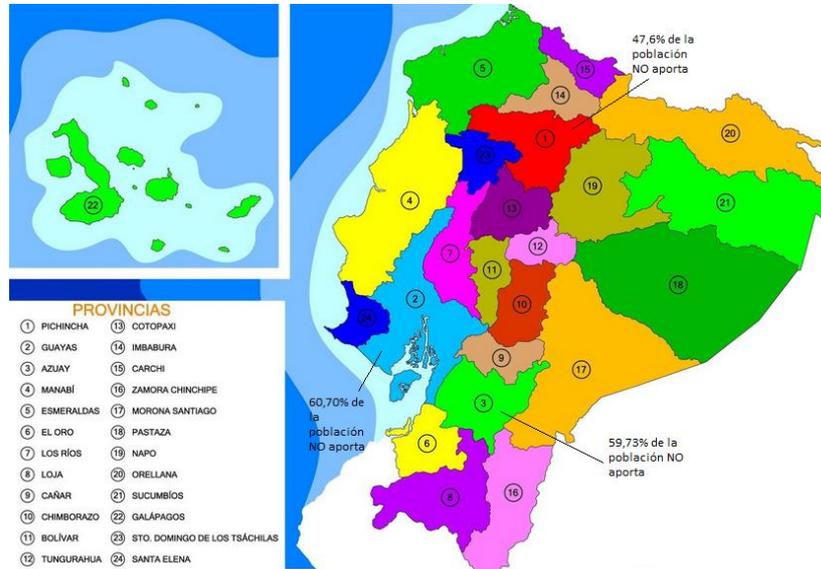
¿Cree usted que la cultura del Ecuador en lo referente a las herencias afectará directamente a la implementación del producto bancario?



Fuente: encuestas realizadas por Google form
Elaboración: la autora

Gráfico No. 21

Ubicación geográfica para lanzamiento de Hipoteca Inversa

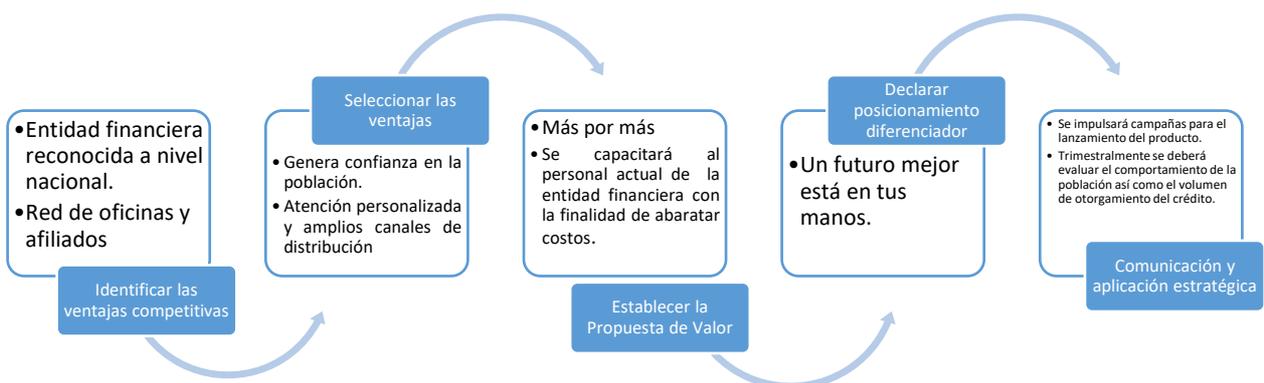


Fuente: Recuperado el 25 de abril de 2018 <http://mapadeecuador.blogspot.com/2013/04/mapa-del-ecuador-con-sus-provincias.html>

Elaboración: la autora

Gráfico No. 22

Fases para el desarrollo del posicionamiento



Elaboración: la autora