

258-103

Universidad Autónoma de Chile  
BIBLIOTECA GENERAL

Revisado el 98-03-13

Valor \$ 200-

Nº Clasificación 1998 G633 E132



< CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS >  
 < PLANIFICACIÓN URBANA >  
 < UDA >

360  
 Vivienda  
 Finanzas  
 Construcción de vivienda  
 UVCs  
 UDA

363.5  
 ---  
 360

360 X316 ✓

1.



**Universidad Técnica Particular de Loja**  
FACULTAD DE ECONOMIA

**“El Deficit Habitacional en la  
Ciudad de Loja y las alternativas  
de Financiamiento con UVCs”**

TESIS PREVIA A LA OBTENCION  
DEL TITULO DE ECONOMISTA.

AUTORES:

**Janeth del Carmen Gómez Armijos**  
**Miguel Orlando Duche Quezada**

DIRECTOR:

**Ing. Numan Ortega**

LOJA - ECUADOR

1 9 9 7



*Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NY-SA: Reconocimiento-No comercial-Compartir igual; la cual permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra, mientras se reconozca la autoría original, no se utilice con fines comerciales y se permiten obras derivadas, siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgada. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>*

2017

Loja, diciembre de 1997

INGENIERO NUMAN ORTEGA

CATEDRATICO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS  
ECONOMICAS DE LA UNIVERSIDAD TECNICA  
PARTICULAR DE LOJA

**CERTIFICA:**

Que la presente investigación previa a la obtención del título de Economistas realizada por los señores Janeth Gómez y Miguel Duche ha sido dirigida y revisada prolijamente, la misma que cumple con las etapas fundamentales de la investigación, por lo que autorizo su presentación ante el Honorable Consejo de Facultad.



Ing. Numan Ortega

DIRECTOR DE TESIS

## **AUTORIA**

Las ideas, conceptos, criterios y sugerencias que se expresan en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Janeth Gómez A.

Miguel O. Duche Q

## **AGRADECIMIENTO**

Nuestro agradecimiento a los docentes de la Facultad de Economía y a las personas que colaboraron en la elaboración del presente trabajo de investigación, de manera especial al Ing. Numan Ortega, Director de Tesis quien con sus conocimientos posibilitó la culminación de la misma.

Los Autores

## **DEDICATORIA**

A mis padres queridos Zoila y + Manuel quienes impulsaron con amor y abnegación en mis estudios, a mi esposo y Miguel Andrés quienes constituyen el puntal fundamental de mi vida, a mis hermanos Mercedes, Ruth y Stalin, fuente de apoyo incondicional.

**Janeth**

A mi padre ejemplo de trabajo y honestidad. A mi Madre símbolo de amor, entrega. A mis hermanos y sobrinos con cariño.

A Miguel Andrés ilusión y realidad de mi vida.

**Miguel**

# ESQUEMA DE TESIS

## "EL DEFICIT HABITACIONAL EN LA CIUDAD DE LOJA Y LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO CON UVCs"

### INTRODUCCION

### CAPITULO I

#### ASPECTOS GENERALES DE LA CIUDAD DE LOJA

- 1.1. Aspectos Históricos.
- 1.2. Descripción de la Zona de Estudio.
  - 1.2.1. Ubicación.
  - 1.2.2. Límites.
  - 1.2.3. Zona de Estudio.
- 1.3. Superficie y Distribución Urbana de la Ciudad de Loja.
  - 1.3.1. Superficie.
  - 1.3.2. Distribución.
- 1.4. Estructura Urbana de la Ciudad de Loja.
  - 1.4.1. Organización Espacial de la Ciudad de Loja.
  - 1.4.2. Estructura y Funcionamiento Económico de la Ciudad de Loja.
  - 1.4.3. Estructura Política y Cultural de la Ciudad de Loja.
- 1.5. Planificación Urbana de la Ciudad de Loja.

## CAPITULO II

### DIAGNOSTICO SOCIO-ECONOMICO DE LA CIUDAD DE LOJA

#### 2.1. Aspectos Demográficos.

2.1.1. Población.

2.1.2. Estructura Poblacional.

2.1.3. Densidad Poblacional.

2.1.4. Migraciones.

2.1.5. Ritmos de Crecimiento Demográfico.

2.1.6. Proyección del Crecimiento Poblacional.

#### 2.2. Aspectos Económicos.

2.2.1. Clasificación Económica de la Población.

2.2.1.1. Población Económicamente Activa.

2.2.1.2. Población Económicamente Inactiva.

2.2.1.3. Grupos Principales de Ocupación.

2.2.1.4. Ramas de Actividad.

2.2.1.5. Categorías de Ocupación.

2.2.2. Nivel de Ingresos.

2.2.3. Nivel de Gastos.

2.2.4. El Egreso por Concepto de Arrendamiento.

2.2.5. Propensión al Ahorro.

## CAPITULO III

### EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA EN LA CIUDAD DE LOJA

#### 3.1. El Problema de la Vivienda en el Ecuador.

- 3.2. El Problema de la Vivienda en la Provincia de Loja.
- 3.3. El Problema de la Vivienda en La Ciudad de Loja.
- 3.4. Aspectos Socio-Culturales de la Vivienda.
  - 3.4.1. Requisitos Mínimos que debe cumplir una Vivienda.
  - 3.4.2. La Vivienda como medio de fortalecer la vida familiar.
  - 3.4.3. Las Necesidades de Espacio y la Familia.
- 3.5. Condiciones Habitacionales en la Ciudad de Loja.
  - 3.5.1. El Tipo de Vivienda.
  - 3.5.2. Tenencia de Vivienda.
  - 3.5.3. Servicios que Disponen las Viviendas.
    - 3.5.3.1. Agua Potable.
    - 3.5.3.2. Energía Eléctrica.
    - 3.5.3.3. Alcantarillado.
    - 3.5.3.4. Servicio Telefónico.
    - 3.5.3.5. Lavandería.
    - 3.5.3.6. Ducha.
    - 3.5.3.7. Lavabo.
    - 3.5.3.8. Excusado.
    - 3.5.3.9. Sistema de Eliminación de Basura.
  - 3.5.4. Hacinamiento.
- 3.6. El Financiamiento de Vivienda.
  - 3.6.1. Fondos de Amortización.
  - 3.6.2. Amortización.
  - 3.6.3. Tasas de Interés Aplicadas a Fondos de Amortización y Amortizaciones.
  - 3.6.4. Sistemas de Financiamiento Aplicados por el

Gobierno.

3.6.5. Sistemas de Financiamiento Aplicados por las  
Instituciones Locales.

3.6.5.1. Sector Público.

3.6.5.2. Banca Privada.

3.6.5.3. Mutualistas y Cooperativas.

## CAPITULO IV

### EL DEFICIT HABITACIONAL URBANO EN LA CIUDAD DE LOJA

4.1. La Vivienda Producto en el Mercado.

4.2. Análisis de la Demanda.

4.2.1. Demanda Nominal.

4.2.2. Demanda Efectiva.

4.2.3. Demanda de Mejoramiento Habitacional.

4.3. Proyección de la Demanda Nominal.

4.4. Análisis de la Oferta.

4.4.1. Oferta de Viviendas Nuevas en Loja.

4.4.1.1. Volúmenes de Producción.

4.4.1.2. Superficie Construida.

4.4.1.3. Financiamiento de la Vivienda.

4.5. Proyección de la Oferta.

4.6. El Estado y la Construcción de Viviendas en Loja.

4.6.1. El Estado frente al problema de la Vivienda.

4.6.2. El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

4.6.3. La Banca Privada.

4.6.4. El Sector Constructor Privado.

- 4.6.5. Las Cooperativas de Ahorro y Crédito.
- 4.7. Análisis de Costos.
  - 4.7.1. Costos Directos.
  - 4.7.2. Costos Indirectos.
  - 4.7.3. Valor del Terreno Urbanizado.
  - 4.7.4. Costo de Construcción por metro cuadrado.
  - 4.7.5. Presupuesto Promedio de Vivienda.
- 4.8. Demanda Insatisfecha de Vivienda.
  - 4.8.1. Déficit Cuantitativo.
  - 4.8.2. Proyección del Déficit Nominal.
  - 4.8.3. Déficit Cualitativo.

## CAPITULO V

### MECANISMO Y FUNCIONAMIENTO DE LAS UVCs

- 5.1. Mecanismo y Funcionamiento de las UVCs.
  - 5.1.1. Mecanismo y Funcionamiento.
  - 5.1.2. Las Unidades de Valor Constante en Loja.
- 5.2. Cálculo de la Unidad de Valor Constante.
- 5.3. Objetivos de las Unidades de Valor Constante.
- 5.4. Deterioro del Ahorro, Consecuencias y Proyecciones de las UVCs.
- 5.5. El Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda.
- 5.6. El Sistema Habitacional con UVCs.
  - 5.6.1. Unidades de Valor Constante y la Doble Indexación.
  - 5.6.2. El Ente Financiador.

- 5.6.3. Emisión de Valores Habitacionales.
- 5.7. El Financiamiento y Refinanciamiento Habitacional.
- 5.8. Sistema de Incentivos Habitacionales.
- 5.9, El Ingreso Económico en Unidades de Valor Constante.

## CAPITULO VI

### LAS UNIDADES DE VALOR CONSTANTE COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LA CONSTRUCCION DE VIVIENDA.

- 6.1. Modelos de Amortización para Préstamos a Mediano y Largo plazo.
  - 6.1.1. Modelo de Amortización con Dividendos Fijos en Sucres.
  - 6.1.2. Modelo de Amortización con Dividendos Variables en Sucres.
- 6.2. Niveles de Accesibilidad.
- 6.3. Las UVCs como Nuevo Mecanismo de Financiamiento Habitacional.
- 6.4. La Alternativa de Financiamiento con UVCs.
  - 6.4.1. Alternativa con UVCs e Incentivo Habitacional.
  - 6.4.2. Niveles de Accesibilidad con UVCs e Incentivo Habitacional.
- 6.5. Los Protagonistas de las UVCs y su Nuevo Rol.

## CAPITULO VII

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones.

7.2. Recomendaciones.

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

INDICE

## INTRODUCCION

A partir de 1980, el Ecuador experimenta grandes presiones en su aparato productivo, en el sistema financiero y en general en toda su economía resultado de una persistente inflación que ha exigido modificar el sistema de asignación de recursos como consecuencia de las distorsiones que ocasiona este fenómeno.

Uno de los sectores económicos que mas se ha visto afectado por el continuo deterioro del nivel de ingresos y altas tasas de interés que genera la inflación, es el de la construcción y particularmente el de la vivienda, que no ha podido cubrir el déficit habitacional, que llega al 1'000.000 de unidades y a las 50 a 60 mil viviendas anuales requeridas por la formación de nuevos hogares<sup>1</sup>. Entre otras causas debido a que el mencionado sector se ha visto imposibilitado de financiar nuevas unidades ante la incertidumbre de las fuentes de financiamiento a largo plazo que demandan los créditos de vivienda; además de una excesiva dependencia del sector privado de la construcción del Estado, que se había constituido en el promotor y constructor de vivienda a través de instituciones como el BEV, y el IESS como entes

---

<sup>1</sup> BENITEZ ESTUPIÑAN, Hernán, Ing., BEV, La Unidad de Valor Constante y sus beneficios, 1994.

generadores de financiamiento y de constructor en el caso de la JNV.

El aporte significativo de estas instituciones y de la banca privada no han sido suficientes para solucionar este problema, fundamentalmente porque no ha existido una política económica armónica y coherente que articule a los diferentes sectores que participan del desarrollo nacional, sumada a la falta de mecanismos financieros que protejan la inversión pública y privada de largo plazo, que en el caso del BEV y del IESS al otorgar créditos a tasas de interés inferiores a las del mercado y con altos índices de inflación, han causado su descapitalización.

Esta realidad particularizada en la ciudad de Loja pone de manifiesto la urgente necesidad de asumir los retos que implica la adopción de nuevos mecanismos o instrumentos, a fin de crear oportunidades a los diferentes sectores económicos de participar en la solución del problema habitacional.

Es el caso de la reciente creada Unidad de Valor Constante (UVC), mecanismo cuyo fin es la promoción del ahorro y la financiación a largo plazo y que augura soluciones al déficit señalado puesto que las UVCs posibilitarían la reactivación del sector constructor, el

incremento del ahorro interno y demandará cambios radicales en el sector público y privado necesarios para adoptar políticas de largo plazo, coherente con las necesidades de la población que participa del desarrollo nacional con su trabajo diario y ante las condiciones que le impone el mercado no alcanza a cubrir sus necesidades de vivienda.

Bajo estas características se realiza la presente investigación que tiene el objetivo de analizar las posibilidades de financiamiento con UVCs para la adquisición de viviendas en propiedad, para lo cual se parte de la necesidad de estructurar una ciudad ordenada, organizada, disciplinada y con metas a mediano y largo plazo; se estudia la realidad socio-económica para determinar los problemas que afectan al sector de la vivienda y posteriormente establecer las normas, ventajas y dificultades de la utilización de las UVCs, para conseguirlo empleamos la encuesta a la población según detalle de los anexos 2 y 3. Finalmente, determinaremos la posibilidad de aplicar el mecanismo y el nuevo rol que desempeñaran los sectores comprometidos con el problema de la vivienda.



---

## CAPITULO I

### ASPECTOS GENERALES DE LA CIUDAD DE LOJA

#### 1.1. ASPECTOS HISTÓRICOS.

La ciudad de Loja, asentada en el valle de Cuxibamba que en lengua aborigen significa "llanura sonriente", tiene su origen en dos fundaciones y su historia constituye uno de los capítulos fundamentales de la Historia del Ecuador, ya que desde la época colonial contribuyó al afianzamiento de la nacionalidad y establecimiento de la República.

La primera de dichas fundaciones tuvo lugar en el valle de Garrochamba, hoy Catamayo, con el nombre de la Zarza en recuerdo del lugar de origen en España de quien dispuso su fundación, el Capitán Gonzálo Pizarro"<sup>2</sup>

La segunda y definitiva fundación la descubrimos en un documento suscrito por Don Juan de Salinas, compañero

---

<sup>2</sup>. JARAMILLO ALVARADO, Pío. Historia de Loja y su Provincia, pág. 72.

---

inseparable de Alonso de Mercadillo el mismo que manifiesta que: "Poblóse la dicha ciudad de Loxa a principio del año 47 como está dicho y por quien, en el valle que es dicho Gangochamba o Garrochamba, y por ser tierra algo caliente y tan fértil como el valle donde agora está, se mudó y reedificó en él. Hubo poca diferencia de tiempo del uno al otro. Poblólo el Capitán Alonso de Mercadillo con número de hasta 100 soldados poco mas o menos..."<sup>3</sup>

Con relación al año preciso de la fundación de Loja, se concluye que ésta se efectuó el año de la Batalla de Xaquijahuana, en 1548. Cuando Alonso de Mercadillo a su retorno de dicha Batalla terminó la fundación, eligiendo en esta ocasión el Valle de Cuxibamba. Considerando el nombre de la ciudad, esto es, de la "Inmaculada Concepción de Loja" y que el día de su celebración es el 8 de Diciembre; podríamos concluir que la ciudad nació en este día el año de 1548. Contando entre los principales fundadores, además de Mercadillo, con Juan de Salinas, Pedro Vergara, Pedro de León, Pedro de la Cadena, Pedro Sianca, Gerónimo Castañeda, Nicolás Guevara, entre otros.

La posición histórica y geográfica de la ciudad y provincia de Loja determinaron su fundación, no solo por

---

<sup>3</sup>. IDEM. pág.74.

---

el hecho de que el camino incaico de Quito al Cuzco pasaba por el valle de Catamayo, población en la que se edificaron los tambo reales del régimen vial incásico; sino, y además porque las tribus Paltas eran conocidas por su bravura y en los valles de Cuxibamba y Catamayo realizaban asaltos a los que transitaban por sus tierras. Con la fundación de la ciudad, ésta se convirtió en el centro para la organización de las famosas empresas conquistadores: de Loja salieron Don Juan de Salinas a los dominios de Yaguarzongo; Diego Vaca de Vega a la conquista de Mainas; Pedro Vergara hasta Jaén y con los misioneros Jesuitas a todas las reducciones de indias. Dominando el oriente lejano en todas las direcciones florecieron Valladolid, Santiago de las Montañas, Nieva, Loyola, Jaén, Borja y la ciudad de Zamora fundada por Alonso de Mercadillo.

Así se inició en la época colonial la consolidación de nuestro derecho al oriente y el fortalecimiento de la ciudad de Loja en el contexto nacional, mas tarde ratificado con su apoyo humano y material a las causas de libertad y al nacimiento a la vida republicana del Ecuador con la proclamación, el 18 de Noviembre de 1820 de su independencia del dominio español en la Plaza de San Sebastián en un movimiento encabezado por Ramón Pinto, José María Peña, Nicolás García, José Picoita, Manuel Zambrano y otros quienes en un acontecimiento

---

histórico marcaron el inicio de los cambios que habrían de consolidar la nueva provincia de Loja.

## 1.2. DESCRIPCIÓN DE LA ZONA DE ESTUDIO.

### 1.2.1. Ubicación.

La ciudad de Loja que se levanta en el centro y a las márgenes de los ríos Malacatos y Zamora, está ubicada al sur de la República del Ecuador, a 4 grados de latitud sur y 79 grados 12 minutos de longitud oeste, a una altura de 2.064 m.s.n.m.

### 1.2.2. Límites.

El área urbana de la ciudad de Loja determinada por zonas, sectores y manzanas está delimitada de las siguiente manera:

Norte. Con la quebrada Cumbe y el barrio Motupe (Zona 07); la urbanización Sauces Norte y el Barrio Shucos (Zona 2).

Sur. Con el Puente Namanda en el Barrio El Capulí (Zona 10).

Oeste. Con el Barrio el Capulí (Zona 10);

---

Ciudadela Universitaria, Punzara y la Urbanización Operadores Mecánicos (Zona 05); Barrio Reinaldo Espinosa (Zona 06); las Urbanizaciones Bolívar Guerrero, José Cartuche y Miraflores Alto (Zona 04); Barrios La Alborada, Borja y Belén (Zona 06); con la Quebrada Seca, los Barrios Conzacola, Labanda, La Florida, Turupamba, Motupe y El Milagro (Zona 07).

Este. Con el Barrio El Capulí y Urbanización El Rosal (Zona 10); La Pradera (Zona 09); Urbanización Zamora Huayco, Los Barrios Nueva Esperanza y las Palmeras (Zona 08); San Cayetano Alto y Urbanización Samana (Zona 11); los Barrios Bellavista, Chinguilanchi, Amable María y Virgenpamba (Zona 12).

### 1.2.3. Zona de Estudio.

En la medida del alcance propuesto para la investigación se considerará el límite urbano fijado por el Ilustre Consejo Municipal de Loja, de acuerdo a la ordenanza de delimitación urbana de la ciudad, de fecha 31 de octubre de 1984, publicada en el registro oficial No. 35 del 01 de marzo de 1985, y en base a la Cartografía elaborada por el Instituto Geográfico Militar se determina una superficie urbana de 3.359,6 Has., dividida en zonas que comprenden las actividades vinculadas al uso del suelo para efectos de una

---

planificación adecuada del desarrollo urbanístico de la ciudad.

### 1.3. SUPERFICIE Y DISTRIBUCIÓN URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA.

#### 1.3.1. Superficie.

La superficie urbana de la ciudad de Loja es de 3.359,6 Has. que comprende: área urbana actual con 970,8 Has.; área urbanizable con un total de 1.100 Has. y la superficie no urbanizable que llega a las 1.278,8 Has. (Anexo Nro. 1 Plano de la Ciudad de Loja)

#### 1.3.2. Distribución.

Con la finalidad de garantizar una conformación física racional de la ciudad en sus características de ocupación; así como del uso del suelo. La Ilustre Municipalidad de Loja ha dividido el área urbana en zonas, sectores, manzanas y predios (Cuadro Nro. 1), mediante líneas precisas que hacen referencia a la búsqueda de zonas homogéneas que respondan a particularidades concretas. División que establece las peculiaridades propias de los diversos sectores urbanos de la ciudad y que están contenidas básicamente en 3 áreas:

---

- **Area consolidada**, en la cuál el proceso de ocupación físico y de la población, se ha cumplido, ya que cuenta con todas las obras de infraestructura básica. Este territorio lo integran las zonas 1,2 y 3 que cubre una área de 369,8 Has. esto es el 11% del total de la superficie urbana de la ciudad; comprendiendo la zona 1 el casco histórico de la ciudad, donde se concentran las actividades comerciales, de servicios, administración, vivienda, usos especiales, equipamiento; etc; zona 2 identificada como del primer ensanche, está ubicada al norte y sur oeste de la ciudad, definida por el eje viario de las avenidas Manuel Agustín Aguirre y 9 de Octubre hasta la calle Guayaquil al Norte, siguiendo las calles Francisco Montero, Rubén Ojeda, Manuel Carrión Pinzano, Santa María de Leiva, Vicente Paz, Mariana Carcelén, Belizario Moreno, Paquisha, Argentina hasta llegar a la Av. Pío Jaramillo y cerrar con la calle Diego de la Cadena al Sur y donde se realizan principalmente actividades relacionadas con el comercio y la vivienda; finalmente la zona 3 ubicada en el eje viario de las avenidas Zoilo Rodríguez y Paquisha, cuya característica principal tiene relación con su reciente proceso de ubicación y densificación, se la ha identificado como la zona del ensanche noreste de la ciudad y de uso eminentemente residencial.

- **Area en proceso de ocupación o transición**, este

territorio no cuenta con todas las obras de infraestructura vial y de servicios básicos. Lo ocupan las zonas 4,5,6,7,8,9, 11 con una superficie de 574 Has. que representan el 17% del total del área urbana. Las zonas 4,5,6, y 7 situadas al noroeste y suroeste a continuación del primer ensanche de la ciudad responde fundamentalmente a la necesidad de suelo residencial, absorbiendo proyectos urbanísticos gestionados por propietarios y empresarios privados; entre otras urbanizaciones tenemos: Epóca, Clodoveo Jaramillo, Sindicato de Choferes, Pío Jaramillo Alvarado, Daniel Alvarez Burneo, Bolívar Guerrero. Las mismas que se ubican en forma dispersa y con problemas de accesibilidad entre ellas, debido a las condiciones topográficas, además de un marcado crecimiento horizontal ya que predominan las viviendas de una y dos plantas. En cuanto a las zonas 8,9 y 11 que se encuentran en proceso de ocupación responden a la necesidad de suelo residencial por parte de la iniciativa estatal de solucionar el déficit habitacional, ubicadas en la parte noreste y sureste de la ciudad, a continuación del área consolidada (Zona 1) del segundo ensanche de la ciudad (Zona 3) y una parte del área no urbana (Zona 12). Abarcan las urbanizaciones La Pradera, Zamora Huayco, Los Faiques, La Rivera, El Rosal, La Samana. En cuanto a la tipología edificatoria se combinan viviendas unifamiliares con retiro y vivienda multifamiliar en altura.

---

- Area de suelo vacante o no urbano, corresponde a territorios de uso agrícola, terrenos en barbecho y vacantes, en los cuales existen edificaciones dispersas propias del ámbito rural que no corresponden a un trazado de conjunto urbano. En esta superficie que ocupa el 72% del área urbana con 2.415,8 Has. se distribuyen en las zonas 8,9,10,11 y 12 al este; 4,5,6 y 7 al oeste donde se encuentran áreas de interés paisajístico y medio ambientales como las márgenes de los ríos: Jipiro, Zamora, Malacatos y de las quebradas Turunuma, Punzara, Alumbre; así como los asentamientos lineales entorno a la vía a La Toma y Obra Pía. En estas zonas se encuentran entre otros la Urbanización La Inmaculada, sedes de Colegios Profesionales, Parque del Niño, Complejo Deportivo Municipal, Campos Deportivos, Piscinas, Complejo Ferial, sectores de interés agrícola-ganadero, forestal y ecológico como el de Amable María y las márgenes del río Malacatos en el sector la Argelia que sugieren su preservación y conservación a fin de detener el proceso de ocupación y deterioro que sufre la zona e incorporarlas como áreas de esparcimiento y recreación.

Estas clasificaciones permiten definir e identificar las superficies de suelo urbano, urbanizable y no urbanizable que son objeto de planeamiento de la gestión pública y privada; a fin de organizar el crecimiento armónico, ordenado y sistemático de la ciudad de Loja.

**AREA URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA:  
SUPERFICIE EN HAS. DE LAS ZONAS Y SECTORES**

ZONA	SECTOR	SUPERFICIE	ZONA	SECTOR	SUPERFICIE
	1	54,7		1	46,9
	2	43,1		2	38,0
1	3	27,5	2	3	45,9
	4	29,2		4	17,1
				5	23,4
<b>TOTAL ZONAL</b>		<b>154,5</b>			<b>171,3</b>
3	1	35,7	4	1	11,4
	2	8,3		2	14,5
				3	41,7
				4	98,4
				5	13,0
				6	86,3
<b>TOTAL ZONAL</b>		<b>44,0</b>			<b>86,3</b>
	1	7,5		1	11,4
	2	136,3		2	179,7
5	3	46,8	6	3	39,3
	4	145,2		4	24,4
<b>TOTAL ZONAL</b>		<b>335,8</b>			<b>254,8</b>
	1	15,6		1	15,9
	2	100,9		2	126,9
7	3	24,5	8	3	34,0
	4	498,3		4	82,7
	5	31,6		5	32,4
<b>TOTAL ZONAL</b>		<b>670,9</b>			<b>291,9</b>
	1	63,9		1	91,8
9	2	72,3	10	2	182,6
	3	28,8			
<b>TOTAL ZONAL</b>		<b>165,0</b>			<b>274,4</b>
	1	85,3		1	103,8
11	2	58,7	12	2	65,8
	3	29,6		3	242,7
				4	145,8
<b>TOTAL ZONAL</b>		<b>173,6</b>			<b>558,1</b>
<b>TOTAL AREA URBANA</b>					<b>3.359,6</b>

Fuente: P.D.U.R.L

Elaboración: Los Autores

---

#### 1.4. ESTRUCTURA URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA

**Definición.-** Constituye el sistema de organización espacial y económico relacionado con las formas de interacción humana en el espacio, sus orígenes y transformaciones a lo largo del tiempo; la accesibilidad, el transporte y las consecuentes derivaciones de la actividad económica con sus procesos de producción, distribución y consumo.

De donde, a decir de Weber<sup>4</sup> la interacción humana ocurre en una cierta comunidad metropolitana (comunidad localizada), y otra que se extiende a lugares dispersos sobre las faz de la tierra (comunidad no localizada) debido al desarrollo producido en los transportes y comunicaciones las distancias se han reducido, y los individuos, empresas, organizaciones, e instituciones tienen contactos, hacen transacciones y mantienen comunicaciones en un marco mundial.

En relación con la accesibilidad, Hansen<sup>5</sup> la define como una medida de la distribución espacial de las actividades con respecto a un punto, modificada por la disposición y deseo de la gente o empresas para superar

---

<sup>4</sup>. CHAPIN, Stuart Jr., Planificación del Uso del Suelo Urbano, pág. 77

<sup>5</sup>. Idem. pág. 83

---

la separación espacial.

Guttenberg<sup>6</sup> establece como elemento clave de la estructura urbana al transporte, ya que las decisiones tomadas de un año a otro, se darán en una estructura continuamente cambiante pasando de una situación en la que los centros estén muy repartidos a otra con un servicio principal sin repartir y que a medida que se produce el crecimiento, para superar la distancia, los ajustes estructurales pueden tomar la forma de creación de nuevos centros o de mejora de los servicios de transporte.

En cuanto al desarrollo urbano considerado como un fenómeno económico, se determina que "el concepto de organización es el mecanismo del mercado y el proceso de distribución, consecuencia de la adaptación, del espacio a las actividades. Esto implica adaptación del espacio en el aspecto cuantitativo y cualitativo a los distintos usuarios con respecto a las relaciones de oferta y demanda, y al concepto de mínimo coste en un sistema de equilibrio"<sup>7</sup>.

De esta manera se establece que la estructura urbana

---

<sup>6</sup>.Idem. pág. 83

<sup>7</sup>. CHAPIN, Stuart Jr., Planificación del Uso del Suelo Urbano, pág. 83.

---

es el resultado del esfuerzo conjunto de la comunidad por superar los problemas de la interacción social manifestadas en el uso del suelo, intercambio comercial, cultural, de los procesos productivos y de todas las relaciones inherentes a la convivencia humana en un determinado territorio, local o nacional.

En la ciudad de Loja el dinamismo e interrelación de los diversos sectores han confluído en una estructura espacial, económica y política que las analizamos a continuación.

#### **1.4.1. Organización Espacial de la Ciudad de Loja.**

Considerando que la urbanización es en gran medida un fenómeno económico, la organización de las diferentes zonas de la ciudad constituyen un reflejo de la estructura y funcionamiento de la economía urbana, entendida ésta como "Un sistema de producción, distribución y consumo que abarca la totalidad de la actividad productiva dentro de un centro urbano y aquella parte de su hinterland que depende en grado considerable de los servicios y oportunidades disponibles en la ciudad. Esta actividad productiva no se refiere solamente a la actividad industrial, agrícola, pesquera e industrias extractivas en las que los productos se procesan y/o comercializan utilizando las oportunidades

---

y servicios de la ciudad, sino también el comercio, las finanzas, el transporte y otros servicios que utiliza la ciudad como base de operaciones".<sup>8</sup>

De esta manera los procesos económico-sociales demandan patrones de utilización del suelo urbano, condicionados en gran medida por la base económica de la ciudad, donde debe existir un orden esencial que responda a las necesidades de espacio para la Industria, Comercio, Vivienda, Recreación y Equipamiento Educativo.

En consecuencia, una explicación económica de la organización espacial de la ciudad de Loja donde se determina una interrelación, superposición y complementariedad, debe prestar atención a la estructura y funcionamiento de la economía urbana y a la forma en que esta se inserta en la economía nacional y regional, a través de las siguientes zonas de uso del suelo definidas por el Plan de Desarrollo Urbano Rural de la ciudad de Loja.

a. **Zona de Gestión y Administración, Intercambio, Vivienda y Producción de Bienes y Servicios.**- Esta zona se caracteriza por la diversidad y simultaneidad de actividades económico-sociales, donde coexisten los usos

---

<sup>8</sup>. CHAPIN, Stuart Jr., Planificación del Uso del Suelo Urbano, pág. 102.

---

tradicionales del Centro Histórico, gestión, administración y vivienda.

Esta polarización que aprovecha los beneficios de la concentración urbana como: bajos costos de transporte y acceso inmediato a las gestiones político-administrativas ha conducido a la presencia de usos incompatibles del suelo que ocasionan problemas de contaminación, congestión y distribución del patrimonio de la ciudad. Esta zona está integrada por los sectores 1.1 y 1.2

**b. Zona de Intercambio, Vivienda (Densidad Alta) y Producción de Bienes y Servicios.-** Esta zona concentra actividades relacionadas con el Comercio, Vivienda y Producción de Bienes y Servicios. Su continuidad espacial con la zona anterior y su integración con ésta a través del eje viario que forman las avenidas Manuel Agustín Aguirre y Universitaria refuerzan el fenómeno de la concentración.

La Zona está integrada por el sector 2.1 esto es, por el territorio que soporta el proceso de expansión desde el casco antiguo hacia el oeste. Al igual que en la zona anterior presenta incompatibilidad entre los usos destinados a las diversas actividades señaladas.

---

**c. Zona de Vivienda (Densidad Media) y Producción**

**Industrial de Bienes.**- En este territorio se consolida la especialización espacial, en cuanto a usos y funciones de los sectores adyacentes 1.1 y 1.2, la utilización del suelo fundamentalmente se ha destinado a la vivienda, aunque también existe una significativa cantidad de unidades productoras de bienes y servicios a nivel industrial como resultado de la concentración espacial que muestran estas actividades.

Integran estas zonas los sectores 1.3 y 1.4

**d. Zona de Vivienda(Densidad Media).**- En esta zona se recepta una sola actividad fundamental, esto es, la residencial y su territorio se muestra bastante compacto en la mayor parte de su superficie desarrollándose preferentemente hacia el norte y oeste del casco antiguo.

La zona está integrada por los restantes sectores del área consolidada a excepción del codificado 3.1 y por los sectores del área en proceso de ocupación.

**e. Zona de Vivienda(Densidad Baja).**- Esta es una zona en proceso de ocupación con función eminentemente residencial y que presenta densidades inferiores a 10 viviendas por hectárea.



---

En esta zona se evidencia la dispersión urbana, con asentamientos que conforman conjuntos desarticulados de la estructura física consolidada, con graves conflictos para el funcionamiento de la ciudad, la dotación de infraestructura y servicios.

f. **Zonas de Usos no Urbanos.**- Constituye el territorio que acoge las actividades productivas primarias, tales como la agricultura, ganadería y forestación y que han sido definidas como áreas vacantes y de protección. Se presentan en estas zonas asentamientos dispersos con edificaciones de tipo rural y con déficit en la dotación de infraestructura y servicios.

Se configuran así los patrones para el uso del suelo de la ciudad de Loja, producto de la interrelación de los diversos sectores productivos que condicionan el uso y la rentabilidad del suelo local. Produciéndose los mayores niveles de renta diferenciada en el sector 1, 2 y 3, debido a que en ésta área se ha constituido el centro político institucional, de intercambio, área residencial y de concentración del equipamiento de uso colectivo.

Volviéndose necesario dadas las motivaciones económicas de los diversos agentes productivos y sociales por la utilización del suelo, la intervención y/o regulación de organismos públicos y privados encargados

---

de la planificación urbana de la ciudad; a fin de precautelar los intereses de la población y la organización y funcionamiento de la ciudad.

#### 1.4.2. Estructura y Funcionamiento Económico de la Ciudad de Loja.

La ciudad de Loja enmarcada en el contexto del sistema neoliberal en que se desarrolla la economía nacional ha adoptado características específicas en los diversos sectores económicos, determinados por los procesos de producción, distribución y consumo de bienes y por el tipo de relaciones sociales que generan los mismos. Que sumados al aislamiento regional por su distancia de los polos de desarrollo, falta de infraestructura física, condiciones medio-ambientales y geográficas suigenéris, han confluído en un conjunto de interrelaciones y peculiaridades en su estructura y funcionamiento económico.

Dentro de este modelo vigente, la economía lojana, como eje del desarrollo provincial y concentrador de las funciones político-administrativas, tiene sus particularidades en los diversos sectores productivos los mismos que se señalan a continuación.

**Sector Primario.**- Caracterizado por una producción

---

restringida y orientada al auto consumo, las tierras aptas para la agricultura se encuentran en las zonas en proceso de ocupación o vacantes, la producción agropecuaria se basa en los cultivos tradicionales, de carácter transitorio y una ganadería menor.

La producción primaria en su mayoría es de tipo familiar y con bajos niveles de productividad, que añadidas a la falta de asistencia técnica, créditos y obras de infraestructura han ocasionado un escaso nivel de desarrollo del sector.

Es importante señalar el agotamiento de las reservas forestales de la zona y con ello de la materia prima utilizada en una de las ramas mas dinámicas de la industria local como es la maderera. Lo que pone en alerta la urgente necesidad de preservar el ecosistema local, a fin de garantizar un crecimiento equilibrado y armónico de la sociedad en su conjunto.

Sector Secundario o Industrial..- Este sector está orientado fundamentalmente a la transformación de materia prima con una limitada capacidad de agregación y acumulación, sustentada en unidades pequeñas de tipo artesanal que procesan los recursos de la actividad agrícola tradicional, añadido a otros factores como la aplicación regionalista de políticas de

---

industrialización; mínima promoción crediticia pública y privada y falta de tecnologías apropiadas para optimizar los rendimientos, han contribuido a la determinación de un sector industrial limitado en su desarrollo "0.57% de la producción total del país y 0.64% de su valor agregado en términos absolutos"<sup>9</sup>

Entre las ramas de mayor crecimiento está la de productos alimenticios y bebidas que genera el 53.3% del valor total de la producción y absorbe el 32.9% del empleo industrial. Siguiéndole en importancia la industria de la madera que cubre un 22.6% de la producción del sector y capta el 21.2% de la PEA del sector, producción que está destinada en un 86% a satisfacer la demanda interna que se concentra en la ciudad de Loja, reforzándose un carácter de terciarización de su economía, al tiempo que se constituye en centro de implantación industrial, puesto que el 95.15% de las unidades industriales están ubicadas en la ciudad y el cantón.

Dadas las características mencionadas, el proceso de industrialización en la ciudad de Loja, presenta en el orden cuantitativo un mínimo crecimiento en la implantación de nuevas unidades productivas y un

---

<sup>9</sup>. Síntesis del Plan de Desarrollo Urbano Rural de Loja. Pág. 15.

---

crecimiento vegetativo en las ya implantadas; en el orden cualitativo, una producción orientada al auto consumo y basada en el predominio de la pequeña industria y artesanía, incapaces de generar los recursos que requiere la dinámica capitalización del sector industrial en el orden tecnológico, empresarial, laboral y científico.

Sector Terciario. - El predominio de las actividades comerciales; el limitado desarrollo industrial, caracterizado por su incapacidad de generar empleo; la concentración de actividades político-administrativas han determinado un proceso generalizado de terciarización de la economía lojana en la medida que estos fenómenos se acentúan como rasgos de un modelo económico local vigente y que se manifiestan a través de:

- Transferencia de las rentas generadas en el sector primario hacia la ciudad, con una consecuente descapitalización del sector agrícola.
- Concentración de la producción industrial de acopio y comercialización en la ciudad de Loja.
- Exódo creciente y generalizado del sector rural hacia el medio urbano.

### 1.4.3. Estructura Política y Cultural de la Ciudad de Loja.

**Estructura Política.-** Determinada por las necesidades de organización, planificación y crecimiento de la comunidad lojana, se establece con las instituciones públicas y privadas, partidos políticos, organizaciones clasistas, asociaciones, comites barriales y demás entes que participan en la medida de su alcance en la toma de decisiones que afectan los procesos políticos de la ciudad.

Procesos que tiende a legitimizarse en los eventos electorales, y que se caracterizan por la sustitución relativa de estilos políticos tradicionales como el caciquismo, el clientelismo y el paternalismo; por la participación popular y de las clases medias en el poder político. Sin embargo de lo cual subsisten dificultades burocráticas en la democratización de las diversas instituciones y grupos políticos. A pesar de lo cual se vislumbran perspectivas favorables, para el desarrollo democrático de la comunidad.

**Estructura Cultural.-** Resultado de la expresión social y espiritual, la vida cultural del pueblo lojano ha sido intensa e invalorada tanto en su contenido como en su variedad, incidiendo positivamente en el proceso

---

cultural general del Ecuador a través de la poesía, la narrativa, la escultura, la pintura y los grupos artísticos, que han sentado el prestigio de la cultura lojana, incluso a nivel internacional.

Las instituciones encargadas de estas actividades lo constituyen la Casa de la Cultura, las instituciones públicas, las universidades y los grupos particulares que se encargan de las tareas de creación y difusión cultural, con las limitaciones propias de una región carente de atención pública y de fuentes de desarrollo a fin de financiar los costos de dicha actividad que por su carácter social y recreativa no son lucrativas. Ante lo cual se hace necesario la definición de una política de largo plazo que vincule a los diversos organismos, tendiente a conseguir la afirmación de la riqueza cultural del pueblo lojano que por tradición e historia lo posee.

#### 1.5. PLANIFICACIÓN URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA

La idea central del planeamiento urbano lo constituye, la organización racional, donde se reducen a unas pocas las alternativas que se presentan a una acción, las mismas que deben ser compatibles con los recursos disponibles y la realidad socio-económica de la comunidad; a fin de evitar la improvisación y plantear

---

soluciones a los problemas locales y nacionales.

En este sentido la planificación se conceptúa como, la selección técnica, económica y social de objetivos y la determinación de los medios apropiados para alcanzarlas, en función de los recursos disponibles y en procura del mejoramiento de las condiciones de existencia de la sociedad.

Definida así la planificación y con el apoyo de instrumentos que funcionen como un sistema orgánico a través de planes, programas y proyectos que se traduzcan en acciones tendientes a conseguir los objetivos y metas propuestas; la planificación se constituye en el elemento articulador de los objetivos y estrategias del sector productivo de la ciudad, de su organización espacial y de las políticas y acciones planteadas a nivel nacional, regional, provincial y local por la Ilustre Municipalidad, Consejo Provincial y otras instituciones en concordancia con las políticas de desarrollo emanadas del gobierno central que plantean lo siguiente:

**a. Objetivos Integrales de Planificación:**

- Ampliación del aparato productivo que supere la tasa de crecimiento poblacional.
- Distribución equitativa de la riqueza, a fin de

superar la pobreza y marginalidad.

- Conseguir un marco político democrático, que integre a las distintas clases y grupos en la solución de los problemas de la comunidad.

- Utilización planificada y responsable de los recursos renovables y no renovables y preservación del medio ambiente.

- Alcanzar equilibrios espaciales evitando reforzar excesivamente los denominados "polos de desarrollo", que benefician a determinadas ciudades en desmedro de otras.

#### **b. Objetivos Regionales y Nacionales:**

- Integración de Loja al contexto nacional, a fin de superar su tradicional aislamiento y escasa presencia económica a nivel nacional.

- Superar los desequilibrios socio-espaciales, a través de una eficiente distribución de funciones económicas, políticas y administrativas.

- Fortalecer la organización e influencia de la Ciudad de Loja, a fin de promover el crecimiento de las ciudades intermedias del país y centros menores claves en la provincia.

- Dinamizar la estructura provincial a través del impulso a la agroindustria, el turismo y el comercio como actividades articuladoras del modelo de desarrollo económico de la ciudad.

- Vigorizar la administración seccional y provincial, de instituciones como: Predesur, Consejo Provincial y Municipalidades como entes prioritarios en la planificación y gestión del desarrollo urbano y rural.

**c. Objetivos Locales de la Planificación:**

En la ciudad de Loja, la Ilustre Municipalidad como ente regulador del crecimiento urbano emplea como instrumento-guía de la planificación de la ciudad el Plan de Desarrollo Urbano Rural, que inicio sus estudios en 1985 y que se encuentra en proceso de ejecución, el mismo que con una concepción integral del desarrollo, abarca a diversos sectores públicos, privados y a la comunidad en general, definiendo una serie de grandes objetivos, entre los que destacan:

- Elevar el nivel de vida de la población.
- Preservar y desarrollar el patrimonio natural e histórico-cultural.
- Convertir a Loja en una ciudad habitable para todos.
- Transformar a la Municipalidad en el eje dinamizador de la planificación y ejecución del desarrollo local.
- Conseguir la más amplia participación ciudadana en la gestión del desarrollo y la producción social de la

---

ciudad.

Para la consecución de estas metas, se ha considerado la adopción de una serie de objetivos-estrategias, entre las principales tenemos:

- Preservar la ocupación física urbana, controlando el uso y ocupación del suelo.

- Coadyuvar a la modernización y ampliación de la producción primaria provincial y regional, para lo cual se plantea entre otras actividades la creación de viveros experimentales.

- Impulso al desarrollo turístico de la ciudad y el cantón Loja, para lo cual se ha delimitado los espacios turísticos urbano-rurales del cantón.

- Lograr un proceso de crecimiento compacto de los asentamientos urbanos y dentro del actual perímetro urbano, ejerciendo un control directo sobre las urbanizaciones a través de los permisos municipales e incentivando a programas de vivienda y rehabilitación habitacional.

- Estructurar la ciudad en base a barrios, parroquias y distritos a fin de conseguir un funcionamiento espacial eficiente en términos de accesibilidad al suelo urbano, vivienda, adecuadas dotaciones de equipamiento comunitario, infraestructura y servicios.

- Incrementar las áreas verdes existentes en el área urbana de la ciudad de Loja, para lo cual se ha creado un vivero municipal.

- Garantizar la accesibilidad desde y hacia todos los barrios de la ciudad, en términos cuantitativos como cualitativos, jerarquizando funcionalmente las vías de la ciudad.

- Garantizar a largo plazo la dotación de agua potable para toda la población, para lo cual se ha puesto en marcha el Plan Maestro de Agua Potable para el período 1988-2007.

- Evitar la contaminación de ríos y quebradas, efectuando el plan maestro de alcantarillado para el período 1988-2007.

- Impedir la contaminación ambiental, por efecto de los residuos sólidos, ampliando la cobertura del sistema de recolección de basura y tratamiento de los desechos sólidos.

- Desarrollar un aparato administrativo municipal autónomo y moderno.

- Fortalecer la participación ciudadana, a fin de democratizar la administración local.

- Reducir el déficit de tenencia de las viviendas urbanas, reservando el suelo urbano necesario para la implantación de viviendas populares impulsadas por el Estado.

El Plan de Desarrollo Urbano Rural de Loja, debe constituirse en un plan dinámico de regulación e indicativo del crecimiento urbano, por lo que se torna en instrumento clave de la estructura espacial y económica de la ciudad. En la actualidad se vienen cumpliendo con algunos aspectos de los objetivos del plan como es: estudios y financiamiento del plan maestro de agua potable, regulación del uso del espacio urbano, promoción turística, estudios para el tratamiento de desechos sólidos, modernización de instituciones públicas y privadas, organización barrial y otras que a pesar de sus limitaciones de tipo económico y de gestión, permitirán construir la ciudad para todos, donde los diversos sectores puedan comprometer su accionar en las actividades del crecimiento y desarrollo de la ciudad de Loja.

---

## CAPITULO II

### DIAGNOSTICO SOCIO-ECONOMICO DE LA CIUDAD DE LOJA

El principio y fin de toda sociedad debe ser la satisfacción de las necesidades materiales y espirituales del hombre; el ordenamiento urbano, la planificación de los recursos y todas sus acciones en el orden económico y social son de vital importancia para la estructuración de la sociedad. Por lo que su estudio es fundamental en la adopción de planes y medidas tendientes a mejorar su nivel de vida.

#### 2.1. ASPECTOS DEMOGRÁFICOS.

**Demografía.-** En general significa el estudio de la población. En particular la investigación estadística de las tendencias sobre la composición, volumen y distribución de la población, como las tasas de nacimiento, mortalidad, migraciones, estructura de la población; de cuyo estudio se obtienen leyes demográficas necesarias para la planificación del desarrollo de la comunidad.

##### 2.1.1. Población.- "Se entiende por población un

conjunto de hombres que constituye una organización social cualquiera, estable y capaz de renovarse numéricamente en el tiempo"<sup>10</sup>. Población que en última instancia debe constituirse en el objeto y sujeto de la planificación.

La ciudad de Loja de acuerdo al número de habitantes en 1990, ocupó el décimo primer lugar entre las principales ciudades del país y el quinto entre las de la Sierra(Cuadro Nro. 2).

---

<sup>10</sup>. Varios Autores, Diccionario de Economía Política, Tomo II, Editorial Ortells, pág. 1325.

**CIUDADES MAS POBLADAS DEL ECUADOR (1990)**

Ciudad	Población	Ubic. Nro. Habitantes	
		A Nivel Nacional	En la Sierra
Guayaquil	1'508.444	1	-
Quito	1'100.847	2	1
Cuenca	194.981	3	2
Machala	144.197	4	-
Portoviejo	132.937	5	-
Manta	125.505	6	-
Ambato	124.166	7	3
Sto. Domingo	114.422	8	-
Esmeraldas	98.558	9	-
Riobamba	94.505	10	4
Loja	94.305	11	5
Milagro	93.637	12	-
Quevedo	86.910	13	-

Fuente: INEC, V Censo de Población.

Elaboración: Los Autores

**Cuadro Nro. 2**

El área urbana de la ciudad de Loja con 94.305 hab. absorbe el 65,3% de la población cantonal y el 24,5% del total provincial de 144.493 y 384.698 hab. respectivamente. Si bien la ciudad no concentra una alta proporción de la población provincial, esta tiende a elevarse, al pasar del 19,9% en 1982, al 24,5% en 1990. Lo contrario ocurre a nivel cantonal donde absorbe cada vez mayores índices de concentración poblacional, 59% en 1982 y 65,3% en 1990, (Cuadro Nro. 3) como efecto principalmente de las migraciones rural-urbana y concentración de los servicios públicos.

**DISTRIBUCION POBLACIONAL DE LA CIUDAD DE LOJA  
RESPECTO DEL TOTAL PROVINCIAL Y CANTONAL  
CENSO (1982-1990)**

Años	Total Provincial		Total Cantonal		Total Ciudad de Loja	
	No.	%	No.	%	No.	%
1982	360.767	33,63	121.317	19,86	71.652	59,06
1990	384.698	37,56	144.493	24,51	94.305	65,27

Fuente: INEC, IV Y V CENSO DE POBLACIÓN  
Elaboración: Los autores

**Cuadro Nro. 3**

**2.1.2. Estructura Poblacional.**

Está dada por la composición de la población de acuerdo con el número o proporción de hombres y mujeres en los diferentes grupos de edades.

En la estructura de la población por sexos, según grupos de edad, en Loja existe un predominio cuantitativo de la población femenina en la mayoría de los grupos, eceptuándose esta tendencia en los dos últimos censos en los grupos de 0 a 9 años. La población total urbana está compuesta por 49.277 mujeres y 45.028 hombres que representan el 52,3% y 47,8% respectivamente; siendo la tasa de masculinidad -que mide la relación de hombres sobre mujeres- inferior en los grupos de 0 - 9 años de edad (Cuadro No. 4). Tendencia que explica el proceso

histórico de emigración de la población joven masculina.

CIUDAD DE LOJA: POBLACIÓN POR SEXO, SEGÚN  
GRUPOS DE EDAD, Censos 1982-1990

Grupos de Edad Años	1982				1990				Tasa de Masculinidad	
	H		M		H		M		1982	1990
	No	%	No	%	No	%	No	%		
0 - 4	4955	6,92	4810	6,71	5891	6,25	5630	5,97	103,01	104,64
5 - 9	4378	6,11	4336	6,05	5810	6,16	5730	6,10	100,96	101,40
10 -14	4295	5,99	4533	6,33	5523	5,86	5680	6,02	94,75	97,24
15 -19	5015	7,00	5191	7,24	5571	5,91	5989	6,35	96,61	93,02
20 -24	3957	5,52	4625	6,45	4714	5,00	5890	6,25	85,56	80,03
25 -29	2785	3,89	3024	4,22	3971	4,21	4742	5,03	92,09	83,74
30 -34	2072	2,89	2214	3,09	3217	3,41	3608	3,83	93,59	89,16
35 -39	1552	2,17	1817	2,54	2454	2,60	2837	3,01	85,42	86,50
40 -44	1284	1,79	1438	2,01	1926	2,04	2134	2,26	89,29	90,25
45 -49	973	1,36	1227	1,71	1539	1,63	1641	1,74	79,30	93,78
50 -54	870	1,21	1095	1,53	1165	1,24	1303	1,38	79,45	89,41
55 -59	644	0,90	765	1,07	934	1,00	1133	1,20	84,18	82,44
60 -64	655	0,86	675	0,94	748	0,80	929	0,99	91,11	80,52
65 -69	383	0,53	435	0,61	542	0,57	685	0,73	88,05	79,12
70 -74	303	0,42	410	0,57	404	0,43	499	0,53	73,90	80,96
75 y más	367	0,51	609	0,85	619	0,66	847	0,90	60,26	73,08
<b>Totales</b>	<b>34448</b>	<b>48,08</b>	<b>37204</b>	<b>51,92</b>	<b>45028</b>	<b>47,77</b>	<b>49277</b>	<b>52,23</b>	<b>92,59</b>	<b>91,38</b>

Fuente: INEC, IV Y V CENSO DE POBLACION  
Elaboración: Los Autores

Cuadro Nro. 4

PIRAMIDES POBLACIONALES DE LA ESTRUCTURA POBLACIONAL  
 POR SEXO, SEGUN GRUPOS DE EDAD  
 CENSOS 1982-1990

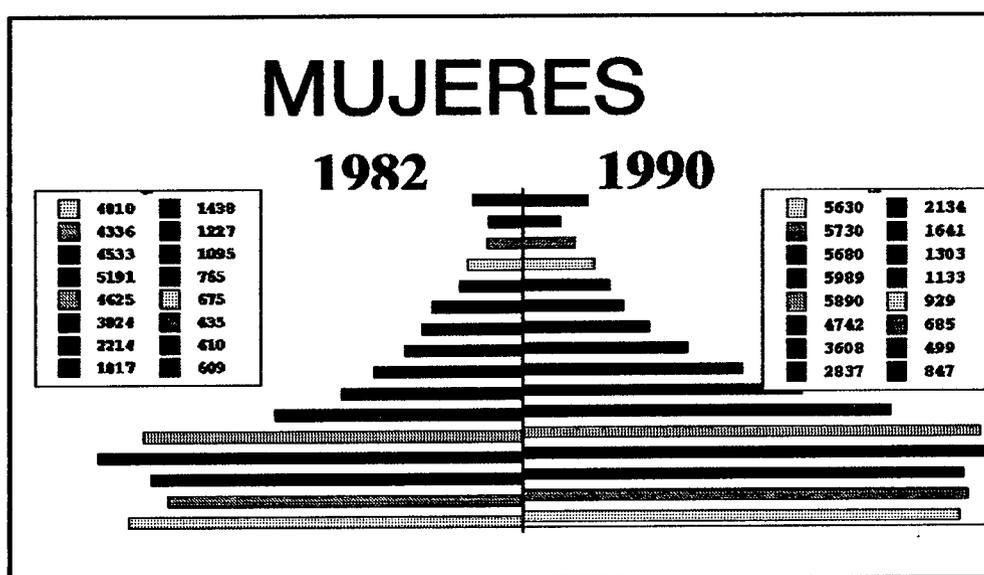
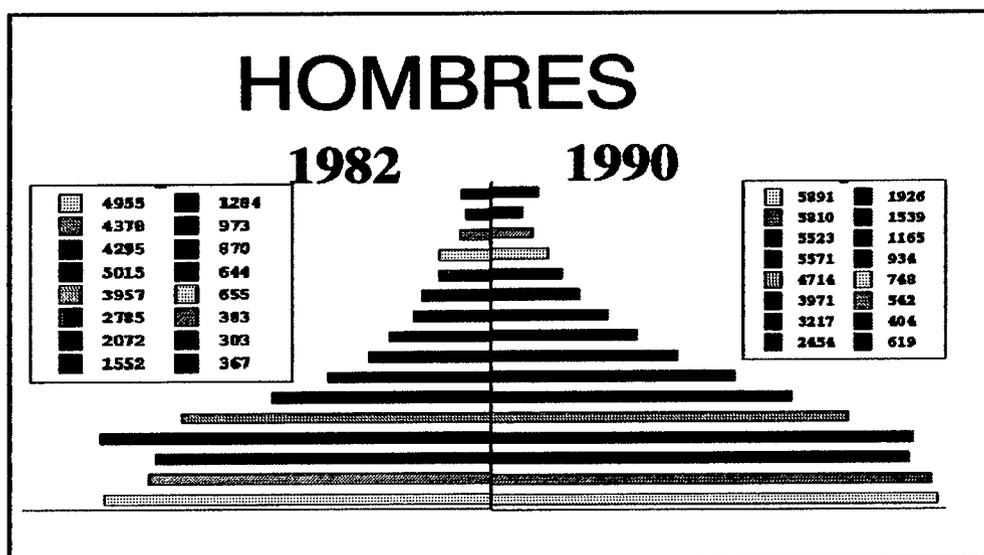


Gráfico Nro. 1

La población lojana es eminentemente joven (Pirámide Poblacional Expansiva Gráfico Nro. 1). Lo que no indica necesariamente una elevada tasa de crecimiento poblacional. El 38,1% en 1982 y el 36,3% en 1990 es menor de 15 años de edad tendencia a la baja explicada por la disminución operada en la fecundidad. El 52,4% en 1982 y el 48,6% en 1990 es menor de 9 años. La población en edades activas se ha incrementado con respecto a 1982 al pasar de 58,4% al 59,9% y la población de la tercera edad (65 años y mas) registra incrementos mínimos al pasar 3,6% en 1982 a 3,8% en 1990. (Cuadro Nro. 5, gráfico Nro. 2).

**CIUDAD DE LOJA: DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACION URBANA  
SEGÚN GRANDES GRUPOS DE EDAD  
CENSOS 1982-1990**

Grandes Grupos de Edad	Censo 1982		Censo 1990	
	No.	%	No.	%
0 - 14	27307	38,11	34264	36,33
15 - 64	41838	58,39	56445	59,86
65 y más	2507	3,50	3596	3,81
<b>Total</b>	<b>71652</b>	<b>100,00</b>	<b>94305</b>	<b>100,00</b>

Fuente: INEC, IV Y V CENSO DE POBLACION  
Elaboración: Los Autores

Cuadro Nro. 5

CIUDAD DE LOJA: POBLACION POR GRANDES GRUPOS DE EDAD

CENSOS 1982-1990

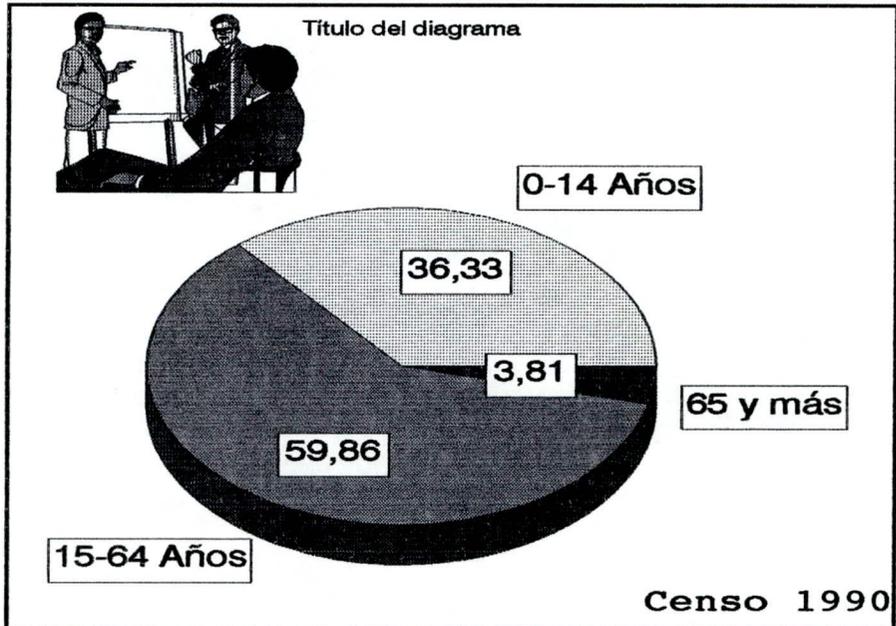
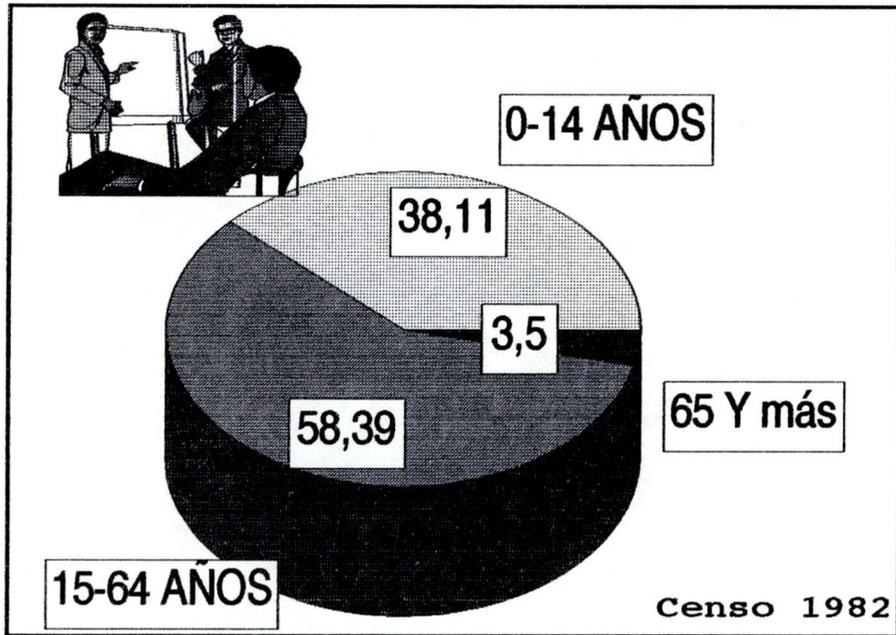


Gráfico Nro. 2

### 2.1.3. Densidad Poblacional.

Constituye la relación entre el número de habitantes y su extensión territorial en kilómetros cuadrados, lo que determina el grado de ocupación del suelo y concentración de la población.

El cantón Loja tiene la mayor densidad poblacional de la provincia, 77,3 habitantes por kilómetro cuadrado (Cuadro Nro. 26); por su parte el área urbana de la ciudad de Loja posee la mayor densidad cantonal, 2.807 hab. por kilómetro cuadrado, según se establece del total poblacional para 1990 y el área urbana de la ciudad definida por el I. Municipio de Loja (1.3.1), situación producida por la fuerte influencia que ejerce la ciudad como eje dinamizador del desarrollo provincial; le siguen en su orden cantones como Pindal (37,1 hab/km<sup>2</sup>); Calvas (35 hab/km<sup>2</sup>); Espíndola (34,9 hab/km<sup>2</sup>) y Catamayo (34,5 hab/km<sup>2</sup>), encontrándose al otro extremo cantones como Zapotillo (8,4 hab/km<sup>2</sup>) y Quilanga con el (23,5 hab/km<sup>2</sup>).

**LOJA. POBLACION, EXTENSION Y DENSIDAD**

**SEGÚN CANTONES. Año 1990**

CANTONES	POBLACION		EXTENSION Km2	DENSIDAD Pob/Km2
	1990	%		
Loja	144493	37,6	1869,3	77,3
Calvas	29398	7,6	839,7	35,0
Catamayo	22357	5,8	648,6	34,5
Célica	14329	3,7	517,8	27,7
Chaguarp.	9850	2,6	311,7	31,6
Espíndola	18191	4,7	521,0	34,9
Gonzanamá	17276	4,5	698,2	24,7
Macará	18281	4,8	576,0	31,7
Paltas	33751	8,8	1265,5	26,7
Puyango	16804	4,4	633,2	26,5
Saraguro	26995	7,0	1080,5	25,0
Sozoranga	9729	2,5	412,2	23,6
Zapotillo	10234	2,7	1215,1	8,4
Pindal	7457	1,9	201,2	37,1
Quilanga	5553	1,4	236,5	23,5
<b>Total</b>	<b>384698</b>	<b>100,0</b>	<b>1026,5</b>	<b>34,9</b>

Fuente: INEC, V Censo de Población.

Elaboración: Los Autores

**Cuadro Nro. 6**

**2.1.4. Migraciones.**

Constituyen los desplazamientos poblacionales que el hombre en un momento determinado por razones económicas, psicológicas y sociológicas, puede llegar a realizar de su tierra de origen. Desplazamientos que pueden ser de entrada (inmigrantes) y de salida (emigrantes).

El fenómeno migratorio en el cantón y provincia de

Loja ha sido resultado entre otros factores de: sequías; maniobras de los terratenientes en la aplicación de la Reforma Agraria por expulsar a los campesinos de sus latifundios (a fin de evitar se apropien de las parcelas que usufructuaban); crecimiento de la ciudad y sus servicios que atraen a emigrantes rurales de las cabeceras cantonales y de otras regiones del país.

La provincia de Loja tiene un saldo migratorio neto negativo, es decir, un predominio de emigrantes -164.489 (Cuadro Nro. 7).

**PROVINCIA DE LOJA: Habitantes por Principales  
Corrientes Migratorias y Según Provincias (1990)**

Provincia	Inmigran a Loja		Emigran de Loja		Flujo Migratorio Bruto	Flujo Migratorio Neto
	No.	%	No.	%		
Pichincha	3502	16,36	60793	32,70	64295	-57291
Azuay	2866	13,39	5151	2,77	8017	- 2285
Guayas	2861	13,37	17406	9,36	20267	-14545
El Oro	4632	21,64	51421	27,66	56053	-46789
Zamora Ch	2423	11,32	22547	12,13	24970	-20124
Otras Pro vincias.	5119	23,92	28574	15,37	33693	-23455
<b>Totales</b>	<b>21403</b>	<b>100,00</b>	<b>185892</b>	<b>100,00</b>	<b>207295</b>	<b>-164489</b>

Fuente: INEC, V Censo de Población.  
Elaboración: Los Autores

Cuadro Nro. 7

Esta situación ha determinado que el crecimiento demográfico provincial en promedio anual del 0.8% sea

inferior al nacional que para el período 1982-1990 era del 2.2%. Realidad certificada por el número de emigrantes lojanos en las diferentes regiones del país 185.892 hab. en 1990; mientras que el total de inmigrantes radicados mayoritariamente en la ciudad de Loja es de 21.403 hab., que significan un 5,6% del total local que se declaró como nativo de la ciudad en un 94,4% (Cuadro Nro. 8).

**POBLACION EMPADRONADA EN LOJA SEGÚN  
PROVINCIAS DE NACIMIENTO (1990)**

Provincia de Nacimiento	Población	%
Loja	363.295	94,4
El Oro	4.632	1,2
Pichincha	3.502	0,9
Azuay	2.866	0,8
Guayas	2.861	0,7
Zamora Ch.	2.423	0,6
Otras	5.119	1,4
<b>Total</b>	<b>384.698</b>	<b>100,0</b>

Fuente: INEC, V Censo de Población y Vivienda.  
Elaboración: Los Autores

**Cuadro Nro. 8**

Siendo el destino principal de los emigrantes lojanos las provincias de Pichincha, El Oro y Zamora Chinchipe, que absorben el 72,5% del total; mientras que los inmigrantes más representativos en el total provincial provienen de las provincias de El Oro y Azuay

---

con porcentajes del 1,2 y 0,9 por ciento, respectivamente.

Lo que implica en última instancia que el crecimiento demográfico de la provincia se basa exclusivamente en un crecimiento natural o vegetativo.

#### 2.1.5. Ritmos de Crecimiento Demográfico.

Expresa las variaciones en el crecimiento de la población en un período intercensal que pueden ser el resultado de las migraciones, natalidad y fecundidad.

En la ciudad de Loja entre 1950 y 1990 la población aumentó de tamaño 6 veces, al pasar de 15.399 habitantes a 94.305 habitantes, que para 1990 representó el 2% de la población urbana nacional.

Si bien la tasa de crecimiento tiende a disminuir del 4,7% anual entre 1950-1962 al 3,5% en el período 1982-1990, por efecto de un menor crecimiento natural, en el último período intercensal se produjo un incremento de 22.653 personas (Cuadro Nro. 9).

**POBLACION URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA  
Y TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL  
CENSOS (1950-1990)**

Años	Población	Incremento Poblacional	Tasa Crecimiento Intercensal
1950	15.399	-	-
1966	26.785	11.386	4,72
1974	47.697	20.912	4,93
1982	71.652	23.955	5,22
1990	94.305	22.653	3,50

Fuente: INEC, Censos de Población 1950-1990  
Elaboración: Los Autores

**Cuadro Nro. 9**

**2.1.6. Proyección del Crecimiento Poblacional.**

Dado por las tasas de crecimiento intercensal, nos permite proyectar el incremento poblacional y de esta manera planificar el crecimiento de la ciudad con las obras de infraestructura y atención a las necesidades básicas de la población.

Para proyectar la población urbana de la ciudad de Loja hacia el año 2005 utilizaremos la fórmula de la tasa de crecimiento poblacional expresada por:

$$a = \sqrt[n]{\frac{Po}{p-1} - 1}$$



Donde:

a = tasa de crecimiento poblacional

po = año actual

p-1= año anterior

n = número de años

Reemplazando los datos, tenemos:

$$a = \left( \frac{Po}{p-1} \right)^{\frac{1}{n}} - 1$$

$$a = \left( \frac{94305}{71652} \right)^{\frac{1}{8}} - 1$$

$$a = (1,316753)^{\frac{1}{8}} - 1$$

$$a = 1,034935538 - 1$$

$$a = 0,0349$$

$$a = 0,035$$

Si reemplazamos en la fórmula para proyectar la población, y partiendo del supuesto que la misma mantendrá una tasa constante de crecimiento, tenemos:

$$Pn = Po(1+a)^n$$

Donde:

Pn = Año proyectado

Po = Población constante

a = Tasa de crecimiento

n = Número de años

Reemplazando los datos, se tiene:

$$P_{1991} = 94.305(1+0,035)^1$$

$$P_{1991} = 97.606 \text{ hab.}$$

POBLACION DE LA CIUDAD DE LOJA

PROYECTADA AL AÑO 2.005

Años	Población 1990	Tasa Crecimiento Constante	Población Total
1991	94.305	(1+0,035) <sup>1</sup>	97.606
1992	94.305	(1+0,035) <sup>2</sup>	101.022
1993	94.305	(1+0,035) <sup>3</sup>	104.558
1994	94.305	(1+0,035) <sup>4</sup>	108.217
1995	94.305	(1+0,035) <sup>5</sup>	112.005
1996	94.305	(1+0,035) <sup>6</sup>	115.925
1997	94.305	(1+0,035) <sup>7</sup>	119.982
1998	94.305	(1+0,035) <sup>8</sup>	124.182
1999	94.305	(1+0,035) <sup>9</sup>	128.528
2000	94.305	(1+0,035) <sup>10</sup>	133.027
2001	94.305	(1+0,035) <sup>11</sup>	137.682
2002	94.305	(1+0,035) <sup>12</sup>	142.501
2003	94.305	(1+0,035) <sup>13</sup>	147.489
2004	94.305	(1+0,035) <sup>14</sup>	152.651
2005	94.305	(1+0,035) <sup>15</sup>	157.994

Fuente: INEC, V Censo de Población 1990  
Elaboración: Los Autores

Cuadro Nro. 10

De los resultados obtenidos para el año 2005 la población lojana alcanzará los 157.994 hab. que representarán un incremento de 63.689 hab., 59,7% respecto de 1990. Lo que demandará de mayores oportunidades de empleo, acceso a la vivienda y obras de infraestructura necesarias para el crecimiento armónico de la ciudad.

---

## 2.2. ASPECTOS ECONÓMICOS.

En sentido general se trata de establecer el número de habitantes comprometidos o no con los procesos de producción de bienes y servicios, determinados dentro del sistema económico en vigencia.

### 2.2.1. Clasificación Económica de la Población.

Esta dada por las características de la población en un período de tiempo, principalmente por las condiciones económicas que resultan de la interrelación entre: productores y trabajadores; la tecnología y la capacitación del recurso humano; la oferta y demanda de bienes y servicios satisfechos o no. Ya que a menor ingreso y satisfacción de las necesidades, menor será también la edad a la que ingresará al mercado laboral la población; situación que se presenta en nuestras economías de menor desarrollo, en las que los niños a partir de los ocho años o menos, participan en los mercados de trabajo.

Sin embargo y por considerarlo económica y estadísticamente más representativo, se considerará como parte del sector laboral al grupo comprendido entre los 12 y más años (Cuadro Nro. 11).

**CIUDAD DE LOJA: Clasificación Económica de la  
Población de 12 años y más.  
Censos(1982-1990)**

Clasificación Económica	1982		1990	
	No.	%	No.	%
Activa	20884	41,9	32017	47,93
Inactiva	28165	56,5	33510	50,16
No declarado	816	1,6	1277	1,91
<b>Total</b>	<b>49865</b>	<b>100,0</b>	<b>66804</b>	<b>100,00</b>

Fuente: INEC, V Censo de Población 1982-1990  
Elaboración: Los Autores

**Cuadro Nro. 11**

De donde se determina un incremento porcentual en la población económicamente activa de 41,9% en 1982 al 47,9% en 1990; lo contrario ocurre con la población inactiva que del 56,5% disminuyó al 50,16% en los mismos años.

**2.2.1.1. La Población Económicamente Activa  
(PEA).**

Se considera PEA a aquella que está en capacidad o intervienen en la producción de bienes y servicios en un período determinado; comprende los ocupados, cesantes y los que buscan trabajo por primera vez.

La mayoría de la PEA lojana, es joven, 56,6% está

comprendida entre los 12 y 34 años, mientras que la PEA vieja alcanza un 4,2% para los hombres; en tanto que la PEA femenina está compuesta por un 57,9% en el grupo de 12 a 34 años y 2,9% en el de 65 años y mas. Siendo mayor la PEA en los hombres 20.682 que en las mujeres 11.335 personas(Cuadro Nro.12).

**CIUDAD DE LOJA: PEA por Sexos según grupos de  
Edad (1990)**

Grupos de Edad Años	No.	Hombres		Mujeres		Total
		%	No.	%	No.	
12 - 14	437	2,11	265	2,34	712	
15 - 19	2268	10,97	1050	9,26	3318	
20 - 24	2805	13,56	1568	13,83	4373	
25 - 29	3257	15,75	1888	16,66	5145	
30 - 34	2944	14,23	1787	15,77	4731	
35 - 39	2321	11,22	1470	12,97	3791	
40 - 44	1815	8,78	1074	9,48	2889	
45 - 49	1449	7,01	729	6,43	2178	
50 - 54	1071	5,18	492	4,34	1563	
55 - 59	823	3,98	410	3,62	1233	
60 - 64	616	2,98	265	2,34	881	
65 y más	876	4,24	337	2,97	1213	
<b>Total</b>	<b>20682</b>	<b>100,00</b>	<b>11335</b>	<b>100,00</b>	<b>32017</b>	

Fuente: INEC, V Censo de Población.

ELABORACIÓN: Los Autores

**Cuadro Nro. 12**

**2.2.1.2. La Población Económicamente Inactiva  
(PEI).**

Constituye la población que en un período determinado declara ser estudiantes, jubilados,

pensionistas, dedicados a quehaceres domésticos y personas impedidas para trabajar.

Contrariamente a la PEA, la PEI masculina es inferior a la femenina 9.698 y 23.812 personas respectivamente. Mientras que la PEI entre los 12 y 34 años representa el 89,1% en los hombres y el 70,8% en la mujeres. Así mismo la PEI vieja masculina alcanza el 6,2% y la femenina el 6,8% (Cuadro Nro. 13).

**CIUDAD DE LOJA: PEI por Sexo y Grupo de Edad (1990)**

Grupos de Edad Años	Hombres		Mujeres		Total
	No.	%	No.	%	
12 - 14	2818	29,06	3124	13,12	5942
15 - 19	3187	32,86	4871	20,46	8058
20 - 24	1794	18,50	4255	17,87	6049
25 - 29	627	6,47	2810	11,80	3437
30 - 34	214	2,21	1789	7,51	2003
35 - 39	72	0,74	1290	5,42	1362
40 - 44	57	0,59	1024	4,30	1081
45 - 49	58	0,60	878	3,69	936
50 - 54	72	0,74	794	3,33	866
55 - 59	87	0,90	711	2,99	798
60 - 64	108	1,11	645	2,71	753
65 y más	604	6,23	1621	6,81	2225
<b>Total</b>	<b>9698</b>	<b>100,00</b>	<b>23812</b>	<b>100,00</b>	<b>33510</b>

Fuente: INEC, V Censo de Población.

Elaboración: Los Autores

**Cuadro Nro. 13**

---

### 2.2.1.3. Grupos Principales de Ocupación.

Constituye el tipo de trabajo concreto que realiza la persona ocupada en un determinado período, el trabajo realizado por última vez, o si estuvo cesante cualquiera sea la rama de actividad de que forme parte o la categoría que tenga. Se agrupa en base a la Clasificación Uniforme de Ocupaciones (CIUO) de la siguiente manera:

- 0-1 Profesionales técnicos y trabajadores asimilados
  - 2 Directores y funcionarios públicos superiores
  - 3 Personal administrativo y trabajadores asimilados
  - 4 Comerciantes y vendedores
  - 5 Trabajadores de los servicios
  - 6 Trabajadores agrícolas y forestales, pescadores y cazadores
  - 7 Mineros, hilanderos, tejedores, sastres, obreros metalúrgico, de la madera, de tratamientos químicos, de preparación de alimentos y otras
  - 8 Zapateros, ebanistas, relojeros, mecánicos, electricistas, operadores de radio, televisión y cine, fontaneros, joyeros, vidrieros, y otras.
  - 9 Conductores de equipo de transporte, trabajadores de artes gráficos, estibadores, obreros de la construcción y otros.

---

00 Trabajadores que no pueden ser clasificados según la ocupación.

Trabajador nuevo

De la PEA masculina urbana según grupos principales de ocupación de 20.682 en 1990, el 23,9% pertenecen al grupo 9 (Conductores, obreros de la fabricación y de la construcción), le siguen en importancia el grupo 1 con el 15,6% (Profesionales técnicos y trabajadores asimilados), el grupo 4 con el 11,3% (Comerciantes y Vendedores).

Del lado femenino de las 11.335 mujeres económicamente activas el 25,6% realizan actividades relacionadas con el grupo 1, 23,4% con el grupo 5 (trabajadores de los servicios) y 21,7% con el grupo 4 entre las principales (Cuadro Nro. 14).

**PEA DE 12 AÑOS Y MAS DE EDAD, POR SEXO,  
SEGÚN GRUPOS PRINCIPALES DE OCUPACIÓN: CENSO 1990**

Ocupación	1990			
	Hombres		Mujeres	
	No.	%	No.	%
1	3233	15,63	2900	25,58
2	155	0,75	45	0,40
3	1569	7,59	1350	11,91
4	2342	11,32	2462	21,72
5	1021	4,94	2650	23,38
6	1085	5,25	171	1,51
7	637	3,08	626	5,52
8	1780	8,61	40	0,35
9	4950	23,93	175	1,54
00	3747	18,12	834	7,36
TN	163	0,79	82	0,72
<b>Total</b>	<b>20682</b>	<b>100,00</b>	<b>11335</b>	<b>100,00</b>

Fuente: INEC,V Censo de Población.  
Elaboración: Los Autores

**Cuadro Nro. 14**

Realidad que se explica por el limitado desarrollo del sector privado, expansión del sistema escolar en sus niveles secundario y superior, crecimiento de la burocracia e incremento de establecimientos comerciales y de prestación de servicios.

**2.2.1.4. Ramas de Actividad.**

Está determinada por la actividad del lugar, establecimiento o negocio en que la persona tuvo la ocupación señalada como principal, o que trabajó por última vez si está cesante. De acuerdo a la Clasificación

---

Internacional Industrial Uniforme (CIIU) se tiene:

1. Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca
2. Explotación de Minas y Canteras
3. Industrias Manufactureras
4. Electricidad, Gas y Agua
5. Construcción
6. Comercio
7. Transporte, Almacenamiento y Comunicación
8. Establecimientos Financieros y Seguros
9. Servicios Comunales, Sociales y Personales
00. Actividades no bien especificadas

En la ciudad de Loja para 1990, el 70,8% de hombres y el 87,3% de mujeres que conforman la PEA, estaban trabajando en el sector terciario de la economía o improductivo que incluye, comercio, establecimientos financieros, transportes y servicios. Los sectores primario y secundario o productivos que conforman las labores relacionadas con la manufactura, agricultura, construcción, electricidad, gas y agua, representaban apenas un 25,8% y 9,3% de hombres y mujeres respectivamente (Cuadro 15, gráfico Nro. 3).

PEA DE 12 AÑOS Y MAS DE EDAD, POR SEXO,  
SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD CENSO 1990

Ocupación	1990			
	Hombres		Mujeres	
	No.	%	No.	%
Sec. Primario				
1	1194	5,77	201	1,77
2	225	1,09	11	0,10
Sec. Secundario				
3	1564	7,56	760	6,70
4	165	0,80	33	0,29
5	2178	10,53	53	0,47
Sec. Terciario				
6	2642	12,77	2744	24,21
7	1678	8,11	68	0,60
8	587	2,84	214	1,89
9	9733	47,06	6871	60,62
00	553	2,67	298	2,63
TN	163	0,79	82	0,72
<b>Total</b>	<b>20682</b>	<b>100,00</b>	<b>11335</b>	<b>100,00</b>

Fuente: INEC, V Censo de Población.  
Elaboración: Los Autores

Cuadro Nro. 15

## PEA SEGUN SECTORES ECONOMICOS 1990

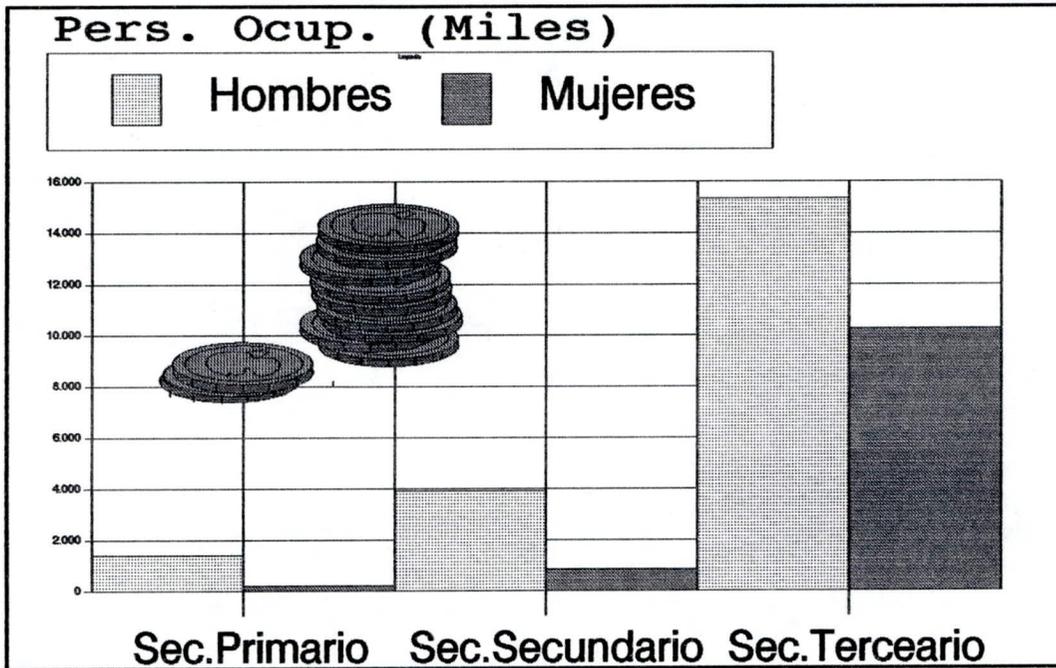


Gráfico Nro. 3

Por lo que se concluye desde el punto de vista de la estructura ocupacional, que Loja es una ciudad eminentemente terciaria.

## 2.2.1.5. Categorías de Ocupación.

Se refiere a la posición o relación según la cual la persona desempeña su ocupación; comprende las siguientes categorías: patrono, socio activo, cuenta propia, empleado o asalariado, trabajador familiar sin remuneración.

De acuerdo a las categorías de ocupación en la ciudad de Loja la mayoría de varones, así como las mujeres trabajan como empleadas o asalariadas; 53,9 y 59,8 por ciento respectivamente, le siguen en importancia aquellas que trabajan por cuenta propia 32,3% y 29,6% en el mismo orden (Cuadro Nro. 16).

**PEA DE 12 AÑOS Y MAS POR SEXO, SEGÚN CATEGORÍAS  
DE OCUPACIÓN CENSO 1990**

Categoría de Ocupación	1990			
	Hombres		Mujeres	
	No.	%	No.	%
Patrono o Socio Activo	842	4,07	304	2,68
Cuenta Propia	6882	33,28	353	29,58
Empleado o Asalariado				
-Municipio/Consejo Prov.	797	3,85	230	2,03
-Del Estado	6015	29,08	287	29,00
-Sector Privado	4331	20,94	266	28,81
Trabajador Familiar sin Remuneración	200	0,97	102	0,90
No Declarado	1452	7,02	711	6,27
Trabajador Nuevo	163	0,79	82	0,72
<b>Total</b>	<b>20682</b>	<b>100,00</b>	<b>1 335</b>	<b>100,00</b>

Fuente: INEC, V Censo de Población.  
Elaboración: Los Autores

**Cuadro Nro. 16**

Resultados que confirman el alto índice de PEA ocupada en el sector burocrático y actividades particulares, principalmente en el comercio y la prestación de servicios.

### 2.2.2. Nivel de Ingresos.

"El ingreso del hogar, comprende las percepciones monetarias y en especies que recibe el hogar o los miembros del mismo, y pueden ser corrientes y no regulares"<sup>11</sup>; sin embargo en sociedades como la nuestra con bajos niveles de desarrollo, los ingresos no regulares son poco frecuentes, debido a que las interrelaciones económicas y sociales no tienen el dinamismo que exige un mercado industrial, de servicios y transacciones comerciales. Los ingresos corrientes son el privilegio de un sector poblacional que no siempre cubre las necesidades básicas de supervivencia de la familia.

Por lo tanto consideraremos al ingreso corriente como la suma de sueldos, intereses ganados, transferencias recibidas, etc., de forma regular por los miembros del hogar. Ingresos que sirven para solventar los gastos de alimentación, salud, educación, vivienda, etc. y constituyen además referentes de la capacidad de endeudamiento de la familia. En nuestra ciudad, el ingreso corriente de las familias tiene las siguientes características:

---

<sup>11</sup>. AGUINAGA, Consuelo, Determinación de los niveles de pobreza en el área urbana. Pág.21.

---

**NIVELES DE INGRESO CORRIENTE DE LAS FAMILIAS LOJANAS-1995**

Niveles de Ingreso	Ingreso Mensual	%	Número de familias	%	Pers. que trabajan	%
100000-200000	6'540.000	3,07	38	10,00	40	7,01
201000-300000	14'660.000	6,88	54	14,21	55	9,63
301000-400000	20'260.000	9,50	53	13,95	68	11,91
401000-500000	33'496.000	15,71	71	18,68	110	19,26
501000-600000	34'550.000	16,21	63	16,58	103	18,04
601000-700000	18'690.000	8,77	28	7,37	49	8,58
701000-800000	19'250.000	9,03	25	6,58	42	7,36
801000-900000	17'440.000	8,18	20	5,26	38	6,65
901000-1'000000	7'880.000	3,70	8	2,11	19	3,33
1'001000 y más	40'420.000	18,96	20	5,26	47	8,23
<b>Totales</b>	<b>213'186.000</b>	<b>100,00</b>	<b>380</b>	<b>100.00</b>	<b>571</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Encuesta directa  
Elaboración: Los Autores

**Cuadro Nro. 17**

El 56,84% de los hogares perciben un ingreso comprendido entre los 100.000 y 500.000 sucres mensuales, equivalentes al 35,15% del ingreso total y 47,81% de las personas que trabajan; ingresos de subsistencia si consideramos que la canasta básica de pobreza a Noviembre de 1995, según el INEC llegaba a los 449.527,00 sucres. Entre los niveles de 500.000 a 1'000.000 de sucres mensuales, el 37,90% de las familias absorben el 45,89% del ingreso, empleando al 43,96% de la población ocupada, ingreso con el cual cubren la canasta básica de pobreza. Finalmente el 5,26% de hogares obtienen el 18,96% de ingresos superiores al 1'000.000 de sucres mensuales con el 8,23% de personas que laboran y con la posibilidad de comprar todos los productos de la canasta básica para cinco personas que a Noviembre de 1995 cuesta 1'036.873,00 sucres.

### 2.2.3. Nivel de Gastos.

**Gasto Total.**- Es el conjunto de desembolsos que se realizan en el hogar con el objeto de satisfacer las necesidades de alimentación, salud, vivienda, transporte, etc. El gasto dependerá del tamaño y estructura del hogar, niveles de ingreso, ocupación, perceptores del ingreso, entre otros.

#### NIVELES DE GASTOS DE LAS FAMILIAS LOJANAS-1995

Niveles de Gasto	Gasto Mensual	%	Número de familias	%
100000-200000	8'105.000	4,68	38	10,00
201000-300000	15'575.000	8,97	54	14,21
301000-400000	20'559.000	11,84	53	13,95
401000-500000	31'888.000	18,36	71	18,68
501000-600000	29'319.000	16,88	63	16,58
601000-700000	12'785.000	7,36	28	7,37
701000-800000	14'294.000	8,23	25	6,58
801000-900000	12'208.000	7,03	20	5,26
901000-1'000000	6'062.000	3,49	8	2,11
1'001000 y más	22'853.000	13,16	20	5,26
<b>Totales</b>	<b>173'648.000</b>	<b>100,00</b>	<b>380</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta directa  
Elaboración: Los Autores

#### Cuadro Nro. 18

La mayoría de los hogares lojanos, 56,84% gastan entre 100 a 500 mil sucres mensuales lo que representa un 43,85% del gasto total. En los niveles de 500.0000 a 1'000.000 de sucres el 37,90% de las familias representan

el 42,99% del gasto. Finalmente un 5,26% de la población lojana absorbe el 13,16% del gasto total.

#### 2.2.4. El Egreso por Concepto de Arrendamiento.

Constituye un egreso permanente para los hogares que no disponen de vivienda propia, y por la cual pagan una cantidad variable periódicamente. Desembolso monetario improductivo en vista de que podría ser un aporte para la adquisición de vivienda propia. De la encuesta aplicada se obtienen los siguientes resultados:

#### EGRESO POR CONCEPTO DE ARRENDAMIENTO EN LA CIUDAD DE LOJA-1995

Niveles de Egreso	Gasto Mensual	%	Número de familias	%
Menos de 100000	5'340000	27,31	81	47,93
101000-200000	10'385000	53,11	75	44,38
201000-300000	3'080000	15,75	11	6,51
301000-400000	750000	3,83	2	1,18
<b>Totales</b>	<b>19'555000</b>	<b>100,00</b>	<b>169</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta directa  
Elaboración: Los Autores

#### Cuadro Nro. 19

La mayoría de la población arrendataria, 47,93% paga menos de 100.000 sucres mensuales por este concepto representando el 27,31 del egreso total. El 44,38% de los hogares destinan entre 101.000 a 200.000 sucres

mensuales para satisfacer esta necesidad, nivel en el cuál se concentra el índice más alto de gasto destinado al arriendo de vivienda, 53,11%. Menos significativos resultan los niveles superiores a los 200.000 sucres, ya que representan en conjunto al 7,69% de la población que a su vez absorbe el 19,58% del egreso por concepto de arrendamiento de las familias lojanas.

El precio del alquiler de vivienda tiende a crecer en vista del desfase que existe entre la demanda cada vez mayor, y una oferta escasa e inalcanzable para los sectores de menores recursos.

#### **2.2.5. Propensión al Ahorro.**

Se conoce generalmente con el término ahorro a la parte de la renta neta que no se dedica al consumo corriente. Las causas y efectos del ahorro son diferentes y trascendentales para la vida familiar y el sistema económico en general; ya que posibilita el fomento de la producción con el aporte de capitales, además incrementa la demanda de bienes y servicios que en última instancia financian el mejoramiento de la calidad de vida de la población, como en el caso de la adquisición de vivienda. De los resultados obtenidos se puede observar:

## PROPENSION AL AHORRO MENSUAL DE LAS FAMILIAS

LOJANAS- 1995

Niveles de Ingreso	Ingreso Mensual	Gasto Familiar	Ahorro	%
100000-200000	6'540000	8'105000	-1'565000	-3,96
201000-300000	14'660000	15'575000	- 915000	-2,31
301000-400000	20'260000	20'559000	- 299000	-0,76
401000-500000	33'496000	31'888000	1'608000	4,07
501000-600000	34'550000	29'319000	5'231000	13,23
601000-700000	18'690000	12'785000	5'905000	14,93
701000-800000	19'250000	14'294000	4'956000	12,53
801000-900000	17'440000	12'208000	5'232000	13,23
901000-1'000000	7'880000	6'062000	1'818000	4,60
1'001000 y más	40'420000	22'853000	17'567000	44,43
<b>Totales</b>	<b>213'186.000</b>	<b>173'648000</b>	<b>39'538000</b>	

Fuente: Encuesta directa

Elaboración: Los Autores

## Cuadro Nro. 20

Los tres primeros tramos de ingreso registran niveles de desahorro neto negativo y para cubrir sus gastos las familias deben recurrir al endeudamiento o al gasto de sus ahorros caso de poseerlos. Entre los tramos de 500.000 a 900.000 sucres mensuales se determinan niveles de ahorro que llegan hasta un 15% del ingreso. Finalmente el tramo de 1'000.000 y más sucres genera el mayor nivel de ahorro, representando el 44,43% del ahorro de la economía local, tramo donde se concentra la gran capacidad de consumo e inversión.

### **CAPITULO III**

## **EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA EN LA CIUDAD DE LOJA**

#### **3.1. EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA EN EL ECUADOR.**

La vivienda constituye el local de alojamiento con acceso independiente, construido o dispuesto para ser habitado por una o más personas. Concepto que no implica únicamente la ocupación física de un espacio, sino fundamentalmente el desarrollo integral de la familia que constituye el núcleo de la sociedad. La vivienda es la morada donde crece y se desarrolla el ser humano y la escasez de esta se convierte en un factor discriminatorio de inseguridad y desequilibrio familiar originada en una serie de factores; entre los que tenemos:

a. Deterioro del sector agropecuario por la baja productividad y competitividad de nuestros productos como el banano y camarón, que sumados a situaciones coyunturales como inundaciones, caída de los precios internacionales del petróleo, terremotos, conflictos

---

armados, políticas erróneas del tipo de cambio, deficientes servicios públicos han contribuido a desestabilizar la economía y el nivel de ingresos de los ecuatorianos.

b. Factor de fundamental importancia constituye la inflación reconocida como el azote de los ingresos familiares, constituye el elemento de desequilibrio que mas ha impactado en el sector productivo, especialmente para el sector de la construcción y crédito de vivienda a largo plazo, debido al permanente incremento del valor del dinero. De tasas inflacionarias del 24,4% anual en 1982; se pasa al 52,5% en 1983; al 85,7% en 1988; 62,00% en 1992. Determinándose una baja a Junio de 1996 en promedio al 23%, sin embargo de lo cuál se mantienen altas tasas de interés en el mercado.

c. Bajos niveles de ingreso de la mayoría de familias, lo que incide en la falta de ahorro interno para financiar el crecimiento sostenido de la economía nacional.

d. Sector financiero afectado por la inflación, que impacta directamente los ahorros provocando la pérdida de su valor adquisitivo, por otra parte las altas tasas de interés en los créditos son distorsionados por la incertidumbre del mercado, lo que a su vez desalienta la inversión de los sectores productivos, eliminando el

---

crédito de mediano y largo plazo con que financia su desarrollo el sector de la construcción.

e. Inexistencia de una política habitacional que oriente adecuadamente los escasos recursos a fin de recuperar los capitales invertidos, y solucionar el déficit que llega al "millón de unidades", más las 50 a 60 mil viviendas anuales requeridas por la formación de nuevos hogares".<sup>12</sup>

f. Inadecuado enfoque gubernamental que ha orientado su gestión hacia la construcción y no al problema esencial que es el alto costo del financiamiento.

g. Crecimiento de las ciudades y centros industriales a causa de la inmigración.

h. Cambios sociales de la producción y transformación del nivel de ingreso y de las necesidades vitales de la población.

En resumen, el problema de la vivienda en el Ecuador se explica por las relaciones de su modelo de producción capitalista donde coexisten los propietarios de los medios de producción, productores y trabajadores. La fuerza de trabajo está sujeta a la ley de la oferta y

---

<sup>12</sup>. BENITEZ ESTUPIÑAN, Hernán. La Unidad de Valor Constante y sus beneficios, Quito, 1994.

---

demanda, la cual tiene su precio y salario que no llega a cubrir las necesidades básicas, ni posibilitan la adquisición de bienes como la vivienda.

De esta manera el problema de la vivienda rebasa los aspectos técnico-constructivo, para ser de tipo político y financiero, puesto que no existe la capacidad y conocimiento para afrontar con soluciones prácticas al inmenso déficit de vivienda a nivel nacional.

### 3.2. EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA EN LA PROVINCIA DE LOJA.

Afectado por las características descritas a nivel nacional, el problema vivendístico en la provincia de Loja se agrava con el tradicional aislamiento de los polos de desarrollo; escasa generación de empleo industrial y por lo tanto de ingresos del sector; éxodo creciente del sector rural hacia el medio urbano donde se concentran los servicios y se estructura el proceso de terciarización que predomina en la economía provincial, estos factores agravan el déficit de vivienda que en 1990, considerando la tenencia y el número de viviendas con personas presentes al momento de la encuesta realizada por el INEC, llegó a 20.775 viviendas, afectando a una población de 103.875 hab. Generando desequilibrios en el crecimiento de las urbes y sectores rurales de la provincia.

---

### 3.3. EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA EN LA CIUDAD DE LOJA.

La ciudad de Loja, como eje concentrador de las actividades político-administrativas del sector productivo y comercial, adopta características propias además de las ya mencionadas:

a. Débil política de desarrollo urbano por parte de los gobiernos municipales, que da lugar a la especulación de tierras, falta de obras de infraestructura, exceso en los trámites y permisos de construcción, lo que conlleva a un crecimiento desordenado de la ciudad.

b. Planes habitacionales por parte del BEV-JNV, constructores privados, dirigidas a satisfacer la demanda de vivienda de las clases altas y medias, en desmedro de sectores pobres que no cuentan con los ingresos suficientes ni el apoyo directo para adquirir la vivienda.

c. Estructura y funcionamiento económico basado en el sector terciario que no genera mayor empleo, ni valor agregado como el sector primario y secundario de la economía, lo que incide en el bajo nivel de ingresos de la población.

d. Inexistencia de fuentes alternativas de financiamiento

---

por parte del sector bancario y cooperativista, que a las tasas de interés de mercado y corto plazo de los créditos, se vuelven inaccesibles a la mayoría de la población.

e. Costos elevados de los terrenos y materiales de construcción que inciden en la especulación y encarecimiento del precio de la vivienda.

f. Concentración de la población en la zona urbana de la ciudad, la misma que se incrementa del 19,9% en 1982 al 24,5% en 1990; y aún mas a nivel cantonal donde de 59% en 1982, en 1990 absorbe el 65,3%(Cuadro Nro. 3) del total de la población. Esta situación se confirma con las tasas de crecimiento demográfico provincial de apenas 0,8% inferior a la tasa nacional del 2,2%, y del 2,82% de la tasa urbana del cantón Loja, lo que explica que el movimiento de emigrantes a nivel provincial se concentra principalmente en la ciudad de Loja.

Estos factores han generado un elevado déficit habitacional en la ciudad, tanto cuantitativamente, como cualitativamente.

---

### 3.4. ASPECTOS SOCIO-CULTURALES DE LA VIVIENDA.

#### 3.4.1. Requisitos Mínimos que debe cumplir una vivienda.

La vivienda entendida como "el espacio ordenado hacia el bienestar de una familia"<sup>13</sup> abarca una serie de unidades tan dispares como una mansión o una choza lo que implica el manejo de un concepto en sentido genérico sin olvidar, la realidad que ofrece cada una de ellas y el fin semejante que persiguen, ésta es satisfacer la necesidad de habitación de la familia. Esta variedad espacial nos lleva a precisar requisitos mínimos que debe reunir una vivienda para considerarlas socialmente adecuada, donde se realicen las funciones de la vida familiar en procura de su bienestar.

Estos requisitos están en función de la idiosincrasia poblacional y peculiaridades geográficas, pero fundamentalmente son:

a. Dotación de Servicios.- Una vivienda socialmente adecuada debe disponer de agua potable, electricidad, alcantarillado, servicios higiénicos, lavandería entre los indispensables.

---

<sup>13</sup>. AYMONIMO, Carlo, La Vivienda Racional . Pág.252, Barcelona, 1973, editorial Cili S.A.

b. Tamaño Mínimo.- Está en función del número de personas la estructura por sexos y edad que componen la familia, lo cual permite fijar el espacio funcional de la vivienda. Considerando el número de piezas (sala, cocina, dormitorios), además de la superficie de las subpiezas (vestíbulo, pasillos, baño) con sus respectivas áreas que determinen el tamaño mínimo de una vivienda. Los límites de superficie, se aproximarían a (Cuadro Nro. 21):

**TAMAÑOS MINIMOS DE VIVIENDA, SEGUN NRO. DE PERSONAS  
POR HOGAR**

Viviendas concebidas para	Superficie útil m <sup>2</sup>	m <sup>2</sup> por persona
3 personas	60	20
4 "	65,75	16,19
5 "	75,85	15,17
6 "	85,95	14,16
7 "	95,105	13,51
8 "	105-110	13-14

Fuente: La Vivienda Racional, Aymonimo Carlo.  
Elaboración: Los Autores

**Cuadro Nro. 21**

Considerando que la familia debe disponer de un mínimo de piezas, según su estructura. Una familia de dos personas necesita menos espacio que una de cinco. Una familia que la integran los padres, un hijo varón y una hija mujer, necesita un tipo de vivienda distinta a un hogar en el que los hijos sean del mismo sexo. En todo

caso esta relación variará de acuerdo al nivel económico y cultural de la población. Sin embargo se pueden señalar niveles de "tolerancia de piezas por vivienda según el número de miembros que componen la familia"<sup>14</sup> (Cuadro Nro. 22).

NUMERO DE PERSONAS POR HOGAR Y PIEZAS HABITABLES  
POR VIVIENDA

Nro. de Personas por Hogar	Nro. de Piezas Habitables por Vivienda			
	Grande	Suficiente	Insuficiente	Sobrepoblada
1	2	1	-	-
2	3	3	1	-
3	4	3	2	1
4	4	3	2	1
5	5	4	3	2
6	5	4	3	2
7	6	5	4	3
8	6	5	4	3
9 y más	7	6	5	4

Fuente: La Vivienda Racional, Aymonimo Carlo

Elaboración: Los Autores.

Cuadro Nro. 22

3.4.2. La vivienda como medio para fortalecer  
la vida familiar.

El objetivo de atesorar bienes materiales en

---

<sup>14</sup>. NACIONES UNIDAD, Viviendas construidas mediante el esfuerzo propio, Nueva York, 1974.

---

nuestras sociedades se convierte en símbolo de status, seguridad y equilibrio familiar. En el caso de la vivienda es una necesidad que tiende a fortalecer la vida familiar, puesto que es el lugar donde se gesta la célula de la sociedad, con sus interrelaciones de afectividad, alimentación, educación e integración a la comunidad.

Pero la disponibilidad de vivienda decorosa, segura e higiénica no garantiza por si sola el funcionamiento armónico del hogar, se necesita de objetivos y metas familiares para conseguirlo. Mientras el espacio físico debe propender a:<sup>15</sup>

- Permitir que la familia consiga o mantenga sentimientos de dignidad personal o humana.

- Permitir que la familia siga reunida o se fraccione de acuerdo a sus deseos.

- Permitir que la familia coma, duerma y realice todas las funciones diarias de conformidad con las normas de decencia de la familia y el debido respeto a su intimidad.

- Estimular y ayudar a expresar las aspiraciones de la familia.

- Considerar la familia que la vivienda es suya (cualquiera que sea el régimen de ocupación) y se muestre

---

<sup>15</sup>. NACIONES UNIDAS, Viviendas Construidas mediante esfuerzo propio, Nueva York, 1974.

---

dispuesta a adecuarla y convertirla en el símbolo externo visible de su satisfacción interna.

Si la vivienda brinda estas oportunidades, existen mayores probabilidades de un desarrollo armónico y equilibrado. De lo contrario se crean ambientes de inseguridad e inestabilidad que afectan a los miembros del hogar.

#### 3.4.3. Las necesidades de espacio y la familia.

El espacio físico adecuado para la familia lo determinan su composición, su cultura y su nivel económico. La disponibilidad o ausencia de las superficies requeridas genera ambientes de comodidad o hacinamiento y roces interpersonales que se contraponen con el desarrollo de la personalidad individual.

Adicionalmente se dan consecuencias como la separación de las generaciones y principalmente el fraccionamiento del núcleo familiar, ante la constante reducción de la superficie habitable y la intensificación de la utilización del suelo como consecuencia de los altos costos de construcción y la competencia para conseguir terrenos urbanos. De manera que la superficie que ocupa la familia, de acuerdo a su composición y nivel de ingresos debe orientarse al fortalecimiento de la



unidad familiar al margen de la diferencias físicas y la diferencia de actitudes y criterios que caracterizan a las diversas generaciones que conforman la sociedad.

### 3.5. CONDICIONES HABITACIONALES EN LA CIUDAD DE LOJA.

#### 3.5.1. El Tipo de Vivienda.

Corresponde a las características de construcción y servicios que brindan las viviendas y se clasifican en (Cuadro Nro. 23):

#### CLASIFICACION DEL TIPO DE VIVIENDAS PARTICULARES EN LA CIUDAD DE LOJA-1990

Tipo de Vivienda	Total	%
Casa / Villa	10487	53,35
Departamento	3005	15,29
Cuartos Inquilinato	4895	24,90
Mediagua	1201	6,11
Rancho	42	0,21
Choza	16	0,08
Covacha	9	0,05
Otros	1	0,005
<b>Total</b>	<b>19.656</b>	<b>100</b>

Fuente: INEC (V Censo de Población y IV Vivienda)  
Tomo I. Vivienda.

Elaboración: Los autores

#### Cuadro Nro. 23

En el área urbana de la ciudad de Loja el 53,35 % de

---

las viviendas son del tipo casa o villa, y corresponden a construcciones permanentes y de materiales resistentes que cuentan con servicios básicos.

En cuanto a los departamentos y cuartos de inquilinato, éstos constituyen el 40,19% de los tipos de vivienda existentes; siendo en la mayoría de los casos parte de una construcción dividida en pisos o secciones adecuadas para la venta o arrendamiento. En el caso particular de los departamentos se caracterizan por ser independientes en cuanto a la disponibilidad de los servicios básicos; mientras que los cuartos de inquilinato cuentan con servicios de uso común para los hogares que habitan la vivienda.

Finalmente tenemos las mediaguas, ranchos, covachas y chozas que representan el 6.46% de la viviendas en Loja, correspondiendo a tipos de vivienda de construcción rústica y sin acabados. Adicionalmente al encontrarse en las afueras de la ciudad éstas carecen en su mayoría de los servicios básicos exclusivos.

### 3.5.2. La Tenencia de Vivienda.

Define la forma de apropiación social de la vivienda y sirve para establecer su déficit cuantitativo. Siendo el déficit habitacional real, aquel que se origina

en la pobreza de la población y no necesariamente de la ausencia de propiedad sobre la vivienda. Se establecen las siguientes categorías y resultados obtenidos de la investigación realizada a 380 familias lojanas que habitan en el área urbana de la ciudad (Cuadro Nro. 24).

**TENENCIA DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE LOJA SEGUN,  
TIPO DE VIVIENDA-Año 1995**

Tipos de Vivienda	Tenencia de Vivienda				
	Prop. %	Arrd. %	Gratuita. %	Por Ss. %	Antic. %
Casa/Villa	176 46,32	22 5,79	1 0,26	1 0,26	
Mediagua	17 4,47	2 0,53		5 1,32	
Cuartos Inq		92 24,21		2 0,53	
Departam.	5 1,32	52 13,68		1 0,26	1
Rancho	1 0,26				
Choza	1 0,26				
Covacha	1 0,26				
<b>Total</b>	<b>201 52,89</b>	<b>168 44,21</b>	<b>1 0,26</b>	<b>9 2,37</b>	<b>1 0,26</b>

Fuente : Encuesta Aplicada.

Elaboración: Los autores

**Cuadro Nro. 24**

Para 1995, un 52,89% de los hogares lojanos ocupan viviendas propias; mientras que el 47,11% habita en distintos tipos de vivienda sea arrendando, por servicios brindados, en anticreses o gratuitamente. De lo que podríamos deducir que en la ciudad de Loja, existe un déficit nominal de viviendas que alcanza el 47% de hogares que residen en el área urbana.

### 3.5.3. Servicios que disponen las viviendas.

La vivienda para cumplir con su rol de agente cristizador de la integración familiar debe contar con un conjunto de instalaciones o accesorios, denominados servicios de infraestructura; los mismos que contribuyen a elevar el nivel de vida de la población y armonizar las relaciones entre los miembros de la sociedad.

Entre los principales servicios tenemos: agua potable, luz eléctrica y alcantarillado; además servicio telefónico, lavandería, ducha, lavabo, servicio higiénico, etc.

La disponibilidad de estos servicios determinará las condiciones de habitabilidad, los niveles de integración y participación de la familia en el barrio o sector y de estos a su vez al proceso de desarrollo de la ciudad.

#### 3.5.3.1. Agua Potable.

De la población encuestada el 94,74% de los hogares se abastecen de agua potable a través de la red pública, siendo importante señalar que este servicio no es permanente en los barrios periféricos y ubicados en las partes altas de la ciudad. Por otro lado el 2.37% se abastecen de pozos y el restante 2,89

---

utilizan variadas formas de abastecerse del líquido vital como el traslado en recipientes de un sitio a otro, carro tanquero, etc.

#### 3.5.3.2. Energía Eléctrica.

En cuanto al servicio de energía eléctrica el 98.16% de los hogares disponen de este servicio fundamental, siendo mínimo el porcentaje de aquellos que no lo poseen (1,84%).

#### 3.5.3.3. Alcantarillado.

El principal medio de eliminación de aguas servidas constituye el alcantarillado, que cubre al 88,95% de los hogares, pozo ciego el 4,47%, pozo séptico el 2,63% y un 3,95% de hogares que carecen de este servicio. Siendo crítica la situación de los barrios periféricos como Obrapía, Eucaliptos y otros que a pesar de formar un solo cuerpo con el área urbana de la ciudad, no se los considera como tales y carecen de este trascendental servicio.

#### 3.5.3.4. Servicio Telefónico.

Servicio importante en un mundo dinámico que requiere un eficiente sistema de

---

comunicaciones, en el área urbana de la ciudad apenas un 42,89% de los hogares disponen de este servicio, frente al 57,11% de hogares que carecen del mismo.

#### **3.5.3.5. Lavandería.**

El 45,52% de los hogares poseen lavandería de uso exclusivo; 52,11% utilizan lavanderías comunes y 2,37% de hogares no poseen este servicio..

#### **3.5.3.6. Ducha.**

La mayoría de hogares lojanos poseen ducha de uso exclusivo 72,37%; 24,47% de uso común y un 3,16% carecen de este servicio.

#### **3.5.3.7. Lavabo.**

El 70,53% de hogares poseen lavabo de uso exclusivo, frente al 25,53% de uso común y al 3,94% de hogares que no poseen este servicio.

#### **3.5.3.8. Excusado.**

La mayoría de hogares poseen este servicio; 74,74% de uso exclusivo; 23,95% de uso común y existe un 1,31% que utilizan letrinas.

---

### 3.5.3.9. Sistema de Eliminación de basura.

La basura acumulada se elimina en un 87,89% a través del carro recolector; 6,84% en terrenos baldíos y 5,26% de estos desechos se incineran o entierran.

### 3.5.4. Hacinamiento.

Es un indicador que califica el acceso a una vivienda adecuada, "es la densidad de ocupación de los espacios de la vivienda. Depende del número de personas que habitan en ella y del número de cuartos que disponen y su uso para el cumplimiento de sus funciones biológicas y sociales (alimentarse, dormir, compartir). Se considera el número de miembros del hogar y el número total de cuartos disponibles en cada vivienda (excluyendo cocina, baños y pasillos) así, se establece que hay hacinamiento cuando residen más de tres personas por cuarto".<sup>16</sup>

De esta manera y considerando un promedio de cinco personas por hogar, tenemos (Cuadro Nro. 25).

---

<sup>16</sup>. AGUINAGA, Consuelo. Determinación de los Niveles de Pobreza en el área urbana, INEC, 1991.

**FAMILIAS POR NUMERO DE CUARTOS QUE OCUPAN EN LA  
CIUDAD DE LOJA-1995**

No. Cuartos	Nro. de Fam	%
1	40	10,53
2	68	17,89
3	55	14,47
4	50	13,16
5	53	13,95
6	63	16,58
7	26	6,84
8	16	4,21
8 y más	9	2,37
<b>Total</b>	<b>380</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Encuesta Aplicada.  
Elaborado: Los Autores.

**Cuadro Nro. 25**

El 28,42% de las familias lojanas viven en condiciones de hacinamiento, esto es ocupan uno y hasta dos cuartos; mientras que el 27,63% viven con relativa holgura debido a la disponibilidad de hasta 3 y 4 cuartos; finalmente un 43,95% viven cómodamente en vista de que en promedio cuentan con cuartos para cada miembro de la familia.

### 3.6. EL FINANCIAMIENTO DE VIVIENDA.

Es el problema medular que se plantea en la construcción de vivienda, debido a que el financiamiento a largo plazo, indispensable en estas inversiones, es reducido y con los sistemas de pago vigentes alejan de

---

esta necesidad a la mayoría de la población que ve afectada su economía por los procesos inflacionarios y deterioro del nivel de ingresos, originándose una incertidumbre financiera con la consecuente inestabilidad en los mercados que son parte del proceso de construcción. Financiamiento que a su vez causaría una deuda, la misma que podría pagarse a través de dos métodos: los fondos de amortización y las amortizaciones.

#### 3.6.1. Fondos de Amortización.

"Es la cantidad que se va acumulando mediante pagos periódicos que devengan interés y que se usa principalmente con el objeto de pagar una deuda a su vencimiento o de hacer frente a otra clase de compromisos futuros".<sup>17</sup> En este método el importe de los plazos sirve únicamente para pago del capital y la deuda permanece constante hasta que se completa el fondo y se paga de una vez el capital total; mientras que los intereses que genera la deuda deberán procurárselo de otra fuente.

Se utilizan fondos de amortización en las empresas para retirar una emisión de obligaciones a su vencimiento y para reemplazar activo desgastado; para cancelar

---

<sup>17</sup>. MOORE, Justin H. Manual de Matemáticas Financieras, Editorial Hispano Americana, México, 1973. Pág. 334.

hipotecas, para proveer dinero para pensiones a la vejez, etc. El dinero de este fondo puede ser invertido en los mismos títulos para cuyo rubro se crea el fondo o en otros valores o empresas, de manera que cuando vence la deuda, se obtenga el dinero para cancelar la misma.

### 3.6.2. Amortizaciones.

"Es el proceso mediante el cual se extingue gradualmente una deuda por medio de una serie de pagos periódicos al acreedor. Cada pago incluye el interés sobre la deuda pendiente y un pago parcial sobre el capital de aquella"<sup>18</sup>. Utilizando éste método los pagos no se acumulan, sino se entregan periódicamente al acreedor reduciéndose progresivamente la deuda e incluyéndose en estos pagos el interés y el capital al vencimiento.

El empleo de las amortizaciones es mas común debido al comportamiento de las empresas o instituciones en el incumplimiento de los programas y desviaciones de los fondos de amortización que requieren una aplicación rigurosa; además de la ventaja de la reducción efectiva de la deuda, que significa un contrapeso a la tendencia

---

<sup>18</sup>. MOORE, Justin H. Manual de Matemáticas Financieras, Unión Tipográfica, Editorial Hispano Americana, México 1973, Pág. 370.

---

de algunos deudores a no preocuparse de las deudas de largo plazo. Su aplicación se da básicamente en el sistema financiero público y privado, debe considerarse tres factores esenciales: el importe de los pagos periódicos; el número de pagos necesarios y la tasa de interés que devenga la deuda.

### 3.6.3. Tasas de Interés Aplicados a fondos de Amortización y Amortizaciones.

La tasa de interés constituye el precio que se paga por el uso de recursos prestables, "la principal función del tipo de interés, como la de cualquier otro precio, es la de igualar la oferta de fondos prestables (es decir, la demanda de valores) con su demanda (oferta de valores), y racionalizar la oferta entre los demandantes dispuestos a pagar el precio"<sup>19</sup>, esta expresada en porcentajes y se diferencian por el tiempo de duración, monto y riesgos de los préstamos y en casos particulares depende de las instituciones que las conceden y la finalidad que persiguen, por ej: créditos concedidos a tasas de interés menores a las de mercado, como en el caso del BNF para producción agropecuaria y del BEV para construcción de vivienda.

---

<sup>19</sup>. SELDON, Arthur. Diccionario de Economía, Ediciones Orbis, S. A., España 1983.

En general cambios en la oferta y demanda originan cambios en el tipo de interés; sí la demanda aumenta, sin que exista cambio en la oferta, el tipo de interés subirá; sí la oferta aumenta, sin que exista cambio en la demanda, el tipo de interés disminuirá, dependiendo estos cambios de los rendimientos obtenidos, de las políticas de gobierno aplicadas (expansión o contracción monetaria), de las expectativas creadas por los agentes productivos, además de fenómenos políticos y sociales.

Las tasas de interés aplicadas a los fondos de amortización y amortizaciones, estarán en relación con las variables y condiciones mencionadas. Siendo de uso generalizado las amortizaciones en instituciones financieras públicas y privadas, por cuanto los pagos periódicos de una deuda incluyen el capital e interés al vencimiento, reduciéndose efectivamente la misma; además el programa de cancelación es más flexible que en el caso de los fondos de amortización, que exigen de una rigurosa disciplina de los deudores.

Existen diferentes condiciones de endeudamiento, las mismas que generan diferentes formas de pago, por lo tanto fórmulas que señalan el importe de los pagos, tasas de interés, capitalización, etc. Sin embargo podemos anotar:

---

- Fórmula general para calcular el importe de los pagos anuales a un fondo de amortización.

$$R = S * \frac{1}{S_{ni}}$$

Donde: 
$$S_{ni} = \frac{(1+i)^n - 1}{i}$$

y;

R= totalidad de pagos en un año

S= monto total del fondo

n= años de duración del fondo

i= tasa de interés al que devenga S

- Fórmula general para calcular el importe de los pagos anuales a una amortización.

$$R = A * \frac{1}{a_{ni}}$$

Donde: 
$$a_{ni} = \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}$$

y;

R= totalidad de pagos en un año

A= capital

n= tiempo de duración de la amortización

i= tasa de interés al que devenga A

---

#### 3.6.4. Sistemas de Financiamiento Aplicados por el Gobierno.

En nuestro país el nivel de ingreso, así como la capacidad de ahorro de la mayoría de la población son bajos, lo que contribuye al incremento del déficit de vivienda, por lo que el Estado se ha visto obligado a cubrir esta necesidad, ofreciendo recursos a través de organismos como el BEV, el IESS y JNV.

En el caso del BEV, fue creado en 1961, como una institución destinada a financiar la adquisición de vivienda de los sectores de bajos recursos, con tasas de interés que aplicaban un coeficiente predefinido a la tasa pasiva preferencial del BCE, la misma que era negativa en términos reales funcionando como un subsidio al prestamista; mientras que la JNV creada en 1973, se constituiría en la entidad encargada de planificar la política de vivienda y ejecutar los proyectos financiados por el BEV. Estas entidades principalmente el BEV ha recurrido a varias fuentes de financiamiento, a fin de obtener los fondos necesarios para la consecución de sus metas, entre las principales están:

- Endeudamiento con entidades internacionales como: Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo; Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento (BIRF).

- Captación forzosa de recursos, debido a la obligatoriedad de poseer una cuenta de ahorros en el BEV a las beneficiarios de préstamos.
- Endeudamiento con instituciones como el BEDE.
- Emisión de bonos adquiridos por Bancos Comerciales y las Compañías de Seguros por el 10% de los depósitos de ahorro y seguros de 20 años plazo.
- Depósitos de Garantía, obtenidos de las empresas que contratan con el sector público (5% del contrato).

En cuanto al IESS, creado en 1928, brinda beneficios únicamente a sus afiliados con créditos subsidiados para la construcción de vivienda, con interés por debajo de la inflación y del sistema financiero. Por lo que existía un exceso de demanda de estos préstamos que han desaparecido ante la grave crisis financiera que atraviesa la institución como consecuencia de su descapitalización y la deuda que el Estado mantiene con ella. Situación que dificulta el financiamiento principalmente de los sectores con niveles de ingresos corrientes y con cierto patrimonio, hacia el cual estaban destinados estos créditos.

Los recursos que financiaban estos préstamos, suspendidos a partir de 1993 provenían del aporte personal y patronal de los afiliados, intereses, comisiones, tasas y primas correspondientes a préstamos

---

realizados, inversiones en el sistema financiero y de contribuciones del Estado.

La crisis económica y los resultados adversos han hecho que el BEV y el IESS tengan una contracción de cartera de préstamos debido al largo plazo que se concedieron, intereses subsidiados indiscriminadamente, ineficiencia en la gestión y elevados costos de operatividad, con la consecuente agudización del problema vivendístico. Factores que están generando una transformación del BEV en Banco de Segundo Piso y en el caso del IESS en una revisión en el manejo de los recursos de los afiliados.

En cuanto al sistema utilizado para la recuperación de recursos ha sido el de las amortizaciones, en respuesta a las necesidades de nuestra economía e idiosincrasia de nuestra población.

### **3.6.5. Sistemas de Financiamiento Aplicados por las Instituciones Locales.**

#### **3.6.5.1. Sector Público**

##### **Banco Ecuatoriano de la Vivienda.-**

En la actualidad otorga créditos para la construcción , compra, ampliación y remodelación de vivienda con un

---

sistema de crédito reajutable, a fin de actualizar su cartera a las condiciones económicas del país, el mecanismo funciona bajo estas características:

- Sistema de cuotas ajustables todos los años en Enero y Julio.

- Tasa de interés ajustable anualmente por encima o por debajo de la tasa básica del Banco Central, de la activa o pasiva referencial o como un porcentaje o coeficiente de dichas tasas. Esta tiende a igualarse con la inflación lo que evita el subsidio de los créditos.

- Los créditos están en función de la capacidad de pago del solicitante y la cuota máxima constituye el equivalente al 28% de los ingresos del grupo familiar (situación que en la actualidad no se cumple).

- Los préstamos son a 20 años plazo, extensibles a 26. Los saldos impagos luego de los 26 años serán condonados.

Cumplir con requisitos como:

- Libreta de Ahorros del BEV.
- Certificado de ingreso otorgado por las empresas o institución donde trabaje el solicitante.
- Copias de escrituras original del inmueble.
- Y otros, dependiendo del destino del crédito.

---

En nuestra ciudad los plazos máximos son: de hasta 15 años para la adjudicación en programas del BEV, sea compra o construcción de vivienda y 10 años para mejoramiento de vivienda.

De las particularidades descritas el sistema de financiamiento aplicado es el de las amortizaciones.

**IESS.-** En la actualidad el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social ha suspendido los créditos destinados para la vivienda por problemas financieros de la entidad, las características de los créditos fueron:

- Créditos subsidiados, con tasas de interés por debajo de la inflación y de las que cobra el sistema financiero.

- Tasa de interés real aplicada en función del salario mínimo vital del 2%.

- Sistemas de cuotas crecientes para el cobro de los préstamos en períodos de cinco años. En 1992 se aplicó un sistema de ajuste según el salario mínimo vital.

- Montos máximos de financiamiento de 200 smv en préstamos personales y 300 smv en solidarios, a un plazo de 20 años en forma de crédito hipotecario.

- Seguro de desgravamen mediante el cual se cancela el saldo de la deuda ante la muerte o invalidez del deudor. Por este seguro el prestamista pagaba una prima

---

anual aplicada sobre el salario mínimo vital.

Entre los requisitos principales se exigía; ser afiliado al IESS, suscribir una póliza de seguro por riesgos de vida, invalidez y siniestro(seguro de desgravamen, pagadero mensualmente).

Los préstamos son recuperados a través de descuentos del ingreso del prestatario en la institución que ofrece sus servicios, los mismos que incluyen el capital más los intereses, es decir el sistema de amortizaciones de la deuda.

#### 3.6.5.2. Banca Privada.

Constituida por bancos comerciales, compañías financieras y de leasing. La participación de la banca en nuestra ciudad ha sido escasa debido a la naturaleza de los créditos de largo plazo necesarios para financiar la adquisición de vivienda; además inestabilidad de la economía nacional que tornan inaccesibles los créditos a las familias de bajos ingresos, como resultado de las altas tasas de interés y por las condiciones exigidas para acceder a un préstamo. La modalidad empleada es la de créditos hipotecarios con amortizaciones programadas, sus principales características son:

---

- Tasas de interés de mercado, reajustables cada 3 o 6 meses.

- Préstamos en función del movimiento de las cuentas corrientes, libretas de ahorro, nivel de ingresos o capacidad de endeudamiento del prestamista.

- Presentación de garantías personales.

- Montos de créditos para financiar hasta un 60% del valor de la propiedad y plazo de cinco años (Banco de Loja).

La mayoría de bancos de la localidad no ofrecen líneas especiales para el financiamiento de la vivienda, y los créditos son para un plazo máximo de dos años, situación que dificulta el desarrollo del sector viviendístico. Constituyendo el Banco La Previsora hasta la presente fecha en el único de la ciudad que utiliza el mecanismo de las UVCs para financiar la compra de vivienda.

#### 3.6.5.3. Mutualistas y Cooperativas.

**Mutualistas.-** El sistema mutual aparece en 1961, esta regulado por el BEV que es el garante de sus depósitos y bajo control de la Superintendencia de Bancos. Inicialmente favorecida por el régimen de tasas pasivas que limitaba a la banca comercial a situarse un punto por debajo de lo que

---

reconocía el sistema mutualista, a fin de obtener recursos para el financiamiento de vivienda. El sistema, resultó afectado por la liberación de las tasas de interés a niveles de la banca comercial, ocasionando incrementos de interés en los préstamos y disminución de su participación en el mercado del ahorro financiero nacional. Con lo que su objetivo básico se ha visto alterado al verse obligado a competir en el mercado por la captación de recursos, los mismos que se otorgan al corto plazo agudizando de esta manera el financiamiento de vivienda y orientando sus recursos hacia los sectores comercial y de consumo. Las características del mutualismo son:

- Los recursos de las Mutualistas provienen de los depósitos de ahorro de sus afiliados, además de los intereses e inversiones que generan sus operaciones con otras entidades financieras. Entre las principales regulaciones se estableció el 18 de Febrero de 1993 mediante acta del BEV, el monto máximo del préstamo equivalente a 600 SMV para compra o construcción de vivienda, con un plazo máximo de 25 años. Situación que en la actualidad ha cambiado, y depende de la capacidad de endeudamiento y de ahorro del prestamista.

- Los préstamos hipotecarios no pueden exceder el 80% del valor del inmueble a excepción de los destinados a vivienda de interés social, que tendrá un máximo del

---

90%, el valor será determinado por la entidad prestataria.

- La tasa de interés, así como las comisiones las fijarán el Consejo de Administración de cada mutualista y estarán controladas por las autoridades monetarias del país.

En el caso de nuestra ciudad la Mutualista Pichincha ofrece créditos para construcción y compra de vivienda. Además créditos para compra de terrenos, quirografarios y prendarios hasta un monto de 10 veces el ahorro del solicitante, las tasas de interés son reajustables cada seis meses, plazo máximo de 10 años pagaderos mensualmente y con la garantía hipotecaria del bien adquirido. Entre los principales requisitos exigidos, tenemos:

- Libreta de ahorros con depósitos mínimos del 10% del valor solicitado.

- Certificados de ingresos familiares.

- Certificado de bienes raíces y títulos de propiedad.

- Promesa de compra venta si va adquirir un inmueble.

- Autorización municipal de la subdivisión en el caso de compra de lotes.

- Póliza de Seguro que cubra los bienes ofrecidos en

---

prenda a favor de la Mutualista, en el caso de los préstamos prendarios.

Otros requisitos de ley como: cédula de ciudadanía, solicitudes, certificados, etc.

**Cooperativas.-** El sistema cooperativista no ha tenido mayor participación en el financiamiento de vivienda y sus recursos se han orientado principalmente hacia préstamos de corto plazo de carácter comercial y de compra de bienes para el hogar.

Los créditos destinados para la compra de vivienda tienen las siguientes particularidades:

- Tasas de interés de mercado en algunas cooperativas, mientras que en otras con tasas inferiores en algunos puntos.

- Créditos hipotecarios del inmueble adquirido.

- Las tasas de interés son reajustables.

- La recuperación del crédito se realiza a través de un sistema de amortización mensual.

- Monto de préstamos en relación con el ahorro. Con un plazo de 4 años y un monto máximo de 100 millones de sucres en el caso de la Cooperativa Manuel Esteban Godoy.

Las restantes cooperativas de la localidad ofrecen

créditos en cuantías y plazos insuficientes para la adquisición de vivienda.

Entre los requisitos exigidos constan: garantías personales, hipotecas en bienes inmuebles, libretas de ahorros con saldos y movimientos en función del monto de crédito solicitado, certificados de ingresos, garantías personales, entre los principales.

## CAPITULO IV

### EL DÉFICIT HABITACIONAL URBANO

#### EN LA CIUDAD DE LOJA

##### 4.1. LA VIVIENDA PRODUCTO EN EL MERCADO.

La vivienda en tanto objeto de transacción en el mercado esta sujeta a la ley de la oferta y demanda, como cualquier producto pretende satisfacer una necesidad que en este caso es la de brindar protección, seguridad, confort, consumo y status a la familia, su función es vital como componente del desarrollo socio-económico del país puesto que trasciende estas necesidades para convertirse en el espacio donde nace, crece y consolida la sociedad.

La vivienda como producto depende del comportamiento de los agentes económicos, la familia por el lado de la demanda y los propietarios de viviendas por el lado de la oferta, los mismos que actúan en procura de alcanzar máximos niveles de utilidad que en el caso de la familia

---

implica destinar mínimas cantidades de sus ingresos a espacios donde satisfacer sus necesidades, y del lado de la oferta obtener la mejor rentabilidad para lo cual trata de conseguir los mayores precios de venta o de alquiler.

#### 4.2. ANALISIS DE LA DEMANDA.

La demanda constituye la cantidad de viviendas que están dispuestos a comprar los consumidores a un precio dado en un período dado. Por lo tanto implica un deseo y posibilidad de adquirir este bien.

La demanda de vivienda es variada y responde al nivel de ingresos, gustos, preferencias y estructura del hogar. En términos generales en el ámbito habitacional, podemos establecer los siguientes tipos de demanda:

##### 4.2.1. Demanda Nominal.

Constituyen las familias que carecen de vivienda en propiedad y que ocupan viviendas arrendadas, por servicios y gratuitas. En la ciudad de Loja, de acuerdo a los resultados obtenidos en la encuesta aplicada, tenemos la siguiente demanda nominal

establecida en base a la tenencia de vivienda de las familias:

**TENENCIA DE VIVIENDA POR ZONAS EN EL AREA URBANA  
DE LA CIUDAD DE LOJA A 1995**

Zonas	Tenencia de Vivienda				Total	%
	Propia	%	Arrendada	%		
1	60	15,79	52	13,68	112	29,47
2	56	14,74	53	13,95	109	28,69
3	7	1,84	8	2,11	15	3,95
4	18	4,73	14	3,68	32	8,41
5	3	0,79	1	0,26	4	1,05
6	9	2,37	10	2,63	19	5,00
7	14	3,68	11	2,89	25	6,57
8	8	2,11	9	2,37	17	4,48
9	8	2,11	7	1,84	15	3,95
10	3	0,79	2	0,53	5	1,32
11	10	2,63	8	2,11	18	4,74
12	5	1,32	4	1,05	9	2,37
<b>Totales</b>	<b>201</b>	<b>52,90</b>	<b>179</b>	<b>47,11</b>	<b>380</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Encuesta directa  
Elaboración: Los Autores

**CUADRO Nro. 26**

El 52,90% de hogares lojanos poseen vivienda en propiedad, mientras que un elevado 47,11% carecen de este bien fundamental en su desarrollo. En términos absolutos con una población proyectada de 112.005 hab. y 22.401 hogares para 1995; tenemos que 57.766' hab. que representan a 10.553 hogares carecen de vivienda en propiedad. Por lo tanto la demanda nominal ascendería a

10.553 unidades habitacionales; siendo las zonas céntricas 1 y 2 donde se asientan la mayoría de hogares que ocupan viviendas arrendadas (Cuadro Nro. 26), situación que se explica por la disponibilidad de servicios básicos que existen en estas zonas y la utilización económica de las viviendas en actividades artesanales y comerciales.

#### 4.2.2. Demanda Efectiva.

Corresponde a aquellas familias que careciendo de vivienda, manifiestan su deseo y están en condiciones económicas de adquirir la vivienda en propiedad. Esta dependerá del nivel de ingreso, capacidad de endeudamiento y aspiraciones de la familia; estableceremos inicialmente la demanda considerando las personas que no poseen vivienda y que manifiestan su deseo de adquirirla para mas adelante determinar la demanda efectiva.

**PERSONAS QUE CARECEN DE VIVIENDA EN EL AREA  
URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA Y DESEAN  
OBTENERLAS-1995**

Zonas	Desean	%	No Desean	%	Total	%
1	50	27,93	2	1,12	52	29,05
2	49	27,37	4	2,23	53	29,60
3	7	3,91	1	0,56	8	4,47
4	12	6,70	2	1,12	14	7,82
5	-	-	1	0,56	1	0,56
6	7	3,91	3	1,68	10	5,59
7	9	5,02	2	1,12	11	6,14
8	7	3,91	2	1,12	9	5,03
9	4	2,23	3	1,68	7	3,91
10	2	1,12	-	-	2	1,12
11	8	4,47	-	-	8	4,47
12	3	1,68	1	0,56	4	2,24
<b>Totales</b>	<b>158</b>	<b>88,25</b>	<b>21</b>	<b>11,75</b>	<b>179</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Encuesta directa  
Elaboración: Los Autores

**Cuadro Nro. 27**

Del cuadro se establece que el 88,25% de hogares que no poseen vivienda desean adquirirla; mientras que el 11,75% no desean hacerlo debido a sus bajos e inestables ingresos, porque ocupan viviendas gratuitamente o como compensación por servicios prestados. Es decir de 10.553 hogares sin vivienda, 9.313 hogares desean obtener una vivienda en propiedad.

#### 4.2.3. Demanda de Mejoramiento Habitacional.

Es aquella demanda que establece las necesidades básicas de una vivienda y pone énfasis en la pobreza y las deficientes condiciones de habitabilidad como el problema fundamental de la vivienda. Supone que la superación de estos factores garantizaría un nivel de vida adecuado, dejando en segundo plano la propiedad de las viviendas, se expresa a través de la demanda cualitativa, y la determinamos considerando los servicios con que cuenta la vivienda explicados en el numeral 3.5.3.

#### 4.3. PROYECCION DE LA DEMANDA NOMINAL.

El crecimiento poblacional, la formación de nuevos hogares y la estructura familiar determinan la necesidad de nuevas viviendas que permitan cubrir este incremento, situación que dadas las características estructurales de la economía nacional requerirá de muchos años para su transformación; de tal forma que elementos como la tasa de crecimiento poblacional y composición familiar permanecerán constantes en la presente proyección de la demanda para los próximos 10 años (Cuadro Nro. 28).

**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA NOMINAL  
EN LA CIUDAD DE LOJA**

Años	Población	Viviendas Demandadas	Incremento Viviendas	Poblac. sin Vivienda
1995	112.005	22.401	-	10.553
1996	115.925	23.185	784	10.922
1997	119.982	23.996	811	11.305
1998	124.182	24.836	840	11.700
1999	128.528	25.706	870	12.110
2000	133.027	26.605	899	12.534
2001	137.682	27.536	931	12.972
2002	147.489	29.498	1962	13.897
2003	152.651	30.530	1032	14.383
2004	157.994	31.599	1029	14.886
<b>Total</b>			<b>9158</b>	

Fuente: Cuadro Nro. 10 y Cuadro Nro. 26  
Elaboración: Los autores

**Cuadro Nro. 28**

Para la proyección de la demanda nominal partimos de la tasa de crecimiento poblacional del 3,5% y la composición de 5 personas por hogar, con lo cual y una vez obtenidos los resultados en la encuesta aplicada sobre la tenencia de vivienda (Cuadro No. 26); tenemos el número de hogares sin vivienda para un determinado período (año 1995). De esta manera obtenemos el incremento anual en la demanda nominal de viviendas para el período 1995-2004, el mismo que alcanza las 9.158 viviendas; demanda que posibilita y amplía las oportunidades de inversión de los constructores lojanos, al tiempo que



---

plantea la necesidad de una acción conjunta entre el sector público y privado a fin de financiar el acceso a la vivienda de los sectores de menores ingresos que son los que no poseen vivienda en propiedad.

#### 4.4. ANALISIS DE LA OFERTA.

La oferta de vivienda constituye el número de unidades que entra al mercado a un precio dado en un período de tiempo dado. A mayor precio ofrecido mayor será la cantidad en el mercado, y cuanto más largo el período de tiempo se da un mayor ajuste de la producción a fin de beneficiarse de las variaciones en los precios.

En el análisis de la oferta de vivienda distinguimos el stock de viviendas y las viviendas en proceso de construcción y por construirse. En el primero de los casos, consiste en el patrimonio habitacional de la ciudad con sus características y volúmenes referidos en el numeral 3.5 ; oferta de corto plazo que dadas las condiciones del sector constructor de la vivienda, no aumentará en grandes proporciones y su variación dependerá además de las actitudes que adopten los dueños del stock, en cuanto a la posibilidad de vender o no sus bienes. La oferta estará determinada por la variación de

---

los precios, aumentará con precios crecientes y disminuirá con precios bajos.

En la ciudad de Loja el crecimiento del patrimonio habitacional ha sido del 39,78% en el período comprendido entre 1982 y 1990, tiempo en el cual el número de viviendas se incrementó de 14.062 a 19.656, edificaciones levantadas en el ambiente de una economía inestable con altos índices de inflación y escaso financiamiento de largo plazo, lo que encarece su precio y dificulta la adquisición a la mayoría de hogares que requieren de este bien.

#### 4.4.1. Oferta de Viviendas Nuevas en Loja.

Esta oferta es de fundamental importancia debido a que con su entrada al mercado, cubre demandas de vivienda que resultan de la formación de nuevos hogares o de los ya existentes, dependiendo de la capacidad adquisitiva de la familia, de las condiciones institucionales y las leyes de mercado presente en el proceso productivo.

Con la finalidad de establecer el crecimiento habitacional en los últimos años y sus particularidades

físico-espaciales se analizó la encuesta de edificaciones del INEC basada en los permisos de construcción otorgados por el I. Municipio de Loja, período 1983-1993; a través de los cuales determinamos los volúmenes de producción, fuentes de financiamiento y superficie de terrenos construidos únicamente en las edificaciones destinadas para la vivienda y aquellas que cumplen a más de ésta otra función como son: comercial, industrial y artesanal.

#### 4.4.1.1. Volumen de Producción.

El propósito o finalidad de las construcciones que interesan para determinar los volúmenes de producción según los permisos concedidos por el I. Municipio de Loja, se clasifican en viviendas unifamiliares y multifamiliares(Cuadro Nro. 29).

**VIVIENDAS CONSTRUIDAS EN EL AREA URBANA  
DE LA CIUDAD DE LOJA,  
SEGÚN PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN(1983-1993)**

Año	Propósito de la Construcción		Total		Total permisos		
	Vivienda Unifamiliar	%	Vivienda Multifamiliar	%	Viviendas	%	de construcción
1983	114	3,05	130	3,48	244	95,69	255
1984	132	3,53	138	3,69	270	99,63	271
1985	132	3,53	91	2,43	223	98,24	227
1986	143	3,83	102	2,73	245	99,59	246
1987	772	20,65	130	3,48	902	99,56	906
1988	223	5,97	161	4,31	384	96,48	398
1989	173	4,63	119	3,18	292	97,99	298
1990	138	3,69	75	2,01	213	92,61	230
1991	161	4,31	86	2,30	247	96,48	256
1992	285	7,62	136	3,64	421	97,23	433
1993	193	5,16	104	2,78	297	94,89	313
83-93	2466	65,97	1272	34,03	3738		3833

Fuente: Encuesta de Edificaciones(1983-1993). INEC.  
Elaboración: Los Autores.

**Cuadro Nro. 29**

La construcción de viviendas representa la mayoría absoluta(3.738) del total de permisos de construcción concedidos para el período 1983-1993(3.833), y dentro de éste la vivienda unifamiliar representa el 65,97% con 2.466 construcciones; mientras que la vivienda multifamiliar que es aquella edificación destinada a dos o más unidades habitacionales aporta con 1.272 construcciones que representa el 34,03% del total edificado.

En el período de referencia se construyeron 3.738 viviendas, correspondiendo a 1990 el promedio más bajo de

construcciones, 0,58 viviendas por día. Al contrario, en 1987 se dió la situación más dinámica con 2,47 viviendas por día.

#### 4.4.1.2. Superficie Construida.

Constituye la superficie que se incorpora al suelo construido de la ciudad; no incluye vías, aceras y espacios públicos (Cuadro Nro. 30).

#### SUPERFICIE TOTAL CONSTRUIDA EN LA CIUDAD DE LOJA, SEGÚN PROPÓSITO DE LA CONSTRUCCIÓN Y PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN: 1983-1993

Año	Propósito de la Construcción							
	Vivienda Unifamiliar		Vivienda Multifamiliar		Otros		Totales	
	m2	%	m2	%	m2	%	m2	%
1983	14060	22,02	38252	59,92	11531	18,06	63843	100
1984	17608	29,47	41889	70,11	250	0,42	59747	100
1985	23050	43,34	25840	48,58	4297	8,08	53187	100
1986	18447	37,02	31150	62,51	236	0,47	49833	100
1987	346188	88,38	41285	10,54	4240	1,08	391713	100
1988	34297	41,96	42766	52,32	4676	5,72	81739	100
1989	25646	42,09	32240	52,91	3046	5,00	60932	100
1990	19176	35,68	20083	37,38	14473	26,94	53732	100
1991	23120	45,63	24675	48,70	2875	5,67	50670	100
1992	40208	50,12	35606	44,39	4402	5,49	80216	100
1993	25192	42,55	28350	47,89	5657	9,56	59199	100
<b>83-93</b>	<b>586992</b>	<b>58,42</b>	<b>362136</b>	<b>36,04</b>	<b>55683</b>	<b>5,54</b>	<b>1'004811</b>	

Fuente: Encuesta de Edificaciones (1983-1993). INEC.  
Elaboración: Los Autores.

Cuadro Nro. 30

En el período comprendido entre 1983 y 1993 la

---

superficie construida de viviendas se incrementa en 1'004.811 m<sup>2</sup>, siendo en 1987 el año más productivo con 391.713 m<sup>2</sup>, al contrario de 1991 en que se construyeron 50.670 m<sup>2</sup>. Correspondiéndole a la vivienda unifamiliar el 58,42%, a la vivienda multifamiliar el 36,04% y al rubro otros (locales industriales, comerciales, educacionales, etc.) el 5,54% del total de la superficie construida. Resultado que refleja la preferencia de la familia lojana por viviendas independientes en la medida de sus posibilidades y con espacios adecuados que permitan el desarrollo integral de la familia.

#### 4.4.1.3. Financiamiento de la Vivienda.

Es el problema fundamental de la vivienda y su acceso esta restringido debido a la difícil situación económica de los hogares y del país en general. Debido a la carencia de información específica en las fuentes primarias, se considera el total del financiamiento declarado en los permisos de construcción, en vista de que el sector constructor de vivienda absorbe en los años de estudio porcentajes superiores al 95% del total de permisos otorgados (Cuadro Nro. 29). Las principales fuentes de financiamiento provienen de (Cuadro Nro. 31):

**NUMERO DE PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN Y FUENTE DE  
FINANCIAMIENTO EN EL AREA URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA  
PERÍODO: 1983-1993**

Años	Fuente de Financiamiento						Total
	Recursos Propios	Seguro Social	Mutualista	BEV	Otros Bancos	Otros Financiamientos	
1983	147	102	-	3	3	-	255
1984	50	208	-	10	3	-	271
1985	64	140	1	17	3	2	227
1986	77	144	3	16	4	2	246
1987	820	73	2	9	2	-	906
1988	151	83	-	26	31	7	398
1989	113	-	-	34	14	137	298
1990	117	-	1	36	2	74	230
1991	125	28	-	87	7	9	256
1992	175	235	-	2	18	3	433
1993	168	77	2	56	2	8	313
<b>83-93</b>	<b>2007</b>	<b>1190</b>	<b>9</b>	<b>296</b>	<b>89</b>	<b>242</b>	<b>3383</b>

Fuente: Encuesta de Edificaciones(1983-1993). INEC.  
Elaboración: Los Autores.

**Cuadro Nro. 31**

De los datos señalados, se determina que la principal fuente de financiamiento entre 1983 y 1993 proviene de los recursos propios, 52,36% (2.007 viv.), y del IESS con el 31,05%(1.190 viviendas); tendencia que se presenta a lo largo del período excepto los años 1988 y 1989 en que se suspendieron los créditos del IESS y en 1991 año de la rehabilitación de los mismos. Situación que refleja el importante rol desempeñado por esta institución en la solución del problema habitacional.

Es necesario mencionar que la fuente recursos propios incluye al financiamiento proveniente de bancos

---

y cooperativas y difieren de estos, en tanto son complementarios y no determinantes en la construcción de viviendas.

De su parte el BEV como organismo financiero para la vivienda no aparece con aportes significativos, 7,72% (296 viviendas), debido a su política orientada a la ejecución de programas, los mismos que no se registraban en el I. Municipio sino en años posteriores, por lo que escapaban al registro estadístico.

El Mutualismo para el tiempo de análisis no había sentado raíces en nuestra ciudad y los escasos financiamientos concedidos provenían de otras plazas. Finalmente las otras fuentes de financiamiento como los bancos no han tenido mayor trascendencia en la construcción de vivienda 8,63% (331 viviendas) del total invertido en este sector.

#### 4.5. PROYECCIÓN DE LA OFERTA.

Debemos distinguir entre la oferta de edificaciones existentes y las nuevas, siendo las últimas de mayor trascendencia en vista de que incrementan el patrimonio habitacional necesario para cubrir el déficit existente

y permiten establecer en que medida se cubre la demanda resultante de la formación de nuevos hogares.

Para la proyección de la construcción de viviendas nuevas en Loja, se consideró el modelo econométrico: las construcciones en función del tiempo y del monto invertido; luego del análisis de métodos que emplean mínimos cuadrados ordinarios se obtuvieron los siguientes resultados:

- Con el método del ajuste lineal que mide los cambios en el total de construcciones, como resultado de las variaciones producidas en las variables independientes tiempo y monto de inversión, los resultados obtenidos dada la ecuación:

$$\ln Y_i = B_0 + B_1 X_1 + B_2 X_2 + u$$

Son:

Coefficiente de Determinación  $R^2 = 0,11222$

Coefficientes X                    2,276 E-10    0,02589

Error Estándar de Coef. 2,426 E-10    0,06033

Con la aplicación de este método, el coeficiente de determinación  $R^2$  no es significativo, pues no se aproxima al valor ideal 1 ( $R^2 = 0,1122$ ), es decir las variaciones

en el número de construcciones no se explican significativamente por las variaciones en el tiempo y el monto invertido en la construcción de viviendas. Por su parte los errores estándar de las variables independientes son superiores a la tercera parte del valor de los coeficientes de X; por lo tanto no son estadísticamente significativos.

- Con el ajuste lineal, excluyendo valores atípicos de los años 1987 y 1992, dada la ecuación:

$$Y = B_0 + B_1 X_1 + B_2 X_2 + u$$

Tenemos:

Coeficiente de Determinación  $R^2 = 0,0778$

Coeficientes X                      0,2612                      2,46 E-08

Error Estándar de Coef.    8,5773                      4,87 E-08

Para la aplicación de este método excluimos valores atípicos en la variación de Y, debidos a situaciones coyunturales, políticas o económicas; sin embargo  $R^2 = 0,0778$  al aproximarse a 0, no explica significativamente las variaciones en el número de construcciones debidas a las variaciones en el tiempo y el monto invertido. Los errores estándar son superiores a los valores de los coeficientes de X, por lo tanto no son estadísticamente

---

significativos.

- Utilizando la ecuación geométrica  $Y = AX^b$

$$\text{Log } Y = \text{Log } A + B \text{ Log } X$$

Tenemos:

Coefficiente de Determinación  $R^2 = 0,1835$

Coefficiente X 0,19904

Error Estándar de Coef. 0,13994

En la aplicación de este método consideramos un crecimiento geométrico de las variables número de construcciones y tiempo, si bien  $R^2 = 0,1835$  es más elevado que en los otros casos no explica significativamente las variaciones en el número de construcciones como resultado en las variaciones del tiempo. En cuanto al error estándar, este es superior a la tercera parte del valor del coeficiente de X, por lo que no es estadísticamente significativo.

Además se consideró el método de la parábola de mínimos cuadrados y una vez obtenida la ecuación se estimó los valores para el período de referencia, los mismos que comparados con los valores reales mantienen grandes diferencias, por lo que el modelo resultó

---

inapropiado para proyectar el crecimiento de las construcciones de viviendas en nuestra ciudad.

Así mismo, se analizaron opciones con cada una de las variables por separado, excluyendo valores atípicos y en todos los casos se consideró la tendencia de la nube de puntos representada en el plano cartesiano. Obteniéndose de igual manera bajos coeficientes de determinación y elevados errores estándar de los estimadores, explicados por las variaciones en el número de construcciones anuales y al no lograrse una explicación matemática significativa por efectos de la inflación, devaluaciones, coyunturas políticas y otros, se procedió a la proyección de las construcciones considerándola como una función exponencial, por medio de la tasa de crecimiento promedio para el período 1983-1993, los resultados son:

Ecuación exponencial:

$$Y = ab^X$$

Sustituyendo:

$$P_n = P_0 (1+a)^n$$

---

Donde:

$$a = P_0$$

$$b = (1+a)$$

$$x = n$$

$P_n$  = número de construcciones último año del período.

$P_0$  = número de construcciones primer año del período.

$a$  = tasa de crecimiento en el período.

$n$  = número de años.

Despejando  $a$ :

$$a = (P_n/P_0)^{1/n} - 1$$

$$a = (297/244)^{1/11} - 1$$

$$a = 0,01803$$

Proyectando:

$$P_n = P_0(1+a)^n$$

$$P_{94} = 244(1+0,01803)^{12}$$

$$P_{94} = 302$$

---

 PROYECCIÓN DE LA OFERTA DE VIVIENDAS NUEVAS

## CIUDAD DE LOJA: 1994-2004

Años	Número Const.	Tasa de Crecimiento	n	Proyección Año	Nro. Const
1983	244	-	1	1994	302
1984	270	1,80%	2	1995	308
1985	223	1,80%	3	1996	313
1986	245	1,80%	4	1997	319
1987	902	1,80%	5	1998	325
1988	384	1,80%	6	1999	331
1989	292	1,80%	7	2000	337
1990	213	1,80%	8	2001	343
1991	247	1,80%	9	2002	349
1992	421	1,80%	10	2003	355
1993	297	1,80%	11	2004	362

Fuente: INEC. Encuesta de Edificaciones (1983-1993)  
 Elaboración: Los Autores

## Cuadro Nro. 32

La tasa de crecimiento del 1,80% es baja debido a las variaciones de una tendencia con períodos de gran crecimiento y etapas de depresión por los que atravesó el sector constructor de viviendas, situación que se explica por las crisis económicas y la dependencia del sector público que lo hacen vulnerable a las coyunturas políticas. En general el crecimiento de las construcciones es poco alentador para los próximos años, de 319 viviendas a construirse en 1997, se prevé en el año 2004 la construcción de 362 viviendas, cantidades insuficientes para cubrir una demanda que en 1996 se

---

incrementará a 784 y el 2.004 será de 1.029 viviendas.

#### 4.6. EL ESTADO Y LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS EN LOJA.

##### 4.6.1. El Estado Frente al Problema de la Vivienda.

Los bajos niveles de ingreso de la mayoría de familias lojanas, 56,84% entre 100.000 y 500.000 sucres mensuales impiden la generación de un ahorro adecuado, a fin de financiar la adquisición vivienda. Esta realidad local y nacional ha sido solucionada parcialmente con la participación del Estado a través del BEV-JNV y del IESS, entidades que con cantidades insuficientes de recursos se han visto imposibilitadas de atender el incremento permanente de nuevas viviendas. Estos aportes en el caso del BEV-JNV se orientaron a la construcción a través de programas habitacionales y al financiamiento para la compra de viviendas con créditos hipotecarios. En el caso de nuestra ciudad se materializaron en los siguientes programas(Cuadro Nro. 33).

**VIVIENDAS CONSTRUIDAS POR EL BEV EN EL AREA URBANA DE LA  
CIUDAD DE LOJA PERÍODO: 1973-1993**

Año de Adjudic.	Programas	Numero Viviendas	Costo Total Programa	Costo Prom. Vivienda
1973	Bellavista	90	4.578.100	50.868
1974	Los Molinos	55	4.576.800	68.220
1978	El Tejar	44	14.520.000	330.000
1978	Turunuma	36	10.190.000	283.055
1979	El Valle	92	40.565.000	440.923
1980	Los Faiques	40	16.085.000	402.125
1982	Zamora Huayco	150	61.423.268	409.488
1982	Rivera I Etapa	130	44.152.060	339.630
1983	Rivera I Etapa	25	27.481.560	1.099.262
1984	Pradera II,III	281	161.745.018	575.605
1985	Rivera II Etapa	18	26.056.000	1.447.555
1987	Yahuarcoma Un.f2	90		910.077
	527 Unf3dor	173	465.335.000	994.061
	Geranios Unf1 do	66		1.062.787
	267 Unf 1do	36	319.869.000	1.693.555
	Unf3dor	22		1.384.500
	Bif	122	(P.1.198.000)	1.091.500
1991	Motupe I,II, III y IV Etapa	468	1.622.595.064	3.467.083
1992	Punzara I,II, III	1.011	4.558.400.000	4.607.715
1993	Motupe V Etapa	24	270.564.111	11.273.504

Fuente: Banco Ecuatoriano de la Vivienda  
Elaboración: Los Autores

**Cuadro Nro. 33**

En el período comprendido entre 1973-1993, el BEV-JNV construyó 3.237 viviendas que han beneficiado a 15.635 familias con una composición familiar de entre 4 y 6 miembros. Viviendas que han variado en el área de construcción según los programas, así: Bellavista 42,95 m<sup>2</sup>, los Molinos 57,83 m<sup>2</sup>, los Faiques 89.06 m<sup>2</sup>, Pradera

---

77,12 m<sup>2</sup>, Yahuarcoma 45,71 m<sup>2</sup>, Motupe 37,20 m<sup>2</sup>.

Las áreas de construcción si consideramos su tamaño mínimo(3.4.1), han resultado en la mayoría de casos insuficientes para el desarrollo integral de la familia. Sin embargo de lo cual constituye una solución objetiva al problema de la vivienda.

#### 4.6.2. El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

Este organismo financiado con el aporte de los empleados públicos y privados fue factor fundamental en el financiamiento de la vivienda hasta 1992, fecha en la que se suspendieron los créditos debido a la descapitalización de la institución y el no pago de la deuda que el Estado mantiene con el IESS.

Para cuantificar su aporte tomamos como referencia el total de familias que recibieron créditos en los años 1990 y 1991; según boletín del IESS en 1990, 218 familias recibieron un total de 383'499.000 sucres y en 1991, 111 familias se beneficiaron con 204'460.897 sucres créditos que en muchas ocasiones no sirvieron para financiar la construcción de viviendas y fueron destinados a otro tipo de inversiones.

#### 4.6.3. La Banca Privada.

Su participación en la oferta de vivienda en la ciudad de Loja, ha sido mínima. No existen líneas de crédito especiales para este propósito y a las condiciones que se otorgan no representan una posibilidad factible para la mayoría de la población que carece de vivienda.

En la actualidad la Banca Privada lojana carece de un estudio pormenorizado de montos concedidos, personas beneficiadas y de un seguimiento de las líneas de crédito declaradas para la construcción de vivienda. Situación que posibilitaría un estudio de la cartera del banco y de la economía familiar en procura de orientar adecuadamente los recursos con que cuenta nuestro sistema bancario.

Sin embargo debemos reconocer el aporte de la banca privada al financiamiento de las familias de elevados ingresos, que están en capacidad de pagar estos préstamos que en el mejor de los casos llega a cinco años plazo, previo estudio de saldos, influencias y garantías.

#### 4.6.4. El Sector Constructor Privado.

Constituido por profesionales de la Arquitectura, Ingeniería y contratistas, en nuestra ciudad operan de preferencia individualmente o en asociaciones esporádicas. Las empresas constructoras en nuestra ciudad resultan impotentes para cubrir la demanda de vivienda, debido a los problemas económicos de la mayoría de hogares que carecen de este bien.

Este sector sirve principalmente a familias de elevados y medianos ingresos que son los que tienen capacidad de ahorro y endeudamiento; su actividad se distribuye en diferentes zonas y de forma dispersa utilizando terrenos con los servicios básicos en el caso del constructor individual y de urbanizaciones que incluyen la instalación de las obras básicas en el caso de las empresas constructoras, limitándose sus actividades en algunos casos únicamente a la comercialización de terrenos.

La cuantificación de su aporte se pierde en la falta de estadísticas para el sector y en la irregularidad de sus procesos productivos, como consecuencia del escaso crecimiento de la demanda efectiva.

Entre los principales constructores de vivienda en la ciudad de Loja, podemos mencionar a: Ing. Luis Eguiguren, Ing. Dorian Mora, Arq. David Regalado, Arq. Eva Salgado, Ing. Luis Suarez, Ing. Miltón Valdivieso, Familia Eguiguren Burneo, Arq. Hootan Forootan, Arq. María Sotomayor, Ing. Iván Muñoz, los mismos que ofrecen las viviendas con financiamientos en el mejor de los casos a un año plazo.

#### 4.6.5. Las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Sus actividades están orientadas fundamentalmente a financiar créditos de consumo a corto plazo y con tasas de interés de pocos puntos por debajo de la tasa de mercado.

La falta de créditos específicos para la construcción de viviendas dificulta la cuantificación del aporte brindado, el mismo que por las condiciones de los préstamos en el mejor de los casos serían complementarios para el financiamiento.

En general, los montos concedidos son insuficientes para adquirir o edificar una vivienda y en el caso de las cooperativas que pueden financiar montos elevados de

---

préstamos las condiciones son similares a las de la banca, lo que impide el acceso a la mayoría de familias de bajos ingresos que son los que no poseen este bien.

#### 4.7. ANALISIS DE COSTOS.

En la construcción de vivienda concurren una serie de elementos que se combinan e interrelacionan para definir un costo total, a saber: costos directos, costos indirectos y valor del terreno urbanizado. Los mismos que por la naturaleza inflacionaria de nuestra economía son variables, incluso en el corto plazo, lo que impide establecer presupuestos confiables tanto para el sector público como para el privado.

##### 4.7.1. Costos Directos.

Son todos aquellos producidos en mano de obra, materiales, equipos y transporte, gastos efectuados para la ejecución de la edificación de la vivienda.

Estos costos dependerán del área de terreno y construcción; para ejemplificar tomaremos el precio referencial de una vivienda modelo Venus, calculado por la Cámara de la Construcción de Loja al 23 de Abril de

---

1996 y cuyas especificaciones se presentan en el Anexo Nro. 4

Los costos directos de este modelo referencial para una familia de cuatro personas que habita en el área urbana son de 23'853.009,91 sucres, en terrenos que cuentan con obras de infraestructura básicas.

#### 4.7.2. Costos Indirectos.

Son todos aquellos gastos que se realizan para la ejecución de un proyecto y que no han sido considerados como costo directo, entre otros tenemos: impuestos, servicios profesionales, gastos administrativos, imprevistos, etc. La forma de determinarlos es variable y fluctúa entre el 20 y 30 por ciento de los costos directos, aunque la Contraloría General del Estado recomienda un 25%, por lo que se considerará este porcentaje.

Considerando el costo directo referencial de 23'853.009,91 sucres, el costo indirecto sería el 25% que asciende a 5'963.253 sucres.

---

#### 4.7.3. Valor del Terreno Urbanizado.

La tierra como factor productivo en el proceso de desarrollo urbano es trascendental, por cuanto su valor es determinante en las posibilidades de acceder a una vivienda en propiedad, estará en función de la oferta y demanda.

Este valor dependerá de la ubicación y servicios con que cuente el terreno y su variación se dará en el tiempo como consecuencia del crecimiento demográfico y evolución de la economía nacional y local. Elementos que presionan en la variación del precio vía incremento poblacional e incremento del ingreso; influirá además, el tamaño del terreno y la incorporación de nuevas áreas al territorio urbano, que a su vez ocasionan desfases entre las diferentes zonas en que se organiza la ciudad.

Finalmente el valor de los terrenos para la construcción de vivienda dependerá de lo que por ley y necesidad se exige; agua, luz y alcantarillado a fin de obtener la aprobación de planos y permisos en el I. Municipio.

A continuación señalamos precios referenciales y

promedios en las diferentes zonas de la ciudad, puntualizando en aquellas zonas que cuentan con los servicios y espacios donde se pueden edificar las viviendas.

**ZONAS PROBABLES DE CONSTRUCCIÓN  
Y PRECIOS REFERENCIALES A 1995**

ZONA	UBICACIÓN	VALOR CATASTRAL PROMEDIO EN SUCRES	VALOR COMERC. PROMEDIO s/.
1	No existen espacios adicionales para construir	50.000	416.667
2	Miraflores	19.935	166.125
	Lojana de Turismo	40.000	333.333
3	No existen espacios adicionales para construir	34.400	286.667
4	Urbanización Pío Jaramillo Alvarado	5.000	41.667
	Urbanización Peñón del Oeste	7.500	62.500
	Urbanización Daniel Alvarez Burneo	2.500	20.833
	Urbanización Bolívar Guerrero	4.000	33.333
	Urbanización San Pedro de Bellavista	5.000	41.667
	Lotización Leonidas Proaño	5.000	41.667
5	El Electricista	12.000	100.000
	Sector La Argelia	14.000	116.667
	Asociación de Trabajadores Autónomos La Argelia	2.500	20.833
	Urbanización Unión Lojana	4.000	33.333
6	Cooperativa Clodoveo Jaramillo Alvarado	6.300	52.500
	Lojana de Turismo	20.000	166.667
7	Ciudadela Choferes de la Pitás	7.500	62.500
	Ciudadela Choferes Labanda	5.000	41.667
	Inmobiliaria Cuxibamba	7.500	62.500
8	Urbanización Santa Rosa	7.500	62.500
	San Cayetano	5.000	41.667
	Urbanización La Estancia	15.000	125.000
9	No existen espacios con los servicios básicos	14.000	116.667
10	El Rincón(La Argelia)	15.000	125.000
	Urbanización Salcedo	17.000	141.667
	Lotización Fidel Loaiza	16.000	133.333
11	Urbanización La Inmaculada	3.500	29.167
12	Urbanización Los Molinos	7.500	62.500
	Urbanización La Paz	6.000	50.000
	Urbanización La Estancia Norte	7.500	62.500

FUENTE: Investigación Directa e Ilustre Municipio de Loja

ELABORACIÓN: Los Autores

**Cuadro Nro. 34**

La diferencia de valor entre zonas responde al uso

---

del suelo, ubicación en zonas residenciales o periféricas, concentración de servicios administrativos, servicio de transporte, obras de infraestructura complementarias, como asfalto, aceras y bordillos, etc. Es necesario señalar que en algunas ciudadelas y urbanizaciones los terrenos se encuentran adjudicados a miembros de asociaciones, gremios o instituciones, las mismas que aportan una mensualidad mínima para devengar el precio del terreno.

Así mismo es importante mencionar que de acuerdo al I. Municipio, existen en el área urbana de la ciudad a 1996, 22.950 predios en una superficie de 2.843,64 Has., de los cuales 8.757 predios están sin construcción, correspondiéndoles una superficie de 1.269,05 Has.; de igual manera existen predios municipales sin construcción que suman 229, excluyendo parques, zonas verdes, etc. con una superficie de 67,97 Has. distribuidas en diferentes parroquias, así:

Parroquia Sucre	23,048	Has.
Parroquia San Sebastian	37,1008	Has.
Parroquia El Valle	6,86	Has.
Parroquia Sagrario	0,96	Has.

Superficies que representan el 5,35% del suelo vacante con potencialidades de destinarlos a programas de vivienda con sus respectivas áreas verdes y previa construcción de las obras de infraestructura básica en algunos predios.

#### 4.7.4. Costo de construcción por metro cuadrado.

En la determinación de costos se ha definido varios elementos que intervienen en la edificación de viviendas, estos a su vez dependerán entre otros factores, de:

- Ubicación del terreno; se considera topografía y calidad del suelo.
- Tipo de vivienda; unifamiliar y multifamiliar
- Tipo de estructura; hormigón, adobe, tapia, mixta, otros.
- Tumbados; teja, loza-hormigón, zinc, otros, etc.
- Acabados; calidad de puertas, ventanas, enlucidos, baños, pisos de cemento, etc.
- Pisos; de cemento, baldosa, vinil, mayólica, tabla, etc.

Dentro del sector constructor se ha planteado una

---

serie de modelos tendientes a solucionar el problema de la vivienda de las familias de bajos y medianos ingresos, para lo cual se ha considerado la composición de la familia y las necesidades de espacio; entre los modelos principales en los que la empresa Disensa asesora, tenemos (Anexo Nro. 5):

- **Modelo Venus;** área de construcción 40,50m<sup>2</sup>, distribuidos en dos dormitorios, sala-comedor, cocina y baño; esta proyectada para cuatro personas.

- **Modelo Tulipán;** área de construcción 50,31m<sup>2</sup>; distribuidos en tres dormitorios, sala-comedor, cocina y baño; proyectada para cinco personas.

- **Modelo Orquídea;** área 70,00m<sup>2</sup>, distribuidos en tres dormitorios, sala-comedor, cocina, baño; proyectada para cinco personas.

El costo de construcción promedio por metro cuadrado para los tres modelos, considerando los valores y características del modelo propuesto por la Cámara de Construcción de Loja, sería incluyendo costos directos e indirectos de 736.204 sucres por m<sup>2</sup>.

Sin embargo es necesario señalar la posibilidad de edificar viviendas con otros sistemas y con menor calidad de acabados, lo que permitiría abaratar los costos. Para ello se ha planteado como modelo alternativo las viviendas prefabricadas que garanticen un espacio y calidad de fabricación adecuado para el desarrollo digno de la familia, las características de estas viviendas, son:

- Columnas de hormigón armado.
- Paneles de hormigón.
- Columnas empotradas para instalaciones eléctricas y de agua potable.
- Antisísmicas.
- Cubierta de eternit o teja.
- Requiere de terreno regular.
- Construcción de una sola planta.
- Proceso de construcción en mínimo tiempo.

Los materiales, cantidades y costo total de los diferentes modelos, se especifican en el Anexo Nro. 6. El valor promedio por metro cuadrado de construcción que se obtiene de los modelos alternativos a Junio de 1996, es de 422.430,298 sucres.

#### 4.7.5. Presupuesto Promedio de Vivienda.

Para el presupuesto de la edificación de vivienda, consideramos los tres elementos básicos analizados y sus precios referenciales; esto es costos directos e indirectos, resumidos en el costo por metro cuadrado de construcción y el valor promedio del terreno que para nuestra investigación tomaremos de 62.500 sucres, en vista de que es el valor más frecuente en diferentes zonas de la ciudad (Cuadro 4.7.3). Además se fijará una superficie de terreno de 120 m<sup>2</sup> considerada por la Cámara de la Construcción de Loja, espacio que consideramos adecuado para el desarrollo armónico de la familia.

#### PRESUPUESTO PROMEDIO DE VIVIENDA A JUNIO DE 1996 SEGÚN MODELO DE VIVIENDA

MODELO DE VIVIENDA	PRECIO PROMEDIO TERRENO	PRECIO POR M <sup>2</sup> DE CONSTRUCCIÓN	AREA DE CONSTRUCCIÓN M <sup>2</sup>	PRESUPUESTO PROMEDIO
VENUS	7'500.000	468.377	40,50	26'469.266
TULIPÁN	7'500.000	448.412	50,31	30'059.606
ORQUÍDEA	7'500.000	350.502	71,00	32'385.643

Fuente: Anexo Nro. 4  
Elaboración: Los Autores

Cuadro Nro. 35



---

Los presupuestos planteados pueden variar dependiendo de la disponibilidad y ubicación del terreno; calidad de los acabados y participación activa de los interesados en el proceso de construcción en aquellas labores que requieren menor calificación de la mano de obra.

#### 4.8. DEMANDA INSATISFECHA DE VIVIENDA.

##### 4.8.1 Déficit Cuantitativo.

Constituye la diferencia entre el número de hogares y el stock de viviendas disponibles y habitables, incluye a las viviendas en estado deplorable de su estructura y disponibilidad o ausencia de servicios básicos. En relación a los tipos de demanda corresponde diferentes déficits:

**Nominal.-** Con una población proyectada a 1995 de 112.005 hab. integrados en 22.401 hogares, el déficit alcanza al 47,11% de estos, por lo que 10.553 familias no disponen de vivienda en propiedad en la ciudad de Loja.

**Efectivo.-** Lo establecemos en base al nivel de

ingreso, ahorro promedio y presupuesto de vivienda mínimo de 26'469.266 sucres, del cual obtenemos a las condiciones crediticias del BEV pagos mensuales de 719.559 sucres.

### DEFICIT EFECTIVO DE VIVIENDA A 1995

#### CIUDAD DE LOJA

Nivel de Ingreso (Miles)	Ahorro Mensual Promedio	Pago Mensual	Pers. sin Vivienda	Capacidad Económica
100-200	-41.184	719.559	28	-
201-300	-16.944	719.559	42	-
301-400	- 5.642	719.559	32	-
401-500	22.648	719.559	25	-696.911
501-600	83.032	719.559	22	-636.527
601-700	210.893	719.559	8	-508.666
701-800	198.240	719.559	9	-521.319
801-900	261.600	719.559	5	-457.959
901-1000	227.550	719.559	2	-492.309
1000 y más	878.350	719.559	6	158.791

Fuente: Cuadro Nro. 20

Elaboración: Los Autores

#### Cuadro Nro. 36

El déficit de vivienda efectivo lo determinamos a través de la capacidad económica que tengan o no las familias de cubrir los pagos mensuales de 719.559 sucres, del cuadro detallado podemos deducir que la mayoría de familias lojanas que carecen de vivienda, no puede acceder a ella por cuanto sus ingresos son bajos y los niveles de ahorro insuficientes, únicamente con un nivel

---

de ingresos superior al 1'000.000 de sucres mensuales el 3,4% de familias esta en capacidad de adquirir viviendas en las condiciones establecidas.

En resumen de 10.553 hogares que no poseen vivienda únicamente 359 hogares disponen de recursos suficientes para adquirirla en propiedad, por lo tanto el déficit efectivo es del 96.6% y afecta a 10.194 hogares o 50.970 lojanos.

#### 4.8.2. Proyección del Déficit Nominal.

Lo establecemos en base al comportamiento de las proyecciones de la demanda y oferta de viviendas nuevas. En nuestra ciudad de las proyecciones realizadas, se prevé los siguientes resultados.

---

 PROYECCIÓN DEL DÉFICIT NOMINAL A 1995

## CIUDAD DE LOJA

Años	Demanda Proyectada	Incremento Demanda	Oferta Proyectada	Incremento Oferta	Déficit Proyectado
1995	10.553	-	308	-	10.245
1996	10.922	369	313	5	10.609
1997	11.305	383	319	6	10.986
1998	11.700	395	325	6	11.375
1998 <sup>o</sup>	12.110	410	331	6	11.779
2000	12.534	424	337	6	12.197
2001	12.972	438	343	6	12.629
2002	13.897	925	349	6	13.548
2003	14.383	486	355	6	14.028
2004	14.886	503	362	7	14.524
<b>Total</b>		<b>4.333</b>		<b>54</b>	

Fuente: Cuadros Nros. 28 y 29  
 Elaboración: Los Autores

## Cuadro No 37

Del comportamiento de la oferta en el período 1983-1993 no se prevé una disminución del déficit de viviendas, como se observa en 1995 de 10.245 viviendas se incrementará en el año 2004 a 14.524; mientras la oferta considerando el crecimiento anual para el período, en comparación con el crecimiento de la demanda es mínima, de 308 en 1995 pasa a 362 viviendas en el año 2004. Estas cantidades resultan insuficientes para cubrir el incremento de la demanda en 4.333 viviendas, frente a un incremento de la oferta de 54 viviendas, situación que agrava a corto y largo plazo el déficit de la vivienda.

#### 4.8.3. Déficit Cualitativo.

Es aquel que establece las necesidades fundamentales que requieren una vivienda a través de indicadores que pueden resultar subjetivos al momento de cuantificarlos, entre los principales tenemos: materiales de construcción utilizados, tipo de vivienda, servicios que dispone y hacinamiento.

En este sentido consideraremos los indicadores que aparecen como de mayor objetividad tales como el hacinamiento y los servicios disponibles, en virtud de la posibilidad de cuantificarlos:

**Hacinamiento;** como lo hemos determinado en 3.5.4., el 28,42% de las familias lojanas habitan en condiciones de hacinamiento, es decir de 22.401 hogares en 1995; 6.366 hogares o 31.830 personas viven en condiciones de hacinamiento.

**Disponibilidad de Servicios,** se considera a los servicios básicos que garanticen el normal desenvolvimiento y salud de los miembros del hogar, entre los principales tenemos: agua, luz, alcantarillado, excusado, lavandería, ducha y lavabo. De entre estos

---

existen servicios de uso común -agua, luz, alcantarillado- que no alteran las funciones desarrolladas por la familia, los mismos que en nuestra ciudad tiene una cobertura aceptable(3.5.3.).

En cuanto a los restantes servicios para garantizar la salud de la familia deben ser de preferencia exclusivos, lo que no siempre ocurre, así: los excusados para 5.365 hogares son de uso común, mientras que 293 hogares poseen letrinas que no garantizan un servicio adecuado para la familia.

El servicio de lavandería es de uso común para 11.673 hogares y 1.005 familias no los poseen. Las duchas de uso común la poseen 5.482 hogares y 708 carecen de este servicio. Finalmente el lavabo de uso común lo tienen 5.719 hogares y 883 no lo disponen.

Estos son los sectores de la población afectados por la carencia de servicios o por que al poseerlos los disponen en condiciones precarias y de hacinamiento que en muchas ocasiones se convierten en focos de insalubridad o donde pueden generarse problemas sociales de desadaptación e inseguridad ciudadana.

## CAPITULO V

### MECANISMO Y FUNCIONAMIENTO DE LAS UVCs

#### 5.1. MECANISMO Y FUNCIONAMIENTO DE LAS UVCs.

**Unidades de Valor Constante.-** Es una unidad de cuenta cuyo valor en sucres se ajusta de acuerdo a la inflación para mantener su poder adquisitivo constante. Su objeto es fomentar el ahorro y el financiamiento a mediano y largo plazo.

La UVC fue creado por la ley del Mercado de Valores, el 28 de mayo de 1993, publicado en el Registro Oficial Nro. 199, numeral 2 del artículo 76. y en ningún caso reemplaza al sucre porque no cumple las funciones del dinero.

Este mecanismo financiero fue creado como respuesta a una economía inflacionaria que requiere incentivar el ahorro interno, entre sus principales características en que opera el mecanismo tenemos:

- El valor inicial de la UVC se fija en 10.000, al 28 de mayo de 1993.

- El valor en sucres de la UVC, se ajusta diariamente, de acuerdo con la variación mensual del IPC del área urbana correspondiente al mes anterior y publicado por el INEC.

- La Junta Monetaria es la entidad autorizada para determinar el sistema de cálculo y el ámbito de aplicación de la UVC.

- El Banco Central del Ecuador publicará hasta el tercer día de cada mes el factor de ajuste y el valor en sucres de la UVC, para el período comprendido entre el quinto día de cada mes y el cuarto día del mes siguiente.

- Los títulos y obligaciones que estos contengan, que de conformidad con la ley tienen el carácter de ejecutivos, no perderán esta calidad por el hecho de estar expresados en UVCs.

- Las obligaciones pactadas en UVCs se liquidarán y pagarán en sucres, según la valoración vigente al momento del pago.

- La tasa pasiva referencial será igual a la tasa promedio ponderada semanal de todas las captaciones de bancos privados, hasta 730 días.

- La tasa activa referencial será igual a la tasa promedio ponderada semanal de todas las colocaciones de

---

bancos privados de 5 años plazo en adelante.

- Las tasas de interés reajustables deberán hacerse en períodos iguales y sucesivos no inferiores a 730 días.

- Para las operaciones en UVCs las partes pactarán libremente un margen que se mantendrá constante durante todo el período de la operación. Margen expresado en puntos porcentuales por encima o por debajo de una de las tasas referenciales.

- El tiempo mínimo de las operaciones en UVCs será de 365 días.

En el título añadido por el Reg. 850-93 del 8 de Julio de 1993; Título Décimo Sexto: Unidades de Valor Constante, se establece:

**Art. 1** Únicamente podrán expresarse en UVCs:

a. Las obligaciones pasivas y contingentes del Gobierno Nacional, a un plazo mínimo de 365 días.

b. Las operaciones activas, de los bancos y demás instituciones que forman parte del sistema financiero, conforme lo definen la ley de Régimen Monetario y Banco del Estado, que fueran destinadas al financiamiento de inmuebles y/o de otros bienes de capital fijo, a un plazo

---

mínimo de 365 días. Este financiamiento en ningún caso podrá orientarse a bienes de consumo y de capital de operación.

c. Las operaciones pasivas y contingentes, de los bancos y demás instituciones que forman parte del sistema financiero conforme lo define la Ley de Régimen Monetario y Banco del Estado, a un plazo mínimo de 365 días.

d. Las obligaciones a un plazo mínimo de 365 días, emitidas por las compañías anónimas y de responsabilidad limitada, sujetándose a las normas que para el efecto dicte el Consejo Nacional de Valores; y,

e. El precio que se pacte en los contratos de promesa de compraventa y de compraventa de inmuebles y/o de otros bienes de capital fijo, siempre y cuando el plazo para pagar este precio sea de 365 días o más, contados a partir de la suscripción del respectivo contrato.

**5.1.1. Mecanismo y Funcionamiento.**- La unidad de valor constante, podría resultar una alternativa de ahorro y endeudamiento al tradicional sistema en sucres nominales. Los recursos captados con este mecanismo

serían prestados al sistema en UVCs, marginándose el banco una diferencia y los compradores de vivienda la posibilidad de acceder a un préstamo de largo plazo.

Con la creación de este mecanismo para las instituciones financieras resulta indispensable tener equilibradas, la cantidad de depósitos y préstamos otorgados en UVCs; debido a que por el lado de los préstamos significaría pagar intereses bajos; mientras que para los prestamistas obtener más clientes y mejores ganancias, ya que el monto de la deuda se indexa al Índice de Precios al Consumidor (IPC), manteniéndose el poder adquisitivo del dinero.

Si una persona ahorra en UVCs, la institución financiera le pagará un interés efectivo sobre el capital ahorrado más la corrección por inflación. Además la UVC subirá de valor nominal de acuerdo a la inflación, lo que permite mantener el valor real del dinero, por ejemplo:

Si una familia ahorró 2'000.000 de sucres, a un valor de 16.088 sucres por cada UVC en Junio de 1995, en Junio de 1996 con un valor de la UVC de 20.133 sucres, tendrá:

---

Ahorro de dos millones de sucres	124,32 UVCs
Interés anual al 11% en 1995	13,68 UVCs
Total	138,00 UVCs
Valor de la UVC al 4 de Junio de 1996 (sucres)	20.133,00
Recibirá el Ahorrista(sucres)	2'778.354,00
Rendimiento total sin inflación	38,9 %
Inflación(Julio 95-Junio 96)	22,40%
Rendimiento total	16,50%
Impuestos a rendimientos en UVCs	4,00%
Rendimiento real	12,50%

Resultado con el cuál su dinero no se deteriora por efectos de la inflación, recuperando su poder adquisitivo a más de ganar un interés efectivo o real.

Por otra parte con el ahorro en sucres se obtienen los siguientes resultados:

Monto del Ahorro	2'000.000
El mejor interés a Junio de 1996: 38%	760.000
Total a recibir	2'760.000
Rendimiento total	38 %
Inflación (Julio 95-Junio 96)	22,40%
Rendimiento total	15,60%
Impuesto a rendimientos en sucres	8 %
Rendimiento real	7,6 %

Si bien la diferencia entre los rendimientos totales es mínimo 0,9%. El rendimiento real en UVCs es mayor 4,90%, tendiendo a ampliarse con el crecimiento de las tasas de inflación debido a que ésta se indexa al sucre.

---

Además, en condiciones económicas normales con bajas tasas de inflación, los intereses en ahorros, pólizas y demás instrumentos financieros se reducen por debajo de la inflación, disminuyendo la capacidad adquisitiva del dinero. Por lo tanto resulta económicamente más rentable ahorrar en UVCs.

Por el lado del crédito, con un préstamo de 26'000.000 a una tasa de interés del 55% y un valor de 16.088 sucres por cada UVC a junio de 1995, obtenemos los siguientes resultados para el primer año:

Monto del préstamo	1.616,10 UVCs
Interés anual fijo	15%
Plazo	15 años
Pagos:	fijos mensuales

## PAGOS MENSUALES DE UN CREDITO EN UVCs Y EN SUCRES

FECHA 1995	DIVIDENDO FIJO EN UVC	VALOR DE LA UVC	DIVIDENDO EN SUCRES	DIV. FIJO SUCRES: i 55%	DIV. VARIABLE SUCRES: i 55%
Julio	22,62	16.403	371.035,86	1'192.040,82	1'336.111,10
Agosto	22,62	16.600	375.492,00	1'192.040,82	1'329.490,70
Septiembre	22,62	16.711	378.002,82	1'192.040,82	1'322'870,40
Octubre	22,62	16.944	383.273,28	1'192.040,82	1'316.250,00
Noviembre	22,62	17.314	391.642,68	1'192.040,82	1'309.629,60
Diciembre	22,62	17.531	396.551,22	1'192.040,82	1'303.009,30
Enero	22,62	17.804	402.726,48	1'192.040,82	1'296.388,90
Febrero	22,62	18.119	409.851,78	1'192.040,82	1'289.768,50
Marzo	22,62	18.554	419.691,48	1'192.040,82	1'283.148,10
Abril	22,62	19.026	430.368,12	1'192.040,82	1'276.527,80
Mayo	22,62	19.578	442.854,36	1'192.040,82	1'269.907,40
Junio	22,62	20.133	455.408,46	1'192.040,82	1'263.287,00

Fuente: Investigación Directa

ELABORACIÓN: Los Autores

## Cuadro Nro. 37

Podemos observar que en los primeros meses los pagos en UVCs aumenta su valor en sucres por efecto de la inflación, de 371.036 sucres en Julio pasa a 455.408 sucres en Junio del siguiente año; mientras que el crédito en sucres considerando dividendos variables disminuyen con el tiempo; sin embargo el endeudamiento en UVCs con esas alícuotas facilitaría el acceso al crédito a un mayor número de familias lo que no ocurre con el sistema tradicional donde los primeros pagos resultan inalcanzables para los hogares de escasos recursos. De otra parte debemos considerar las alzas periódicas de sueldos y salarios que podrían mejorar la capacidad de

---

pago o en su defecto empeorarla, dependiendo si el incremento es superior o inferior al de la inflación.

### 5.1.2. Las Unidades de Valor Constante en Loja.

Las UVCs desde su aprobación en 1993 han tenido poca aceptación en la ciudad de Loja, debido al escaso conocimiento de la misma, dificultades económicas de las familias de bajos y medianos ingresos, preferencia de la banca local a invertir en el corto plazo, entre otros factores que han impedido el impulso de las UVCs, adicionalmente el acceso a un crédito se dificulta por la serie de requisitos y trámites solicitados por la banca, entre los que tenemos:

- Poseer tarjeta VISA-ORO.
- Monto mínimo del préstamo 4.000 UVC.
- Garantía hipotecaria de un bien inmueble.
- Ingreso promedio por sobre los S/. 2'000.000.

Requisitos exigidos por el Banco La Previsora que es el único que opera con las UVCs en la actualidad (Julio de 1996), y como se puede analizar resultan inaccesibles para familias que no cuentan con ingresos fijos permanentes, y que no están en capacidad de endeudarse

---

en esos montos y además carecen de bienes que garanticen la solvencia del prestatario.

## 5.2. CALCULO DE LA UNIDAD DE VALOR CONSTANTE.

En la ley de mercado de valores título Décimo Sexto: Unidades de Valor Constante (UVC), capítulo I; se establece el cálculo del ajuste de la Unidad de Valor Constante.

Art. 1; El valor inicial de la UVC es de 10.000 sucres al 28 de Mayo de 1993.

Mediante regulación 860-93 del primero de Septiembre de 1993, la Junta Monetaria estableció el mecanismo de cálculo que el INEC deberá usar mensualmente para determinar el ajuste para el período UVC, que estará comprendido entre el quinto de un mes y el cuarto día del mes siguiente, utilizando para ello la fórmula:

$$V_f = V_u * \{IPC_{m-1} / IPC_{m-2}\}$$

Donde:

$V_f$  = Valor de la UVC del día f del período UVC

---

$V_u$  = Valor de la UVC del último día del período UVC anterior.

$IPC_{m-1}$  = Índice de Precios al Consumidor del Area Urbana, calculado por el INEC correspondiente al mes inmediato anterior al que pertenece el primer día del período UVC.

$IPC_{m-2}$  = Índice de Precios al Consumidor del Area Urbana, calculado por el INEC, correspondiente al mes previo anterior al mes al que pertenece el primer día del período UVC.

$dn$  = Número de días calendario del mes al que pertenece el primer día del período UVC.

$df$  = Día del período UVC, que se obtendrá restando cuatro unidades a la fecha calendario del día para el cual se calcula la UVC. En caso de que la diferencia sea igual o menor a cero, a esta diferencia se sumará el número  $dn$  correspondiente.

### 5.3. OBJETIVOS DE LAS UNIDADES DE VALOR CONSTANTE.

La introducción de las unidades de valor constante pretende la consecución de grandes beneficios para el país. Los mismos que se mantendrían aún en el hipotético caso de no existir inflación y en el que los instrumentos financieros en UVCs, sean matemáticamente iguales a los

---

tradicionales, lo que se busca es eliminar las incertidumbres que ocasionan los procesos inflacionarios.

Entre los principales objetivos, tenemos:

- Fomento del ahorro doméstico, ofreciendo rendimientos reales positivos, reduciendo la dependencia del país de capitales extranjeros.

- Proteger el poder adquisitivo de la moneda, evitando la fuga de capitales.

- Fortalecimiento de la intermediación financiera y oferta de crédito permanente, a fin de formar capitales de largo plazo.

- Eliminar la injusta redistribución regresiva de la riqueza entre ahorristas y deudores, protegiendo la inversión del primero y exigiendo al segundo que devuelva al sistema lo que recibió originalmente, evitando la descapitalización del sistema.

- Dinamizar al sector constructor, otorgándole participación directa con líneas de crédito y construcción de soluciones habitacionales.

- Mantener estable la obligación de pago del prestatario en relación a sus ingresos durante el período de amortización del préstamo.

Con la consecución de estos objetivos y la aplicación de este mecanismo, se aspira: aumentar la producción nacional con un incremento del ahorro interno, reducir las presiones inflacionarias; financiamiento de crédito de largo plazo para la construcción de vivienda; mejorar las condiciones de la seguridad social protegiendo el poder adquisitivo de los asegurados y ofrecer alternativas de inversión rentables para sus aportes. Aspiraciones que permitirán a la familia y al sistema económico en su conjunto planificar nuestro progreso.

#### **5.4. DETERIORO DEL AHORRO, CONSECUENCIAS Y PROYECCIONES DE LAS UVCs.**

Los procesos inflacionarios detienen la producción de vivienda ya que se encarece el crédito, se reducen los plazos y se deteriora la capacidad adquisitiva de los ahorristas que ven disminuir sus ganancias con tasas de inflación superiores a la tasa de interés que reciben por sus recursos, o en el mejor de los casos con una inflación menor a las tasas de interés pasivas obtienen rendimientos reales inferiores al que se da con el mecanismo de las UVCs(5.1).

Esta realidad ocasiona la huida de los escasos capitales hacia el extranjero, o la inversión en actividades especulativas de corto plazo y por consiguiente una disminución del ahorro interno e inversión productiva, situación que a su vez genera un déficit de recursos de largo plazo para la adquisición de vivienda. Este círculo de dificultades se agrava con el bajo nivel de ingresos de la población y trae como consecuencia una agudización del problema de la vivienda con incrementos permanentes del déficit cuantitativo y cualitativo(4.8).

Con la aplicación de las Unidades de Valor Constante se busca que las posibilidades de incrementar la adquisición de vivienda mejoren, debido al interés tanto para ahorristas como para prestamistas de incorporar los índices inflacionarios a los ahorros y créditos concedidos y disminuir el riesgo crediticio que demandan las operaciones de largo plazo. Adicionalmente la aplicación de las UVCs requerirán cambios sustanciales de los agentes que participan en el sector de la construcción, lo que generará un dinamismo en otros sectores económicos como el laboral, industrial y comercial que participan directa o indirectamente en el sector.

Entre los principales cambios realizados y por realizarse constan reformas y creación de sistemas o mecanismos necesarios para viabilizar la aplicación de las unidades de valor constante, los mismos que analizamos a continuación.

#### 5.5. EL MINISTERIO DE DESARROLLO URBANO Y VIVIENDA.

Mediante Decreto Ejecutivo Nro. 3 del 10 de Agosto de 1992, se creó el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, a fin de que el gobierno tome a su cargo las políticas conducentes a ordenar los procesos de crecimiento urbano e introducir nuevas soluciones a los problemas de la vivienda saneamiento ambiental y protección del medio ambiente.

Para lo cual deberá cumplir con los siguientes objetivos trazados en el orgánico funcional del MIDUVI:

a. Impulsar el desarrollo armónico y sostenido de los asentamientos humanos, sobre la base del fortalecimiento de una gestión descentralizada de las municipalidades.

b. Coadyuvar en las políticas y acciones del Estado

---

dirigidas a facilitar el acceso a la vivienda y mejorar las condiciones de habitabilidad de los sectores poblacionales menos favorecidos.

c. Promover el aumento de la cobertura de servicios básicos de agua potable y de tratamiento y disposición final de desechos líquidos y sólidos y fomentar el interés y la participación de la sociedad para prevenir el deterioro del medio ambiente.

El MIDUVI para la consecución de sus objetivos se ha estructurado en diferentes niveles: ejecutivo, asesor, de apoyo y operativo; entre los principales niveles tenemos al ejecutivo compuesto por:

Subsecretario de Desarrollo Urbano y Vivienda

Subsecretario de Vivienda; y

Subsecretario de Saneamiento Ambiental

Instancias llamadas a iniciar acciones destinadas a racionalizar y dinamizar el funcionamiento y administración de entidades dedicadas a la vivienda y por otra parte buscar los mecanismos o medios que posibiliten el financiamiento y acceso a la vivienda de las familias de escasos recursos.

Dentro de estos lineamientos se ha procedido a la reestructuración de la JNV y BEV, buscando la participación de recursos privados que dinamicen al sector constructor y al BEV que operaba sus programas de vivienda con fondos presupuestarios, préstamos internacionales y los depósitos del público con resultados poco alentadores.

La transformación del BEV, consiste en ampliar sus actividades a una banca de segundo piso, es decir va a tener una unidad de refinanciamiento.

De lo que se trata "es que contratistas y promotores de vivienda consigan de un banco privado un préstamo a corto plazo para la ejecución de un proyecto y el banco privado, después de calificar al solicitante, concede el préstamo, porque precisamente, ha logrado del BEV el compromiso de refinanciar la cartera. Es decir, la cartera que durante el período de construcción se ha creado es refinanciada por el BEV, éste a su vez concede préstamos a largo plazo a los beneficiarios del programa"<sup>20</sup>.

---

<sup>20</sup> ALBORNOZ FRANCISCO, Revista Martes Económico, pág. 15, Quito. Julio de 1993.

El rol principal del BEV será coadyuvar al desarrollo de un mercado secundario de valores, a fin de movilizar recursos para financiar al sector constructor.

En cuanto a la JNV, de organismo ejecutor pasa a organismo director de la parte técnica, o planificador a nivel nacional. Y su obligación principal será formular una política habitacional con principios, normas y orientaciones claras y permanentes respecto a los roles que les corresponde asumir, al sector privado, público e informal.

#### **5.6. EL SISTEMA HABITACIONAL CON UNIDADES DE VALOR CONSTANTE.**

El financiamiento habitacional en base a subsidios concedidos vía tasas de interés, ocasiona la descapitalización de los entes estatales que atienden el problema de la falta de vivienda de las clases de menores recursos; mientras se asume que las clases altas y medias están o pueden ser atendidas por la banca privada. Esta descapitalización y escasez de recursos estructural origina el surgimiento del Sistema de Financiamiento Habitacional(SFH) y el replanteamiento de las instituciones públicas y privadas que participan en la

---

construcción de vivienda.

El sistema esta compuesto de elementos que se interrelacionan y aportan para obtener la máxima eficiencia, pero también pueden operar y existir individualmente y su aplicación puede ser progresiva dependiendo de las necesidades del mercado. Los elementos son:

#### 5.6.1. Unidades de Valor Constante y la Doble

**Indexación.**- En economías inflacionarias como la nuestra, ha sido frecuente la creación de métodos de corrección monetarios o "Monoindexaciones", es decir que corrigen el capital del préstamo y los pagos contra un solo parámetro, la inflación.

"..el prestatario paga con sus ingresos y en los períodos en que el crecimiento del salario se rezaga en relación con la inflación , se les dificulta gravemente la cancelación oportuna de sus créditos e incluso puede producirse el colapso total de los mismos.

"La doble indexación resuelve estas dificultades corrigiendo el capital del préstamo contra la inflación

---

y los pagos contra los salarios"<sup>21</sup>.

De esta manera se restauran los flujos de crédito en períodos de inflación y puede ser aplicado con cualquier nivel de inflación y mucho más a medida que las tasas aumentan, en la búsqueda de proteger al inversionista con una rentabilidad real, y de proteger al prestatario en su capacidad de pago que no excederá el 30% del salario básico familiar compuesto del salario mínimo vital, más los beneficios y compensaciones de ley que perciben los empleados y trabajadores.

Adicionalmente, se establecen plazos de 15 años, flexibles para posibles desfases entre la remuneración y el IPC. Además, saldos de capital prestado, corregibles periódicamente con el IPC y cuotas de pago del crédito, considerando un margen de seguridad del 5% de desfase entre la tasa de salarios y el IPCU.

#### 5.6.2. El Ente Financiado.

Es una institución que una vez creada se encargará de refinanciar la cartera a largo plazo. Tiene

---

<sup>21</sup>.CAMARA DE LA CONSTRUCCION DE QUITO, Boletín Técnico e Informativo No. 135, pág.20, Quito 1993.

---

el carácter de Banco de Segundo Piso y tiene como objetivo acelerar la rotación de las inversiones privadas mediante el refinanciamiento de sus carteras habitacionales.

De ésta forma los entes privados disponen de dinero para sus inversiones antes del cumplimiento de los plazos de los préstamos. Este mecanismo dota al dinero privado de un factor multiplicador cuyas magnitudes dependerán de la frecuencia de las operaciones de refinanciamiento.

El ente refinanciador no mantendrá relaciones directas con los beneficiarios finales ni con los promotores y constructores ; sino con los entes financieros primarios a quienes refinancia sus carteras, debiendo tener tantos clientes como entes financieros primarios existan; sus operaciones activas y pasivas deberán estar denominados en UVCs.

La función refinanciadora será ejercida por el ente refinanciador creado por el BEV como Unidad de Refinanciamiento Habitacional, que es el mecanismo que va a permitir refinanciar la cartera del agente financiero intermedio en un sólo documento de largo plazo, la función de éste será la de prestar al promotor o

constructor a corto plazo.

La función del ente refinanciador, en la actualidad el BEV, desempeñará un rol protagónico en el nuevo esquema de financiamiento y en el futuro podrá ser ejercido por una institución de capitales mixtos.

### 5.6.3. EMISION DE VALORES HABITACIONALES.

"Los valores habitacionales son títulos valores, de libre circulación respaldados por las carteras habitacionales de las instituciones financieras, previamente autorizadas para ello por las autoridades financieras y monetarias del país"<sup>22</sup>.

Estos valores que surgen de la existencia de activos y pasivos corregidos contra la inflación son de libre circulación, y están respaldados por las carteras habitacionales de las instituciones financieras autorizadas para ello por las autoridades financieras y monetarias del país.

El propósito de los valores habitacionales es el de

---

<sup>22</sup>. IDEM, pág. 21

---

captar recursos a mediano y largo plazo, a través de operaciones flexibles y más sofisticadas que el refinanciamiento de cartera habitacional. Refinanciamiento que se fundamentaría en las carteras conformadas por los créditos habitacionales de largo plazo.

La emisión de estos títulos valores a mas de permitir la capitalización del BEV, por medio del ahorro, impulsa la actividad del mercado de capitales, contribuyendo al desarrollo del país. El sistema funcionaría, así:

- Respaldo de emisiones, considerando las operaciones activas de financiamiento instrumentadas por las entidades financieras intermedias. Debiendo cuantificarse el volumen y valor de la emisión en no más del 80% del monto a recuperarse de las operaciones activas.

"El plazo para la emisión de los valores estará en concordancia con la recuperación de las cuotas mensuales de pago originarias de la emisión de las correspondientes

---

operaciones activas"<sup>23</sup>.

- Cuantificación de los valores habitacionales, los mismos serán emitidos en UVCs.

- La cancelación de los valores se efectuará en UVCs, más un rendimiento que genere una utilidad razonable y logre que su adquisición sea atractiva y competitiva para el inversionista.

#### 5.7. EL FINANCIAMIENTO Y REFINANCIAMIENTO HABITACIONAL.

Entre las operaciones que se dan en el sistema habitacional con UVCs, se utilizan las del financiamiento y refinanciamiento de la Unidad de Refinanciamiento Habitacional (URH) con las Entidades Financieras Intermedias (EFIs), operaciones que se definen en acciones, compromisos, procedimientos y entidades con la finalidad de solucionar el problema habitacional, sea en el mejoramiento habitacional, adquisición de lotes urbanizados, compra o construcción de viviendas. Entre las principales tareas de esta unidad tenemos:

---

<sup>23</sup> BOLSA DE VALORES DE QUITO, El Sistema Operativo de las UVCs, pág. 111, Quito 1995.

---

**Compromiso de Refinanciamiento.**- El refinanciamiento constituye "la sustitución de recursos hasta el momento utilizados por recursos que presentan caracteres distintos, a fin de continuar la distribución de los créditos, cuando todos los recursos han sido comprometidos o de conseguir el reembolso de deudas anteriormente contratadas"<sup>24</sup>.

El compromiso del refinanciamiento consiste en convertirse en el instrumento legal a través del cual la URH garantiza a las EFIs el refinanciamiento de la cartera habitacional, una vez que sea generada por dichas EFIs.

Este compromiso es el fundamento financiero de las EFIs para otorgar financiamiento a corto plazo a los promotores de la vivienda, que son las personas naturales o jurídicas encargadas de la construcción de viviendas.

**Refinanciamiento de Cartera Habitacional.**- Es la operación por la cual la URH refinancia hasta el 75 o 80% de la cartera habitacional de las EFIs, de acuerdo a las

---

<sup>24</sup> Y. BERNARD, J. COLLI, D. LEWANDAWSKI : Diccionario Económico y Financiero. Asociación para el Progreso, Madrid 1981.

---

condiciones establecidas.

La Unidad de Refinanciamiento Habitacional, es la entidad que efectúa operaciones financieras de segundo piso. Con lo cual se pretende corregir las ineficiencias y altos costos de la banca pública de desarrollo con mecanismos ágiles, que permitan afrontar las nuevas exigencias del mercado financiero y de la vivienda. Así mismo la posibilidad de acceder a créditos externos que exigen de una mayor competencia entre los intermediarios, con la finalidad de conseguir una mejor atención para estratos más necesitados, a través de un sistema financiero privado eficiente.

Definido sus objetivos, la banca de segundo piso, deberá complementar los esfuerzos del sector financiero privado en:

- Captación de recursos externos para crédito de vivienda principalmente de los estratos pobres, por medio de las instituciones financieras previamente elegidas.

- Apoyar el desarrollo del mercado secundario de ahorro a largo plazo, a través de la compra y colocación de títulos y obligaciones hipotecarias.

En cualquier caso la asignación de los créditos es responsabilidad única y exclusiva de los intermediarios financieros. Por lo que la banca de segundo piso debe evitar interferir en la asignación de préstamos, su función será descontar o adquirir las operaciones aprobadas por las intermediarias financieras y supervisar que las mismas cumplan con los requisitos de ley.

#### **Normas para el Financiamiento y Refinanciamiento**

Las instituciones financieras podrán conceder préstamos en UVCs en los siguientes casos:

- A corto plazo a los promotores o constructores, para la ejecución de programas habitacionales de carácter social.

- A largo plazo a los beneficiarios finales, en la compra, construcción, ampliación o mejoramiento de viviendas y dotación de servicios de infraestructura.

Recursos con los que se estructura la cartera habitacional por parte de las Entidades Financieras Intermedias, mientras la URH evalúa y califica las emisiones de compromisos de refinanciamiento presentadas por las EFIs y procede a instrumentar las operaciones de

---

refinanciamiento de dicha cartera, de acuerdo a los términos convenidos.

Después se refinancia la cartera habitacional generada por las EFIs en base a los créditos habitacionales expresados en UVCs.

**Procedimiento para el Financiamiento y Refinanciamiento Habitacional.**

a. El constructor privado elabora un proyecto habitacional, a fin de que una EFI financie en el corto plazo la ejecución del mismo.

b. Una vez aprobado el financiamiento la EFI opera con recursos propios o puede consultar a la URH sobre la factibilidad de refinanciar la cartera que a futuro origine el programa habitacional.

c. Si la EFI decide refinanciar, la URH comprueba la solvencia de ésta y se compromete una vez concluido el proyecto, a refinanciar la cartera generada por la venta parcial, mientras avanza la obra o en la totalidad al finalizar el proyecto.

d. La EFI financia en el corto plazo, la ejecución del proyecto habitacional privado con sus propios recursos.

e. El sector constructor privado cancela su deuda con la EFI con la venta de las viviendas a los beneficiarios finales.

f. El beneficiario final (BF) solicita a la EFI el financiamiento a largo plazo.

g. Con el financiamiento a largo plazo la EFI redescuenta la cartera en la URH.

#### 5.8. SISTEMA DE INCENTIVOS HABITACIONALES.

Este sistema nace el 4 de Marzo de 1996, mediante Decreto Ejecutivo Nro 3574, como un mecanismo para conseguir que la demanda en el mercado habitacional se efectivice conjuntamente con el estímulo a la producción, con la finalidad de mejorar la calidad y precios de los materiales y la infraestructura habitacional.

Según el Art. 1 del Decreto Ejecutivo 3574 "El incentivo habitacional es una ayuda del estado

---

ecuatoriano que otorgará por intermedio del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI) directamente al beneficiario, por una sola vez, sin cargo de restitución por parte de este, a base de parámetros y objetivos medibles, y bajo criterios de focalización hacia grupos sociales de menores recursos".

"Este incentivo constituye un complemento al ahorro y al crédito hipotecario que sobre la base de ese ahorro obtenga el beneficiario para poder financiar la construcción o adquisición de una vivienda urbana nueva"

Art. 2.

El MIDUVI emitirá anualmente los incentivos, los mismos que serán documentos públicos endosables y podrán ser cancelados a los promotores inmobiliarios o constructores que demuestren haber vendido una solución habitacional o realizado la construcción para los beneficiarios.

#### **Recursos y Administración:**

El acuerdo ministerial 008 del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda establece las siguientes normas para los incentivos habitacionales:

- El incentivo habitacional se otorgará con cargo a los fondos presupuestarios del MIDUVI y recursos que se obtengan de organismos internacionales públicos o privados.

- El MIDUVI es el ente encargado de la administración del incentivo.

- Las instituciones financieras públicas y privadas captarán el ahorro y otorgarán los créditos hipotecarios en UVCs a los beneficiarios del incentivo.

- El MIDUVI determinará la entidad depositaria de los recursos destinados al incentivo y los posibles rendimientos se reinvertirán en el sistema.

- El incentivo será documento público endosable por una sola vez y podrá ser cancelado a los promotores inmobiliarios o constructores que demuestren haber vendido o construido una vivienda al beneficiario.

- El incentivo será cancelado por las entidades financieras y luego descontado en el BEV a la institución financiera que el MIDUVI determine.

#### **Monto del Incentivo Habitacional**

El incentivo habitacional se expresará en UVCs y dependerá del precio de las tipologías de viviendas, de acuerdo a los criterios referenciales que se establecen

en el siguiente cuadro:

**MONTOS DE INCENTIVO HABITACIONAL  
SEGUN TIPOLOGIA DE VIVIENDAS**

Tipologías	Precio Máximo de la Tipología de Vivienda	Monto Máximo del Incentivo
Unidad básica No 1	hasta 820 UVCs	hasta 560 UVCs
Unidad básica No 2	hasta 1000 UVCs	hasta 500 UVCs
Unidad básica No 3	hasta 1340 UVCs	hasta 450 UVCs
Vivienda No 1	hasta 1600 UVCs	hasta 300 UVCs
Vivienda No 2	hasta 2000 UVCs	hasta 150 UVCs

Fuente: Reglamento de Incentivos Habitacionales.MIDUVI  
Elaboración: Los Autores

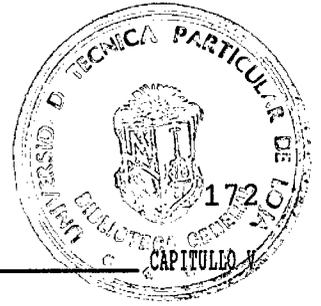
**Cuadro Nro. 38**

Los precios establecidos incluyen lote urbanizado y edificación de vivienda unifamiliar o multifamiliar.

**Beneficiarios:**

- Tendrán derecho por una sola vez las personas naturales mayores de edad, solteras, casadas o en unión libre, que no sean propietarias de vivienda, ni lo sea su cónyuge o conviviente u otro miembro del grupo familiar.

- En el caso de familias que posean terreno deberán acreditarlo como ahorro y quién posea dos o más terrenos urbanos no podrá postular para el incentivo.



---

- Las cooperativas de viviendas ahorro y crédito y asociaciones que tengan entre sus objetivos dar solución habitacional, podrán postular con grupos mínimos de once socios, o de la entidad en general.

**Requisitos:**

Entre los principales tenemos:

- Ser ecuatoriano y no poseer vivienda a nivel nacional.
- Libreta de ahorros para vivienda.
- Certificado de la entidad financiera sobre el cumplimiento de los compromisos pactados para el ahorro, incluyendo el caso de terreno más ahorro en dinero.
- Certificado del Registrador de la Propiedad de no poseer bienes.

En relación al ahorro, según el Art. 28 del Reglamento de Incentivos Habitacionales, "el beneficiario deberá cumplir con el ahorro pactado y demás condiciones que se establezcan en el contrato de ahorro; el plazo será de 3 o más semestres, podrá también postularse con una permanencia inferior a la convenida, siempre que no sea menor de un semestre y que haya cumplido el ahorro

pactado; ello, no implicará modificación del contrato de ahorro".

En el Art. 29, se establece el ahorro mínimo según el precio de la tipología de la vivienda, de acuerdo al siguiente detalle:

#### AHORRO MINIMO SEGUN TIPOLOGIA DE VIVIENDA

Tipología	Precio de la Tipología de Vivienda en UVCs	Ahorro mínimo en UVC Exigidos c/ Tipología
Unidad básica No 1	Hasta 820 UVC	18 UVC
Unidad básica No 2	De 821 hasta 1.000 UVC	36 UVC
Unidad básica No 3	De 1001 " 1.340 UVC	62 UVC
Vivienda No 1	De 1341 " 1.600 UVC	230 UVC
Vivienda No 2	De 1601 " 2.000 UVC	330 UVC

Fuente: Reglamento de Incentivos Habitacionales.MIDUVI

Elaboración: Los Autores

#### Cuadro Nro. 39

Una vez certificada la información por la entidad financiera, los fondos quedan bloqueados y el terreno que se hubiere certificado como parte del ahorro, no podrá ser enajenado hasta la expiración del incentivo habitacional.

El reglamento faculta la posibilidad de solicitar crédito hipotecario, de manera que sumado al monto del incentivo y al ahorro , totalicen el precio de la

vivienda.

### **Efectivización del Incentivo**

Según el Art. 47. "Cualquier entidad del sistema financiero podrá pagar, contra la presentación del certificado de incentivo endosado por el beneficiario en favor del vendedor o constructor, al precio que la UVC tenga en el momento del pago. El MIDUVI, con el sistema financiero determinan las comisiones por la prestación de este servicio. El BEV o la entidad financiera que el MIDUVI designe, reembolsará a las mencionadas entidades el valor de los incentivos habitacionales pagados".

En ningún caso se pagará el valor del incentivo directamente al beneficiario.

Las viviendas financiadas con el incentivo habitacional no podrán ser enajenadas durante 10 años a partir de la fecha de inscripción y los recursos se utilizarán exclusivamente para la adquisición de vivienda nueva localizada en la población donde postuló el beneficiario para el incentivo.

Con la propuesta de renovación y creación de estas

entidades y la utilización de nuevos mecanismos financieros, se busca definir una política habitacional de largo alcance que aseguren la continuidad de esfuerzos y la disminución del déficit de vivienda.

#### 5.9. EL INGRESO ECONOMICO EN UNIDADES DE VALOR CONSTANTE.

De acuerdo a las estadísticas recolectadas en el proceso de investigación, se definen los niveles de ingreso promedio en UVC de las familias lojanas, para luego determinar los niveles de ahorro en función de un valor de la UVC de 20.133 sucres a Junio de 1996.

#### INGRESOS ECONOMICOS EN UVCs A JUNIO DE 1996

##### CIUDAD DE LOJA

Niveles de Ingreso s/.	Valor de la UVC	Ingreso Promedio Mensual UVCs	Gasto Promedio Mensual UVCs	Ahorro en UVC
100.000-200.000	20.133	8,55	10,59	-2,04
201.000-300.000	20.133	13,48	14,60	-1,12
301.000-400.000	20.133	18,99	19,27	-0,28
401.000-500.000	20.133	23,43	22,31	1,12
501.000-600.000	20.133	27,24	23,12	4,12
601.000-700.000	20.133	33,15	22,68	10,47
701.000-800.000	20.133	38,25	28,40	9,85
801.000-900.000	20.133	43,31	30,32	12,99
901.000-1'000.000	20.133	48,92	37,64	11,28
1'000.000 y más	20.133	100,38	56,76	43,62

Fuente: Cuadros 17 y 18  
Elaboración: Los Autores

Cuadro Nro. 40

Así mismo determinamos el presupuesto promedio de la vivienda en unidades de valor constante, de acuerdo al tipo de vivienda, para en el próximo capítulo establecer la accesibilidad o posibilidad de financiar la adquisición de vivienda con los ingresos disponibles de las familias lojanas.

#### PRESUPUESTO PROMEDIO DE VIVIENDA A JUNIO DE 1996

Modelo de Vivienda	Valor de la UVC	Presupuesto Promedio en UVCs
Venus	20.133	1.314,70
Tulipán	20.133	1.493,05
Orquídea	20.133	1.608,59

Fuente: Cuadro Nro. 35  
Elaboración: Los Autores

Cuadro Nro. 41

**CAPITULO VI**

**LAS UNIDADES DE VALOR CONSTANTE**

**COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO**

**PARA LA CONSTRUCCION DE VIVIENDA**

**6.1. MODELOS DE AMORTIZACION PARA PRESTAMOS A MEDIANO Y LARGO PLAZO.**

A través de los modelos de amortización se presentan los desembolsos o pagos que el prestatario está obligado a cumplir con el prestamista, los modelos más utilizados por la banca nacional y local son:

- Modelo de Amortización con dividendos fijos y capital variable.
- Modelo de Amortización con dividendos variables y capital fijo.

Estos modelos los utilizaremos para determinar las condiciones financieras en que operan los créditos bancarios; de manera que dadas las condiciones de mercado

---

a Junio de 1996, estableceremos las diferencias entre una operación tradicional y con UVCs, para luego determinar las posibilidades de acceso al financiamiento para la adquisición de vivienda. Para hacerlo consideramos el presupuesto de vivienda para el modelo Venus debido a sus características hipotéticamente las más asequibles por su menor costo a las familias de bajos recursos. Los resultados se presentan en los cuadros que resumen los pagos anuales durante el plazo que dure la deuda.

En cuanto a los modelos de mayor costo, esto es Orquídea y Tulipan, se anexa las respectivas tablas de amortización de los desembolsos que demandarían su financiamiento en sucres y UVCs (Anexos 7 y 8), los mismos que al compararlos con los niveles de ingreso y ahorro familiar determinarían las posibilidades de acceder a la adquisición de una vivienda en propiedad.

**6.1.1. Modelo de Amortización con Dividendo Fijo en Suces.**

Monto	: 26'469.266 sucres	Tasa	
Interés	: 32,35%	Principal	: Variable
Plazo	: 15 años	Dividendo	: Fijo
# Dividendos:	180	Pago	: Mensual
Fecha	: Julio de 1996		

**MODELO DE AMORTIZACIÓN CON DIVIDENDO FIJO EN SUCRES**

Nro.	Fecha	Interés	Amortiz.	Dividendo Mensual	Capital Reducido
					26'469.266,00
1	Julio-1996	713.567,30	5.991,81	719.559,11	26'463.274,19
13	Julio-1997	711.314,08	8.245,03	719.559,11	26'377.439,58
25	Julio-1998	708.213,55	11.345,56	719.559,11	26'259.326,96
37	Julio-1999	703.947,06	15.612,05	719.559,11	26'096.798,21
49	Julio-2000	698.076,17	21.482,94	719.559,11	25'873.150,71
61	Julio-2001	689.997,53	29.561,58	719.559,11	25'565.400,79
73	Julio-2002	678.880,93	40.678,18	719.559,11	25'141.921,84
85	Julio-2003	663.583,94	55.975,17	719.559,11	24'559.194.08
97	Julio-2004	642.534.53	77.024,58	719.559,11	23'757.332,17
109	Julio-2005	613.569,52	105.989,59	719.559,11	22'653.930.93
121	Julio-2006	573.712,25	145.846,86	719.559,11	21'135.596,83
133	Julio-2007	518.866,70	200.692,41	719.559,11	19'046.294,79
145	Julio-2008	443.396,53	276.162,58	719.559,11	16'171.312,94
157	Julio-2009	339.545.88	380.013,23	719.559,11	12'215.197,20
169	Julio-2010	196.642,31	522.916,80	719.559,11	6'771.388,33
180	Julio-2011	18.888,90	700.670,21	719.559.11	0,00
Total		103.051.374	26.469.266	129.520.640	

Fuente: Investigación Directa  
Elaboración: Los Autores

**Cuadro Nro. 42**

Este modelo se utiliza para créditos comerciales y para aquellos en los cuales la banca privada sirve como

intermediario entre una institución pública u organismo internacional y el prestatario; servicio por el cual la banca cobra una comisión que puede fluctuar entre el 2 y 4% de acuerdo a lo convenido por las partes.

Su principal ventaja radica en el desembolso fijo mensual (Cuadro Nro. 42) que debe realizarse hasta el final de la deuda, lo que permite al prestatario prever y proveerse de recursos para cubrir dichos desembolsos, los mismos que con el tiempo y debido al incremento relativo de los ingresos son menos significativos en el gasto familiar.

mensual(Cuadro Nro. 42) que debe realizarse hasta el final de la deuda, lo que permite al prestatario prever y proveerse de recursos para cubrir dichos desembolsos, los mismos que con el tiempo y debido al incremento relativo de los ingresos son menos significativos en el gasto familiar.

**6.1.2. Modelo de Amortización con dividendos variables en sucres.**

Monto	: 26'469.266 sucres	Tasa
Interés	: 32,35%	Principal : Fijo
Plazo	: 15 años	Dividendo : Variable
# Dividendos:	180	Pago : Mensual
Fecha	: Julio de 1996	

**MODELO DE AMORTIZACION CON DIVIDENDOS VARIABLES EN SUCRES**

Nro.	Fecha	Capital	Interés.	Dividendo Mensual	Capital Reducido
					26'469.266,00
1	Julio-1996	147.051,48	713.567,30	860.618,77	26'322.214,52
13	Julio-1997	147.051,48	665.996,14	813.047,62	24'557.596,79
25	Julio-1998	147.051,48	618.424,99	765.476,47	22'792.979,06
37	Julio-1999	147.051,48	570.853,84	717.905,31	21'028.361,32
49	Julio-2000	147.051,48	523.282,68	670.334,16	19'263.743,59
61	Julio-2001	147.051,48	475.711,53	622.763,01	17'499.125,86
73	Julio-2002	147.051,48	428.140,38	575.191,86	15'734.508,12
85	Julio-2003	147.051,48	380.569,22	527.620,70	13'969.890,39
97	Julio-2004	147.051,48	332.998,07	480.049,55	12'205.272.66
109	Julio-2005	147.051,48	285.426,92	432.478,40	10'440.654,92
121	Julio-2006	147.051,48	237.855,77	384.907,24	8'676.037,19
133	Julio-2007	147.051,48	190.284,61	337.336,09	6'911.419,46
145	Julio-2008	147.051,48	142.713,46	289.764,94	5'146.801,72
157	Julio-2009	147.051,48	95.142,31	242.193,78	3'382.183,99
169	Julio-2010	147.051,48	47.571,15	194.622,63	1'617.566,26
180	Julio-2011	147.051,48	3.964,26	151.015,74	0,00
<b>Total</b>		26'469.266	64'577.840	91'047.106	

Fuente: Investigación Directa  
Elaboración: Los Autores

**Cuadro Nro. 43**

El modelo de cancelación de la deuda con dividendos

---

variables incluye pago de capital más intereses con una reducción permanente de los pagos, según se determina en el cuadro Nro. 43, donde el primer desembolso en julio de 1996 es de 860.618,77 sucres y el último en julio del 2011 de 151.051,74 sucres.

Es el modelo más utilizado por la banca privada por cuanto permite una recuperación e inversión más dinámica de la cartera; además es el más conveniente para el prestatario bajo el supuesto de tasas de interés fijas, por cuanto los intereses que paga hasta el final de la deuda son menores 64'577.840,28 sucres, contra 103'051.373,65 de la deuda con dividendos fijos (Cuadros 42 y 43). En la práctica las tasas de interés son reajustable al período de pago. Mientras las instituciones financieras privadas conceden la alternativa al cliente de escoger entre los dos modelos.

Del resultado obtenido en las tablas de amortización determinamos que el modelo más económico para el prestatario es el de dividendos variables con tasas de interés fijas; mientras que para la banca los dos modelos son rentables; con dividendos fijos que generan mayores intereses, o con dividendos variables que permiten una recuperación y movilización rápida del capital.

Sea cual fuere la preferencia por los modelos como en toda inversión se presentan riesgos; así, la banca que otorga préstamos a tasas de interés fijas y en una economía de altos índices de inflación como la nuestra, puede sucederle una descapitalización debido al desfase entre tasa de interés e inflación, como ocurrió en el caso del IESS y el BEV. Mientras con dividendos variables para el prestatario la elevación de las tasas de interés ocasionan incrementos en los pagos sobre los saldos de la deuda. Ante esta realidad la banca privada concede préstamos de hasta 5 años con tasas de interés variables a fin de protegerse de los grandes cambios que puedan darse en la economía, de su parte los prestatarios por las fluctuaciones en las tasas de interés y disminución rápida de la deuda optan por el modelo de dividendos variables como la mejor forma de pago.

Por otra parte debido a la característica inflacionaria de nuestra economía, no es posible proyectar crecimientos confiables de las tasas de inflación y de interés que permitan analizar el mejor modelo de financiamiento, lo que ocasiona que la banca privada no opere con créditos de largo plazo.

De lo analizado debido a la necesidad de capitalizar

a las instituciones financieras que como el BEV cumplen una función de servicio social, en la actualidad se opera con modelos combinados; así, el BEV fija una tasa de interés reajutable a 6 meses con dividendos fijos. Esta situación afecta la economía familiar vía intereses pagados, por lo que resulta recomendable un modelo con tasas de interés reajustables a un determinado período y dividendos variables dentro del esquema tradicional, tanto para la banca que recupera en un menor tiempo sus recursos, como para el prestatario que paga menos intereses por la deuda contraída.

## 6.2. NIVELES DE ACCESIBILIDAD.

La accesibilidad la medimos como la posibilidad que pueda tener o no una familia para adquirir de acuerdo a sus niveles de ingreso una vivienda, financiada a largo plazo con los créditos tradicionales o nuevos mecanismo financieros como las UVCs.

A las condiciones ofrecidas al mercado, los créditos tradicionales para la construcción de vivienda concedidas principalmente por el BEV; con los parámetros establecidos, tenemos:

## NIVELES DE ACCESIBILIDAD A UNA VIVIENDA

CIUDAD DE LOJA: JUNIO 1996

Nro. Fam.	1982		1990		Accesibilidad		
	Ingreso Promedio Mensual s/	Ahorro Promedio Mensual s/	Ahorro Promedio 30% del Y	Desembolso Mensual Fijo	Desembolso Mensual Variable	Fijo	Variable
38	172.105	-41.071	51.632	719.559,11	860.619	-719.559	-860.619
54	271.481	-22.549	81.444	719.559,11	856.655	-719.559	-856.655
53	382.264	- 5,637	114.679	719.559,11	852.690	-719.559	-852.690
71	471.775	22.549	141.533	719.559,11	848.726	-697.010	-826.177
63	548.413	82.948	164.524	719.559,11	844.762	-636.611	-761.814
28	667.500	210.793	200.250	719.559,11	840.797	-508.766	-630.004
25	770.000	198.310	231.000	719.559,11	836.833	-521.249	-638.523
20	872.000	261.528	261.600	719.559,11	832.869	-458.031	-571.341
8	985.000	227.100	295.500	719.559,11	828.905	-492.459	-601.805
20	2'021.000	878.201	606.300	719.559,11	824.940	158.642	53.261

Fuente: INEC, IV Y V CENSO DE POBLACION

Elaboración: Los Autores

## Cuadro Nro. 44

Independientemente de la mejor forma de pago la posibilidad de acceder al financiamiento para la adquisición de vivienda de la mayoría de familias lojanas, resulta difícil como deducimos de los diferentes niveles de ingreso, ahorro y desembolsos necesarios para la vivienda señalada como referente (Cuadro Nro. 44).

Considerando los niveles de ingreso y ahorro promedio tenemos al 94,74% de las familias con ingresos inferiores a 985.000 sucres sin poder cubrir los

---

desembolsos requeridos por los modelos, siendo más crítica la situación en los niveles de hasta 382.326 sucres que mantienen niveles de desahorro. En el otro extremo el 5,26% de la población esta en capacidad de cubrir estos dividendos y por lo tanto adquirir viviendas en propiedad.

Es importante mencionar que si bien la mayoría de familias ajustan sus necesidades ante la posibilidad de obtener bienes como la vivienda, y tomando como indicador aceptado en el sector viviendístico y económico que la familia debe aportar con una cuota de sacrificio destinando hasta un 30% de sus ingresos, sobre todo en aquellos sectores que cubren la canasta básica de consumo; sin embargo y a pesar de este esfuerzo familiar no se logra financiar los dividendos establecidos a excepción nuevamente del 5,26% que cuenta con excedentes para inversiones en edificaciones más amplias y de mejor calidad. Como observamos en el cuadro excepto a niveles de ingreso promedios de 2'021.000 sucres, en los demás niveles las cantidades negativas señalan el déficit a cubrirse a pesar del ahorro obligado de las familias.

Por lo tanto si bien el déficit habitacional nominal no afecta a la mayoría de la población urbana, 47,11% que

---

representan a 52.765 habitantes de un total de 102.005 proyectados a 1995 (4.2.1.). Se demuestra que para la mayoría de la población 94,74%, con los mecanismos de financiamiento tradicionales resulta imposible acceder a un crédito para la vivienda. Situación que agrava el déficit habitacional en la ciudad de Loja.

### 6.3. LAS UVCs COMO NUEVO MECANISMO DE FINANCIAMIENTO HABITACIONAL.

La utilización de una unidad contable en países como Chile con las U.F.; Colombia con las UPAC, además de Brasil y Chile que aplicaron esta Unidad con resultados exitosos en el incremento del ahorro y la construcción de viviendas, dio lugar a la creación de las UVCs en nuestro país como mecanismo financiero que podría promover el ahorro y la inversión a largo plazo en el sector viviendístico fundamentalmente para familias de bajos ingresos.

Con la revisión de estas experiencias y considerando la similitud en las características del problema habitacional al tiempo que reconocemos nuestra realidad económica, se plantea en el país la posibilidad de introducir el mecanismo de las UVCs.

Como habíamos analizado en los capítulos precedentes el financiamiento es uno de los problemas medulares en la solución del problema de la falta de vivienda; así mismo la pérdida del poder adquisitivo del dinero tanto para ahorristas como para prestamistas agrava este problema. Sin embargo como demostramos en (5.1.1) el mecanismo de las UVCs vislumbra la posibilidad de conseguir recursos para la construcción de vivienda, a través del fomento del ahorro y la inversión con rendimientos reales.

En este sentido ante la imposibilidad de acceder a créditos que ofrece la banca con los sistemas tradicionales se plantea la opción de los créditos con UVCs, a través de la transformación del BEV, con la aplicación de los mecanismos y reformas explicadas en el capítulo V. Los resultados a Junio de 1996, con una UVC de 20.133 sucres y el presupuesto de vivienda considerado en (6.1), serían:

### 6.3.1. Modelos de Amortización con UVCs

#### - Dividendos Fijos.

Monto	: 1.314,70 UVCs	Tasa	
Interés	: 11,00 %	Principal	: Variable
Plazo	: 15 años	Dividendo	: Fijo
# Dividendos:	180	Pago	: Mensual
Fecha	: Julio de 1996		

#### MODELO DE AMORTIZACIÓN CON DIVIDENDOS FIJOS EN UVCs

Nro.	Fecha	Interés	Amortiz.	Dividendo Mensual	Capital Reducido
					1.314,70
1	Julio-1996	12,05	2,89	14,94	1.311,81
13	Julio-1997	11,72	3,23	14,94	1.274,97
25	Julio-1998	11,34	3,60	14,94	1.233,87
37	Julio-1999	10,93	4,02	14,94	1.188,02
49	Julio-2000	10,46	4,48	14,94	1.136,86
61	Julio-2001	9,94	5,00	14,94	1.079,78
73	Julio-2002	9,37	5,58	14,94	1.016,09
85	Julio-2003	8,72	6,22	14,94	945,04
97	Julio-2004	8,00	6,94	14,94	865,76
109	Julio-2005	7,20	7,75	14,94	777,31
121	Julio-2006	6,30	8,64	14,94	678,12
133	Julio-2007	5,30	9,64	14,94	568,52
145	Julio-2008	4,18	10,76	14,94	445,67
157	Julio-2009	2,94	12,00	14,94	308,60
169	Julio-2010	1,55	13,39	14,94	155,68
180	Julio-2011	0,14	14,81	14,94	0,00
Total		1.375,01	1.314,70	2.689,71	

Fuente: Investigación Directa  
Elaboración: Los Autores

## - Dividendos Variables.

Monto	: 1.314,70 UVCs	Tasa	
Interés	: 11,00 %	Principal	: Fijo
Plazo	: 15 años	Dividendo	: Variable
# Dividendos:	180	Pago	: Mensual
Fecha	: Julio de 1996		

## MODELO DE AMORTIZACIÓN CON DIVIDENDOS VARIABLES EN UVCs

Nro.	Fecha	Capital	Interés	Dividendo Mensual	Capital Reducido
					1.314,70
1	Julio-1996	7,30	12,10	19,40	1.307,40
13	Julio-1997	7,30	11,20	18,60	1.219,70
25	Julio-1998	7,30	10,40	17,70	1.132,10
37	Julio-1999	7,30	9,60	16,90	1.044,50
49	Julio-2000	7,30	8,80	16,10	956,80
61	Julio-2001	7,30	8,00	15,30	869,20
73	Julio-2002	7,30	7,20	14,50	781,50
85	Julio-2003	7,30	6,40	13,70	686,20
97	Julio-2004	7,30	5,60	12,90	598,90
109	Julio-2005	7,30	4,80	12,10	511,30
121	Julio-2006	7,30	4,00	11,30	423,60
133	Julio-2007	7,30	3,10	10,50	336,00
145	Julio-2008	7,30	2,30	9,60	248,30
157	Julio-2009	7,30	1,50	8,80	160,70
169	Julio-2010	7,30	0,70	8,00	73,00
180	Julio-2011	7,30	0,10	7,40	0,00
Total		1.314,70	1.090,70	2.405,40	

Fuente: Investigación Directa  
Elaboración: Los Autores

Cuadro Nro. 46

De los modelos anotados el que se utiliza en el mercado financiero es el de dividendos fijos que se diferencia de los créditos tradicionales en cuanto se

---

indexa el índice inflacionario a los capitales, se expresa en UVCs y además los desembolsos mensuales iniciales son menores a los posteriores, por ejemplo: si el préstamo se hubiere iniciado en Julio de 1995, con un dividendo de 14,94 UVCs a un valor de 16.403 sucres, la mensualidad sería de 240.060 sucres; en Julio de 1996 con un valor de 20.133 sucres el prestatario debería pagar 300.787 sucres mensuales.

La diferencia entre los períodos debería absorberla el crecimiento relativo del ingreso que crecería al ritmo del proceso inflacionario.

Esta situación plantea el riesgo para el prestatario que la situación económica del país no sea estable y la inflación crezca a niveles superiores al ingreso familiar, generándose un desfase entre nivel de ingresos y los desembolsos previstos; mientras que para la banca con el mecanismo de las UVCs sus recursos están protegidos contra la inflación, por lo que existe un menor riesgo de conceder créditos a largo plazo.

### 6.3.2. Niveles de Accesibilidad con UVCs.

Dadas las condiciones establecidas en el

numeral 6.1; con un valor de 20.133 sucres cada UVC a Junio de 1996, tenemos para el primer año los siguientes resultados:

### NIVELES DE ACCESIBILIDAD CON UVCS

CIUDAD DE LOJA: JUNIO 1996

Nro. Fam.	Ingreso Promedio Mensual	Ahorro Promedio Mensual	Ahorro Promedio 30% del Y	Desembolso Mensual Fijo	Accesibilidad		
					Desembolso Mensual Variable	Fijo	Variable
38	8,55	-2,04	2,56	14,94	19,40	-14,94	-19,40
54	13,48	-1,12	4,04	14,94	19,30	-14,94	-19,30
53	18,99	-0,28	5,69	14,94	19,20	-14,94	-19,20
71	23,43	1,12	7,03	14,94	19,20	-13,82	-18,08
63	27,24	4,12	8,17	14,94	19,10	-10,82	-14,98
28	33,15	10,47	9,95	14,94	19,00	- 4,47	- 8,53
25	38,25	9,85	11,48	14,94	19,00	- 5,09	- 9,15
20	43,31	12,99	12,99	14,94	18,90	- 1,95	- 5,91
8	48,92	11,28	14,68	14,94	18,80	- 3,66	- 7,52
20	100,38	43,62	30,114	14,94	18,80	28,68	24,82

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Los Autores

Cuadro Nro.47

La situación que se presenta para el prestatario que desea adquirir una vivienda es dramática, ya que incluso con este mecanismo a los niveles de ahorro señalados no se alcanzan a cubrir los desembolsos mínimos exigidos por los dos modelos, excepto nuevamente el nivel de mayores ingresos que representa el 5,26% de la población.

---

Mientras con un ahorro del 30% del ingreso, si bien no se cubren los desembolsos en la mayoría de los niveles, las posibilidades de acceder a un crédito con dividendos fijos son mejores para los hogares que mantienen ahorros por sobre las 12 UVCs, representando al 12,63% de las familias lojanas. Por otra parte con dividendos variables únicamente el nivel de mayores ingresos puede acceder a este tipo de créditos. Esta situación se extendería al mediano plazo debido a que el proceso de indexación se da en porcentajes similares para los ingresos y las UVCs y sería revertible a largo plazo, de acuerdo a los cambios estructurales que presente la economía nacional como redistribución del ingreso, incremento del empleo, incremento de la productividad, competitividad, etc.

Del ejercicio practicado podemos observar que el modelo de dividendos variables con UVCs, resulta el más conveniente para la economía familiar, aunque los primeros desembolsos son superiores, los intereses cancelados al final de la deuda son menores; además retomando el ejercicio anterior, tenemos: a Junio de 1995, con un dividendo de 19,4 UVCs a un valor de 16.403 sucres, pagará 318.218 sucres; mientras que a Julio de 1996, con 18,6 UVCs a un valor de 20.133 sucres, cancelará 374.474 sucres. Situación que a largo plazo y

---

a pesar del incremento del valor de la UVC es más ventajosa para el prestatario; ya que si suponemos al año 2005 un valor de la UVC de 40.000 sucres se tiene: 478.000 con dividendos fijos y 484.000 sucres con dividendos variables.

Con lo cual a largo plazo los pagos tienden a ser similares entre los dos modelos y al final favorables a los dividendos variables bajo el supuesto de tasas de interés fijas para el período de amortización de la deuda.

Ahora bien si partimos del supuesto que la creación de estos mecanismos como la UVC sirven para beneficiar a los estratos de menores recursos, se debe buscar la optimización de los rendimientos del capital y proteger la economía familiar para lo cual el modelo de dividendos variables con tasas de interés fijas es el más recomendable debido a que indexa la inflación en el valor de la UVC y en el crecimiento de los ingresos para el pago de mensualidades.

Por otra parte si consideramos tasas de interés reajustables a los dividendos variables, los resultados son: a Junio de 1995 con una tasa de interés del 8%,



CAPÍTULO VI

263.509 sucres, para Junio de 1996 con una tasa de interés del 11%, 390.580 sucres mensuales, tendencia al alza para los próximos períodos dada la situación económica del país, por ej: si tenemos en el año 2005 una UVC de 40.000 sucres y una tasa de interés del 20%, los resultados serán; 598.780 sucres, superiores a los 478.080 sucres determinados con dividendos fijos. Situación que se presenta debido al reajuste que se da tanto en las tasas de interés como en el valor de la UVC, por lo tanto en estas condiciones el mejor modelo es el de dividendos fijos con tasas de interés fijas.

En la práctica se utiliza el modelo con dividendos fijos y tasas de interés reajustables al período de pago, de acuerdo al crecimiento de ésta en el mercado, si es elevada se lo realiza de lo contrario permanece constante.

#### 6.4. LA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO CON UVCs.

Como hemos visto en los literales precedentes, los créditos tradicionales y la sola utilización del mecanismo de las UVCs, no son suficientes para cubrir las necesidades de vivienda de las familias de menores ingresos; por lo que fue creado el sistema de incentivos

habitacionales (5.7) con el cual se pretende complementar el financiamiento para la adquisición de vivienda. Si combinamos estos mecanismos y los modelos analizados, obtendremos:

**6.4.1. Alternativa con UVCs e Incentivo Habitacional.**

**- Dividendos Fijos.**

Presupuesto	: 1.314,70 UVCs	Tasa	
Incentivo	: 450,00 UVCs	Principal	: Variable
Préstamo	: 864,70 UVCs	Dividendo	: Fijo
Intereses	: 11%	Pago	: Mensual
Plazo	: 15 años		
# Dividendos	: 180		
Fecha	: Julio de 1996		

Nro.	Fecha	Interés	Amortiz.	Dividendo Mensual	Capital Reducido
					864,70
1	Julio-1996	7,93	1,90	9,83	862,80
13	Julio-1997	7,71	2,12	9,83	838,57
25	Julio-1998	7,46	2,37	9,83	811,54
37	Julio-1999	7,19	2,64	9,83	781,38
49	Julio-2000	6,88	2,95	9,83	747,73
61	Julio-2001	6,54	3,29	9,83	710,19
73	Julio-2002	6,16	3,67	9,83	668,30
85	Julio-2003	5,74	4,09	9,83	621,57
97	Julio-2004	5,26	4,57	9,83	569,43
109	Julio-2005	4,73	5,09	9,83	511,25
121	Julio-2006	4,14	5,68	9,83	446,34
133	Julio-2007	3,49	6,34	9,83	373,92
145	Julio-2008	2,75	7,08	9,83	293,12
157	Julio-2009	1,93	7,90	9,83	202,97
169	Julio-2010	1,02	8,81	9,83	102,39
180	Julio-2011	0,09	9,74	9,83	0,00
Total		904,37	864,70	1.769,07	

Fuente: Investigación Directa  
Elaboración: Los Autores

## - Dividendos Variables.

Presupuesto :	1.314,70 UVCs	Tasa	
Incentivo :	450,00 UVCs	Principal :	Fijo
Préstamo :	864,70 UVCs	Dividendo :	Variable
Intereses :	11%	Pago :	Mensual
Plazo :	15 años		
# Dividendos:	180		
Fecha :	Julio de 1996		

Nro.	Fecha	Capital	Interés	Dividendo Mensual	Capital Reducido
					864,70
1	Julio-1996	4,80	7,93	12,73	859,90
13	Julio-1997	4,80	7,40	12,20	802,25
25	Julio-1998	4,80	6,87	11,67	744,60
37	Julio-1999	4,80	6,34	11,15	686,96
49	Julio-2000	4,80	5,81	10,62	629,31
61	Julio-2001	4,80	5,28	10,09	571,66
73	Julio-2002	4,80	4,76	9,56	514,02
85	Julio-2003	4,80	4,23	9,03	456,37
97	Julio-2004	4,80	3,70	8,50	398,72
109	Julio-2005	4,80	3,17	7,97	341,08
121	Julio-2006	4,80	2,64	7,45	283,43
133	Julio-2007	4,80	2,11	6,92	225,78
145	Julio-2008	4,80	1,59	6,39	168,14
157	Julio-2009	4,80	1,06	5,86	110,49
169	Julio-2010	4,80	0,53	5,33	52,84
180	Julio-2011	4,80	0,04	4,85	0,00
Total		864,70	717,34	1.582,04	

Fuente: Investigación Directa  
Elaboración: Los Autores

## Cuadro Nro. 49

Ahora determinaremos según los niveles de ingreso la accesibilidad de las familias lojanas al financiamiento

con UVCs e incentivo habitacional.

**Niveles de Accesibilidad con UVCs e Incentivo  
Habitacional.**

Nro. Fam.	1982			1990		Accesibilidad	
	Ingreso Promedio Mensual s/	Ahorro Promedio Mensual s/	Ahorro Promedio 30% del Y	Desembolso Mensual Fijo	Desembolso Mensual Variable	Fijo	Variable
38	8,55	- 2,04	2,57	9,83	12,73	-7,27	-10,17
54	13,48	- 1,12	4,04	9,83	12,20	-5,79	- 8,69
53	18,99	- 0,28	5,69	9,83	11,67	-4,13	- 7,03
71	23,43	1,12	7,03	9,83	11,15	-2,80	- 5,70
63	27,24	4,12	8,17	9,83	10,62	-1,66	- 4,56
28	33,15	10,47	9,95	9,83	10,09	0,12	- 2,79
25	38,25	9,85	11,48	9,83	9,56	1,65	- 1,26
20	43,31	12,99	12,99	9,83	9,03	3,16	0,26
8	48,92	11,28	14,68	9,83	8,50	4,85	1,95
20	100,38	43,62	30,11	9,83	7,97	20,28	17,38

Fuente: INEC, IV Y V CENSO DE POBLACION

Elaboración: Los Autores

**Cuadro Nro. 50**

Considerando que la familia podría aportar con el 30% de su ingreso al pago de los desembolsos mensuales, además contar con el incentivo habitacional y con la aplicación del mecanismo de las UVCs, el acceso al financiamiento para la vivienda mejora para niveles de ahorro superiores a las 9,95 UVCs en el caso del modelo de dividendos fijos para un 26,58% de la población que

---

podrían endeudarse bajo estas condiciones; mientras tanto con dividendos variables la situación mejora únicamente para el 12,63% de la población que estarían en condiciones de cancelar los desembolsos establecidos en el cuadro para los primeros meses del período de un crédito para 15 años plazo.

De los resultados obtenidos podemos concluir en la existencia de dos opciones de financiamiento surgidas de la aplicación de las UVCs y sistemas auxiliares que complementan su función.

En primer lugar el modelo con dividendos fijos cuya principal ventaja respecto de los créditos tradicionales consiste en la diferencia entre los pagos iniciales menores a los posteriores, lo que permite el acceso a créditos para adquirir viviendas a un mayor número de familias, pese a que las tasas de interés son reajustables al período de pago y a la mayor cantidad de interés que devengaría el prestatario por su deuda.

En segundo lugar el modelo con dividendos variables y tasas de interés reajustables, establecido como el más económico para el prestamista como para el prestatario, los desembolsos mensuales del modelo impiden el acceso a

---

créditos a mayor cantidad de familias, principalmente en los pagos iniciales que son elevados respecto de los posteriores. A este modelo tendrían mayor acceso las familias de mayores recursos.

Creemos que como se ha demostrado el mecanismo de las UVCs es apropiado tanto para ahorristas como para prestamistas, las posibilidades de incrementar las inversiones en el sector de la construcción de vivienda son esperanzadoras, en cuanto la utilización de estos recursos sea canalizados a través de un sistema financiero más ágil y eficiente, que combine los nuevos mecanismos y sistemas de apoyo complementarios con las UVCs.

Es importante mencionar que si bien la aplicación de los nuevos mecanismo incrementan la base poblacional de acceso al financiamiento para la adquisición de vivienda, estos no son suficientes para las familias de menores ingresos que requieren de mejores oportunidades de empleo a fin de mejorar sus niveles de ingreso y por tanto capacidad de endeudamiento. La solución al problema de la mayoría de familias que carece de vivienda con la aplicación de las UVCs y mecanismos complementarios queda postergada, para familias de medianos ingresos se

---

presenta una gran oportunidad, mientras que para los constructores las posibilidades de invertir son mejores.

#### 6.5. LOS PROTAGONISTAS DE LAS UVCs Y SU NUEVO ROL.

a. El MIDUVI.- El Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda dentro del esquema de aplicación de las UVCs de organismo constructor pasará a cumplir las funciones de promotor y director de las políticas habitacionales de largo plazo, además tendrá entre sus obligaciones fomentar asentamientos humanos donde existan los servicios básicos indispensables y principalmente contribuir en la búsqueda de recursos y mecanismos ágiles para la inversión en el sector viviendístico, para lo cual servirá de intermediario entre la banca, el constructor y el beneficiario final.

b. El Sector Financiero.- La aplicación de las UVCs plantea el reto a las instituciones financieras de operar a largo plazo, captando recursos provenientes del ahorro a través de bonos o títulos hipotecarios cuya rentabilidad esta garantizada con rendimientos reales, tanto para ahorristas como para la entidad. Su función será proporcionar los recursos al constructor y calificar la capacidad de endeudamiento de los beneficiarios

---

finales, su nuevo rol es determinante para el éxito del mecanismo en tanto canalice los recursos hacia proyectos de vivienda.

**c.- Los Ahorristas.-** Es necesario crear en el país una cultura del ahorro a pesar de los bajos niveles de ingreso, puesto que con el ahorro podemos financiar el consumo del presente y las necesidades del futuro. Este sector es trascendental en el nuevo esquema y como se ha demostrado que al ahorrar con UVCs se obtienen rendimientos reales positivos que protegen el dinero del ahorrista, con estos recursos se podrían financiar la construcción de nuevas viviendas. Por lo tanto es necesario promover el ahorro e inversión en UVCs sobre todo de las familias de altos ingresos.

**d. El Sector Constructor Privado.-** Las empresas constructoras y profesionales que componen el sector constructor privado deberán a más de preparar espacios adecuados para la vivienda, ofrecer productos y proyectos habitacionales factibles de financiamiento por parte de la banca privada hacia los beneficiarios finales a través de los mecanismos de refinanciamiento propuestos en el nuevo esquema. Este sector deberá cumplir con el rol de edificador anteriormente asignado a la JNV.

e. **El Usuario.**- Es el destinatario final de los beneficios que se obtengan con la aplicación de las UVCs mientras su necesidad de vivienda sea satisfecha. Su función será pese a sus limitaciones aportar con recursos económicos al pago de la deuda, lo que le exigirá un mayor sacrificio y disciplina en sus gastos y necesidades insatisfechas.

## CAPITULO VII

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 7.1 CONCLUSIONES.

- La ciudad de Loja con una superficie urbana de 3.359,6 Has. es el eje del desarrollo administrativo e industrial de la provincia de Loja, en su seno se concentran las principales instituciones públicas y privadas y el 95,15% de las unidades industriales.

- La ciudad en cuanto a su estructura y funcionamiento se encuentra clasificada en zonas, sectores manzanas y predios a fin de garantizar la utilización adecuada del suelo, sin embargo la inexistencia de un parque industrial da lugar a la dispersión de las empresas que sumado al incumplimiento de las leyes y ordenanzas municipales dan lugar a un crecimiento desordenado de la ciudad.

- El escaso desarrollo del sector industrial y la

---

concentración de actividades político-administrativas han determinado un proceso generalizado de terciarización de la economía lojana, el 70,80% de hombres y el 87,30% de las mujeres que conforman la PEA en 1990 estaban ocupados en actividades comerciales, transporte y servicios; por otra parte los sectores primario y secundario de la economía ocupan al 25,80% y 9,35% de hombres y mujeres respectivamente. En cuanto a las categorías de ocupación la mayoría de la PEA trabaja como empleados o asalariados, 53,9% varones y 59,8% mujeres; el 32,3% y 29,6% de hombres y mujeres trabajan por cuenta propia.

- Con una tasa de crecimiento del 3,5% anual y una composición familiar de 5 personas por hogar a 1996 se tiene una población de 115.925 hab. De los cuales dada la estructura poblacional de 1990 y considerando que se requieren largos períodos de tiempo para cambiar la tendencia, la mayoría de habitantes en Loja son mujeres 52,3% del total; mientras por grupos el 36,3% es menor de 15 años y el 48,6 menor de 9 años por lo que la población lojana es eminentemente joven.

- De la población en edad de trabajar la mayoría de la población esta integrada en la PEI 50,16%, mientras que la PEA la componen el 47,93% de la población. Dentro

---

de la PEA el 64,60% son varones y el 35,40% son mujeres. Por su parte la PEI masculina es inferior a la femenina 24,94% y 71,06% respectivamente del total de población económicamente inactiva.

- El 47,81% de la población lojana económicamente activa percibe por el desarrollo de sus actividades ingresos promedios entre 100.000 y 500.000 sucres mensuales; el 43,96% obtiene recursos entre 500.000 y 1'000.000 de sucres, y finalmente el 8,23% de las familias perciben ingresos superiores al 1'000.000 de sucres mensuales. A estos niveles de ingreso se registran niveles de desahorro en los grupos de hasta 400.000 sucres de ingreso; el 15% del ahorro local se encuentra en las familias cuyos ingresos están comprendidos entre 400.000 y 900.000 sucres, finalmente las familias con ingresos superiores a 900.000 sucres absorben el 44,43% del ahorro local.

- Con los niveles de ingreso y ahorro señalados, el acceso a bienes como la vivienda se dificultan por problemas locales como débil política de desarrollo urbano y terciarización de la economía, lo que incide en la poca creación de empleo productivo y por lo tanto de incremento en el ingreso familiar; situación que se

---

agrava por los problemas nacionales como: inexistencia de una política habitacional de largo plazo, baja productividad y competitividad de la economía y procesos inflacionarios que debilitan la capacidad adquisitiva de las familias y por lo tanto disminuyen las posibilidades de invertir en el sector viviendístico.

- Las condiciones fundamentales que debe cumplir una vivienda son: tamaño mínimo, servicios básicos, tenencia y seguridad a fin de que garanticen el objetivo básico de la vivienda de fortalecer la vida familiar a través de espacios donde la familia pueda comer, educarse, apoyarse y desarrollar sentimientos de dignidad e integración a la comunidad.

- En la ciudad de Loja a 1995, el 47,11% de hogares carecen de vivienda en propiedad, es decir 57.766 hab., demanda nominal que tiende a crecer con la formación de nuevos hogares, así en 1996 tendremos 10.922 y en el año 2004 se requerirán de 14.886 nuevas viviendas para solucionar el problema de la falta de vivienda. Por el lado de la oferta a 1990 existían 19.656 viviendas, registrándose un crecimiento mínimo de 308 viviendas en 1995 y 362 para el año 2004, lo que resulta insuficiente para cubrir al menos el incremento de la demanda. Estas

---

construcciones han sido financiadas en un 52,36% con recursos de los propietarios; 31,05% con recursos provenientes del IESS; 7,72% del BEV y el restante 8,63% con recursos de diversas entidades financieras como cooperativas y mutualistas.

- Considerando las características del suelo urbano de Loja y los materiales de construcción se determina el presupuesto promedio de vivienda, de acuerdo a modelos de vivienda alternativos analizados por el sector constructor, esto es; TULIPAN, VENUS Y ORQUIDEA, de los cuales el más asequible para los sectores de menores recursos es el modelo VENUS con un valor de 26'469.266 sucres y una área mínima de 40,50 m<sup>2</sup>.

- En la ciudad de Loja a 1995 el déficit nominal cuantitativo alcanza al 47,11% de la población; mientras el déficit efectivo cubre al 96,6% de la población y afecta a 10.194 hogares o 50.970 lojanos que carecen de vivienda. En cuanto al déficit cuantitativo este se diferencia según la disponibilidad de servicios y condiciones de habitabilidad, sobresaliendo el hacinamiento que afecta al 28,42% de familias que ocupan entre uno y dos cuartos.

---

- Con la finalidad de solucionar el problema de la falta de financiamiento para adquirir vivienda se analiza la posibilidad de ahorrar e invertir en UVCs, a fin de disminuir el déficit de vivienda, dando como resultado la elevación de los rendimientos en UVCs tanto para el ahorrista como para el prestamista.

- Simultáneamente a la aplicación de las UVCs se hace necesario la utilización de mecanismos que posibiliten el financiamiento, tales como la Unidad de Refinanciamiento Habitacional, Incentivo Habitacional y demás reformas en las instituciones como el BEV encargadas del problema habitacional.

- Con la sola aplicación de las UVCs si bien se incrementan las posibilidades de acceder a un crédito para vivienda, debido a que los pagos iniciales son menores a los posteriores, a los niveles de pago establecidos siguen inalcanzables para la mayoría de hogares. Por lo que se hace necesario la aplicación del incentivo o subsidio habitacional con lo cual las oportunidades de acceder a una vivienda son mejores para las familias.

- Si bien el déficit nominal no afecta a la mayoría

---

de la población 47,11% del total. La mayoría de la población con los mecanismos de financiamiento tradicionales no puede acceder a un crédito para adquirir viviendas. Según los niveles de accesibilidad con créditos tradicionales el 94,74% de familias con ingresos inferiores a 985.000 sucres mensuales no pueden cubrir los desembolsos requeridos. Con los modelos de pago y las UVCs analizados con dividendos fijos y ahorros superiores a las 9,95 UVCs las posibilidades de acceder al financiamiento mejoran para el 26,58% de la población; mientras con dividendos variables la situación mejora para el 12,63% de la población.

- Los sectores de menores recursos pese a la utilización del incentivo o subsidio habitacional no accederán al financiamiento con UVCs debido a su bajo nivel de ingresos e inexistencia de ahorro.

- La aplicación de las UVCs y los mecanismos como el Incentivo Habitacional y Unidad de Refinanciamiento Habitacional demanda de los sectores vinculados a la vivienda cambios estructurales en procura de cumplir con su nuevo rol como protagonistas en la solución del problema habitacional.

---

### Evaluación de la Hipótesis

**Hipótesis.-** "El déficit habitacional que afecta a una mayoría de la población urbana de la ciudad de Loja, no ha sido cubierto con las fuentes de financiamiento tradicionales para la construcción de vivienda".

Para la aceptación o rechazo de la hipótesis planteada, es necesario como resultado de la investigación subdividir a la misma en dos partes:

a. "El déficit habitacional afecta a la mayoría de la población urbana de la ciudad de Loja,..."

Rechazamos esta afirmación de la hipótesis, ya que como se demuestra a través de la investigación directa aplicada, el déficit nominal de vivienda en el área urbana de la ciudad alcanza al 47,11% de hogares lojanos, contrario a lo aseverado en la hipótesis.

b. "El déficit que afecta a la población urbana de la ciudad de Loja, no ha sido cubierto con las fuentes de financiamiento tradicionales para la construcción de vivienda"

---

Aceptamos esta afirmación de la hipótesis; el incremento que se registra en el déficit de vivienda, si consideramos que en 1990 con una población de 94.305 habitantes según el INEC, existían aproximadamente 8.969 unidades ocupadas por familias sin vivienda propia; en 1995, con una población de 112.005 habitantes y pese a los esfuerzos de los entes financieros como bancos, cooperativas, mutualista, IESS y Banco Ecuatoriano de la Vivienda, el déficit se incrementa a 10.553 unidades, según la investigación realizada; déficit que se incrementará en 9.158 viviendas para el período comprendido entre los años 1995-2004.

## 7.2. RECOMENDACIONES.

- Es indispensable fomentar en la ciudad y provincia de Loja centros industriales que cambien su estructura económica, a fin de generar empleos productivos y aumentar el nivel de ingresos de la población.

- La ciudad de Loja debe organizar su estructura y funcionamiento con apego a leyes y ordenanzas surgidas del consenso de los sectores comprometidos; son necesarios espacios específicos para el sector industrial, áreas de crecimiento habitacional, dotación

de servicios básicos, organización del transporte, espacios adecuados para el desarrollo del comercio, protección ambiental, entre los principales aspectos que inciden en el desarrollo armónico de la ciudad.

- En su organización administrativa la ciudad deberá tender hacia la descentralización y desconcentración de sus actividades, a fin de transformar las instituciones de servicio público en organismos eficientes comprometidos con el desarrollo de la ciudad y provincia de Loja.

- Es importante establecer una política habitacional provincial de largo plazo, fijando las fuentes de financiamiento, regulaciones del crecimiento urbano, determinación de zonas de fomento vivendístico, asesoramiento técnico y promoción de modelos alternativos de construcción de viviendas. Para hacerlo es necesaria la participación activa de los organismos de desarrollo seccional.

- Para iniciar la solución del problema habitacional se lo debe hacer dotando de servicios básicos de infraestructura a los sectores que tienen vivienda y carecen de agua, luz y alcantarillado; además se debe

procurar la seguridad familiar con la reconstrucción o remodelación de viviendas en pésimo estado a través de convenios entre los propietarios del bien y las instituciones encargadas de proveer estos servicios.

- Las edificaciones por construirse para los sectores de menores recursos deberán guardar las especificaciones técnicas y tamaños adecuados para el normal desenvolvimiento de las actividades familiares. Caso contrario se producirán problemas de hacinamiento e insalubridad que agravan el problema habitacional.

- El MIDUVI debe buscar recursos o establecer convenios internacionales, con la finalidad de ampliar su base de operación crediticia y alcanzar sobre todo a sectores marginales donde la falta de vivienda genera desintegración familiar y comunitaria.

- En la búsqueda de soluciones al déficit habitacional, la aplicación de las UVCs debe fomentarse en la economía lojana a través de la banca, debido a la posibilidad de obtener rendimientos reales positivos, tanto para ahorristas como para prestamistas. Para lograrlo es necesario una campaña de conocimiento y promoción de las UVCs.

- Es necesario una participación activa de la banca privada lojana con el ánimo de conseguir recursos dirigidos a préstamos de largo plazo. Se requiere del compromiso de la banca en el financiamiento para la adquisición o construcción de nuevas viviendas.

- Con el empleo de las UVCs, las familias de mejores posibilidades económicas deben acogerse a créditos con dividendos variables, inicialmente elevados y posteriormente bajos pero que tienen la ventaja de pagar menos por concepto de intereses al final de la deuda.

- De los mecanismos de financiamiento analizados, los créditos en UVCs y con dividendos fijos son los que más posibilitarían a familias de escasos recursos acceder a una vivienda en propiedad, ya que los desembolsos mensuales exigidos por el modelo son más accesibles siempre que la tasa de interés sea fija; aunque los intereses pagados al final de la deuda sean mayores que en el modelo con dividendos variables.

- Resulta trascendental establecer tasas de interés fijas para cualquier modelo que utilice UVCs, ya que este mecanismo al indexar la inflación a los préstamos, garantiza una recuperación y rentabilidad de los

capitales invertidos. De esta manera disminuirán los intereses de la deuda y será más factible el acceso a créditos para un mayor número de familias.

- Pese a la eliminación permanente de subsidios en la economía, en el caso de la vivienda dados los ingresos de pobreza de la mayoría de la población son necesarios los subsidios y deberán aplicarse con estos sectores de una manera directa y en el monto suficiente que garantice la adquisición de vivienda, incrementando la base propuesta en el cuadro de incentivos habitacionales y de acuerdo a casos específicos.

- Los protagonistas del nuevo mecanismo financiero; MIDUVI, instituciones financieras, ahorristas, constructores y organismos seccionales deberán integrarse y colaborar con acciones y propuestas dirigidas a solucionar a corto mediano y largo plazo el déficit cuantitativo y cualitativo de la vivienda.

## BIBLIOGRAFIA

BENITEZ ESTUPIÑAN, Hernán, La Unidad de Valor Constante y sus Beneficios, BEV, 1994.

JARAMILLO ALVARADO, Pío, Historia de Loja y su Provincia, Editorial Universitaria-UNL, Tercera Edición, Loja, 1988.

CHAPIN STUART, Jr, Planificación del Uso del Suelo Urbano.

VARIOS AUTORES, Diccionario de Economía Política, Tomo II, Editorial Ortells, Valencia, 1988.

AYMONIMO, Carlo, La Vivienda Racional, Editorial Cili S.A. Barcelona, 1973

MILLS, Edwin, Economía Urbana, Editorial Diana, Mexico, 1976.

NACIONES UNIDAS, Viviendas Construidas Mediante el Esfuerzo Propio, Nueva York, 1974.

ILUSTRE MUNICIPIO DE LOJA, Plan de Desarrollo Urbano

---

Rural de Loja-Sintesis, Editorial Monsalve Moreno S.A, Cuenca, 1992.

ILUSTRE MUNICIPIO DE LOJA, Plan de Desarrollo Urbano-Rural de Loja; FASES II-III-V, Loja, 1984.

AGUINAGA , Consuelo, Determinación de los Niveles de Pobreza, INEC, 1991.

INEC, Loja en Cifras, Octubre, 1994.

INEC, V Censo de Población y IV de Vivienda Nacional, 1990.

INEC, Encuesta de Edificaciones, Período: 1983-1993

INEC, V Censo de Población y IV de Vivienda Provincia de Loja, 1990.

MOORE, Justin H., Manual de Matemáticas Financieras, Editorial Hispano-Americana, Mexico, 1973.

SELDON, Arthur, Diccionario de Economía, Ediciones Orbis S.A. España, 1983.

- VARIOS AUTORES, Diccionario Económico y Financiero,  
Asociación para el Progreso, Madrid 1981.
- TAMAMES, Ramón; GALLEGO, Santiago, Diccionario de  
Economía y Finanzas, Limusa Noriega Editores, Madrid  
1994.
- IMELI, Diccionario Enciclopédico, Universal y del  
Ecuador, Impreso en Colombia, 1993.
- GUJARATI, Damodar, Econometría Básica, Editorial Mc Graw-  
Hill, Bogota-Colombia, 1981.
- MURRAY R, Spiegel, Estadística, Teoría y 875 Problemas  
Resueltos, Editora Futura, Mexico, 1983.
- YA LUN, Chou, Análisis Estadístico , Editorial  
Interamericana, Segunda Edición, Mexico, 1977.
- U.T.P.L. , La Encuesta, Revista Nro. 13, Loja, 1992
- U.T.P.L. , El Desarrollo Urbano de la Provincia de Loja,  
Revista Nro. 14, Loja, 1990.
- ALBORNOZ, Francisco, Revista Martes Económico, Quito,

Julio, 1993.

CAMARA DE LA CONSTRUCCION DE QUITO, Boletín Técnico e Informativo Nro. 135, Quito, 1993.

BOLSA DE VALORES DE QUITO, El Sistema Operativo de las UVC, Quito, 1995.

BAQUERIZO ALVARADO, Rodolfo, Unidad de Valor Constante, B&C, Business & Commerce, Marzo, 1994.

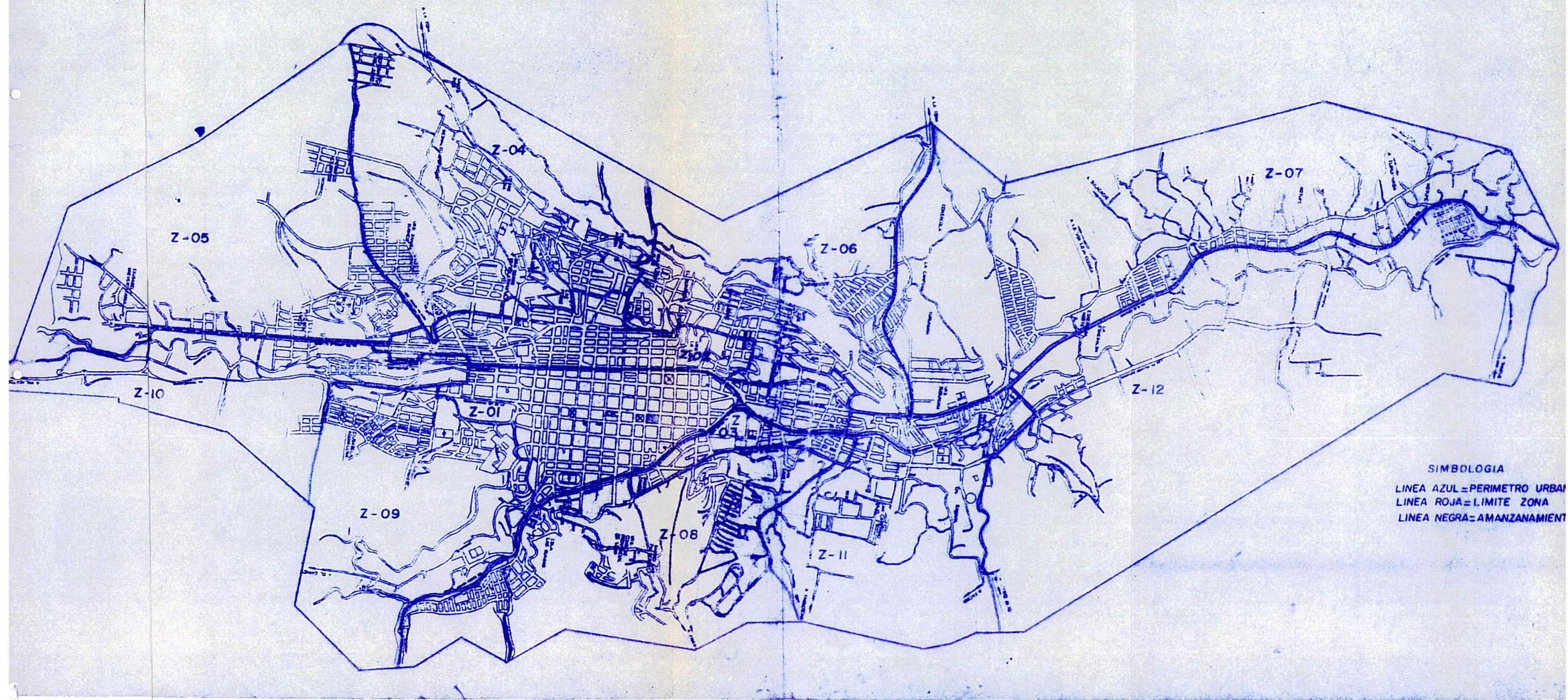
ORGANO DEL GOBIERNO DEL ECUADOR, Registro Oficial Nro. 199, Quito, Mayo, 1993.

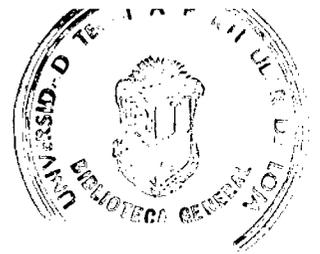
CORPORACION DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES, Ley de Régimen Monetario y Banco del Estado, Quito, 1993.

## **ANEXOS**

# ANEXO Nº 1

## ZONIFICACION SECTORIZACION Y AMANZANAMIENTO DE LA AREA URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA





## ANEXO NRO. 2

## DETERMINACION DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para la determinación del tamaño de la muestra consideramos como unidad muestral al hogar, cuya composición es en promedio de 5 personas; tomamos como referente la población del censo para la población urbana de la ciudad de Loja a 1990, según el INEN de 94.305 habitantes y la proyectamos a 1994 con un total de 108.217 habitantes (Cuadro Nro. 10), por lo que resulta que a esta fecha en la ciudad existen 21.643 hogares que representan la población sobre la cuál se realiza la investigación.

Con estos datos aplicamos la fórmula para la obtención de pequeñas muestras:

$$n = \frac{Nz^2pq}{(N-1)e^2 + z^2pq}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra.

N = Tamaño de la población.

$z$  = Nivel de confianza de la estimación con un valor del 95% equivalente a 1,96.

$p$  = Posibilidad de que el 50% de la población posea vivienda en propiedad.

$q$  = Posibilidad de que el 50% de la población no posea vivienda en propiedad.

$e$  = Margen de error de la muestra igual al 5%

Al no conocerse a priori el número de hogares que poseen vivienda en propiedad, se fijó para  $p$  y  $q$  valores iguales de 0,5 a fin de que la unidad muestral tenga iguales posibilidades de ser o no ser seleccionada.

Aplicando la fórmula obtenemos:

$$n = \frac{21.463(1,96)^2 (0,5)(0,5)}{(21463-1)(0,05)^2 + (1,96)^2 (0,5)(0,5)}$$

$$n = 378$$

**ANEXO NRO. 3**

**ENCUESTA FAMILIAR  
NIVEL DE INGRESOS, EGRESOS Y  
CONDICIONES DE HABITABILIDAD DE LA FAMILIA LOJANA**

	1	2	3	4	5	a	b	c	d	e	H	M	6	7	8	9	10	11	12	
1																				
2																				
3																				
4																				
5																				

Zona.....Dirección.....Parroquia.....

**1. Sexo:**

- a. Hombre
- b. Mujer

**2. Edad:**

- a. 18-27
- b. 28-37
- c. 38-52
- d. 53 y más

**3. Nivel de instrucción:**

- a. Sin Primaria
- b. Terminó Primaria
- c. Terminó Secundaria
- d. Termino Superior

**4. Actividad ocupacional:**

- a. Ama de Casa
- b. Profesional superior, empresario, alto rentista
- c. Trabajador por cuenta propia(Comerciante)
- d. Trabajador manual, artesano
- e. Empleado Público
- f. Profesional medio, mando medio de empresa
- g. Empleado privado
- h. Desocupado
- i. Jubilado o pensionado
- j. Estudiante
- Otros

**5. Nivel de ingresos:**

- a. Cuál es su ingreso mensual? S/.....
- b. Cuántas personas del hogar trabajan .....
- c. El ingreso mensual de otro miembro del hogar es?
- d. Otros ingresos permanentes del hogar .....
- e. Cuántas personas componen su hogar?.....  
-Cuantos: Hombres.... Mujeres

**6. Tipo de vivienda que habita:**

- a. Casa-Villa
- b. Media agua
- c. Cuartos de inquilinato
- d. Departamento
- e. Rancho
- f. Choza
- g. Covacha
- Otros.....

**7. La Vivienda o construcción es:**

- a. Propia ..... impuesto que paga por ella S/.....
- b. Arrendada.... cuanto paga de arriendo S/.....
- c. Anticreses....porqué cantidad S/.....
- d. Por servicios.....S/.....
- Otros.....

**8. Número de cuartos que ocupa: .....**

**9. Número de dormitorios: .....**

**10. Número de hogares que habitan la vivienda:.....**

**11. Tiene cocina independiente:**

- a. SI
- b. NO

**12. Tiene lavandería:**

- a. Si
- b. NO

Exclusiva o común





## ANEXO Nro.4

## COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCIÓN

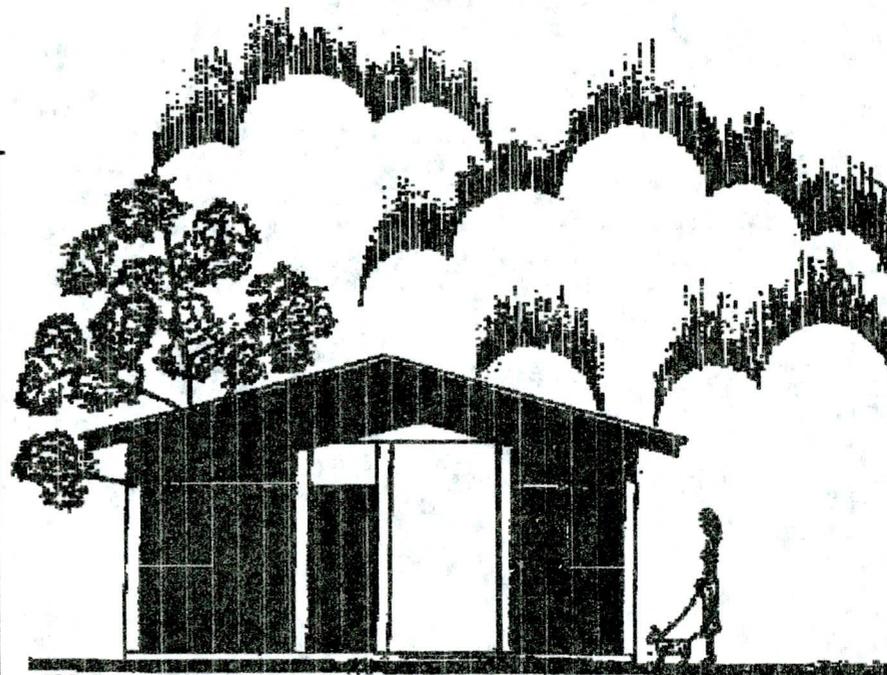
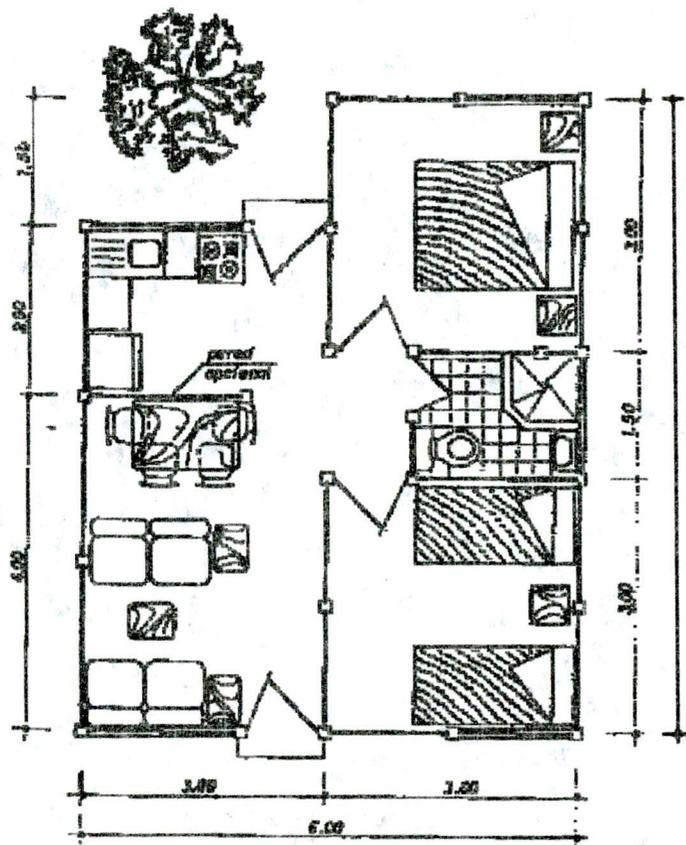
## PRECIO REFERENCIAL DE UNA VIVIENDA MODELO VENUS

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO DIRECTO	COSTO TOTAL
Limpieza del terreno	m2	120	1.177,18	141.261,60
Trazado y replanteo	m2	40,5	2.956,64	119.743,92
Escabacion, plintos y cimientos	m3	14,21	9.220,05	131.016,91
Relleno compactado	m3	4,5	42.888,44	192.997,98
H.S. 180 KG/CM 2 en replantillo (E=5SM)	m3	0,55	212.703,50	116.986,93
H.S. 210 Kg/CM 2 en plintos (1*1*0,40)	m3	4,09	265.457,38	1'085.720,68
H.S. 210 KG/CM 2 en cadenas de amarre 20*20	m3	1,31	345.395,02	452.467,48
Mampostería de piedra	m3	3,21	100.326,26	322.047,29
H.S. 180 KG/CM 2 en dintel de puertas,vent.	ML	8	13.265,43	106.123,44
H.S. 210 KG/CM 2 en losa	m3	4,19	405.500,79	1'699.048,31
Hierro	KG	804,24	2.156,86	1.734.633,09
Bloque alivianado de 15*20*40	U	450	1.558,74	701.433,00
H.S. 210 KG/CM 2 en columnas 20*20	m3	0,9	402.515,00	362.263,50
Contrapiso H.S. 140 KG/CM 2 + empedrado	m2	49,88	37.092,85	1'850.191,36
Alisado de Pisos	m2	28,38	8.631,65	244.966,23
Baldosa, granito, marm. blanco	m2	21,5	44.533,97	957.480,36
Parquet Almendro	m2	28,38	30.514,85	866.011,44
Ladrillo mambron	m2	83,98	18.566,96	1'559.253,30
Enlucido V. interior exterior	m2	135	11.407,54	1'540.017,90
Enlucido Horizontal	m2	40,80	13.396,00	546.556,80
Champeado de loza	m2	40,8	3.185,26	129.958,61
Filos, ventanas y puertas	ml	54,7	5.988,24	327.556,73
Azulejo blanco 11*11	m2	19,09	31.678,57	604.743,90
Mesón de cocina	ml	2,1	45.417,94	95.377,67
Pintura interior-exterior	m2	135	3.920,22	529.229,70
Pintura cielo raso	m2	40,8	4.195,34	171.169,87
Lacado sobre madera	m2	9,03	5.634,16	50.876,46
Acometida principal	ml	5	35.926,51	179.632,55
Tablero de control 4-8 puntos	u	1	107.648,04	107.648,04
Punto de luz	u	10	35.965,74	359.657,40
Toma corrientes	u	14	32.815,74	459.420,36
Salidas antenas de TV	u	1	33.345,28	33.345,28
Tubería HG-1/2	ml	22	10.232,70	225.119,40
Salida para medidor de agua	pto.	1	66.732,45	66.732,45
Punto de agua fría	pto.	6	55.349,56	332.097,36
Lavamanos blanco	u	1	113.798,69	113.798,69
Inodoro Tanque bajo	u	1	185.164,75	185.164,75
Tina de baño acabado en albañilería	u	1	101.868,88	101.868,88
Accesorios de baño	jgo.	1	77.701,17	77.701,17
Fregadero de un poso	u	1	221.359,08	221.359,08
Lavandería	u	1	254.351,37	254.351,37
Cajas de registro	u	3	129.744,39	389.233,17
Tubería de desagüe	ml	12,4	40.873,20	506.827,68
Tubería de desagüe 3	ml	5,4	11.137,95	60.144,93
Tubería de desagüe 2	ml	7,6	7.657,44	58.196,54
Regilla de piso de 3	u	3	7.532,58	22.597,74
Bajante de aguas lluvias	ml	3	14.791,18	44.373,54
Canalización exterior T.C-150 mm	m	4	20.740,14	82.960,56
Puertas de 0,90*1,90	u	4	211.899,51	847.598,04
Puertas de 0,70*1,90	u	1	203.736,80	203.736,80
Barrederas de cedro	ml	34,1	4.932,85	168.210,19
Ventanas hierro protector + vidrio 4 mm	m2	10,68	143.203,39	1'529.412,21
Cerradura llave-seguro	u	3	77.279,22	231.837,66
Cerradura llave-llave	u	1	64.079,22	64.079,22
Cerradura de baño	u	1	48.292,63	48.292,63
Desalojo	m2	40,5	5.888,34	238.477,77
<b>TOTAL</b>				<b>23'853.009,91</b>

**ANEXO No.5**

**MODELOS DE VIVIENDA**

**PLANTA**  
**ESCALA 1:50**

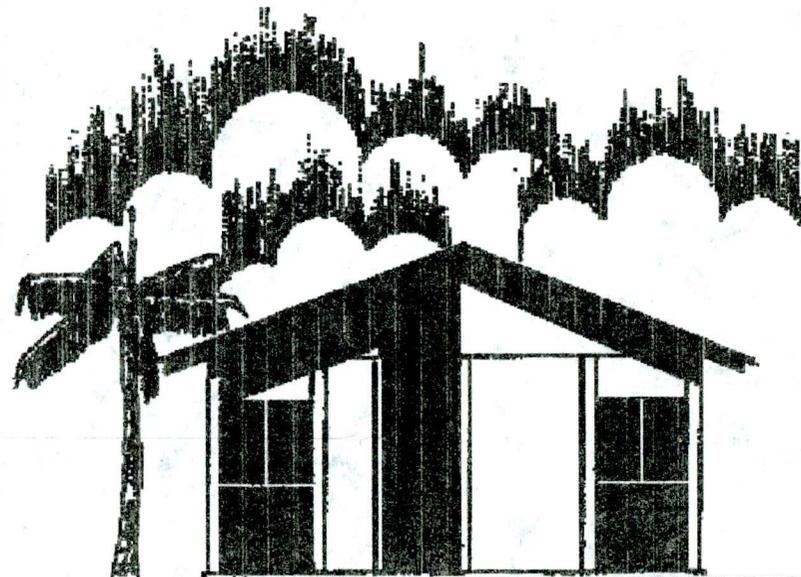
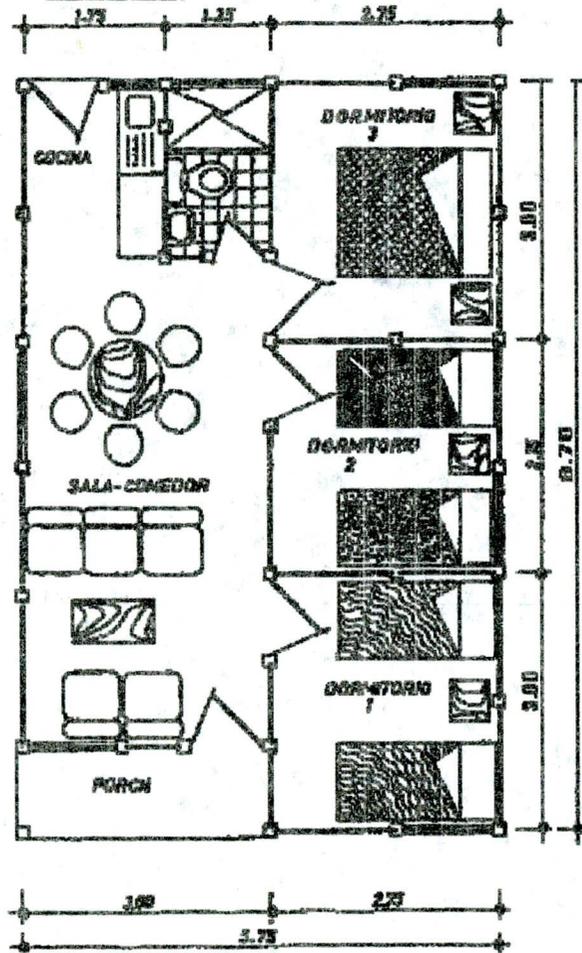


**FACHADA FRONTAL** ESCALA 1:50

**VILLA MODELO VENUS**

AREA = 48.50 m<sup>2</sup>

**PLANTA ESCALA 1/50**

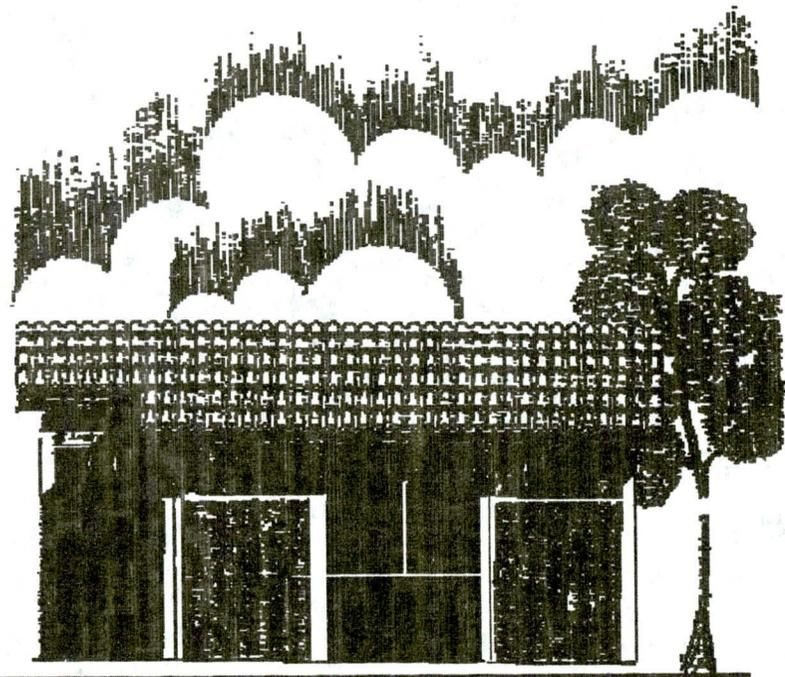
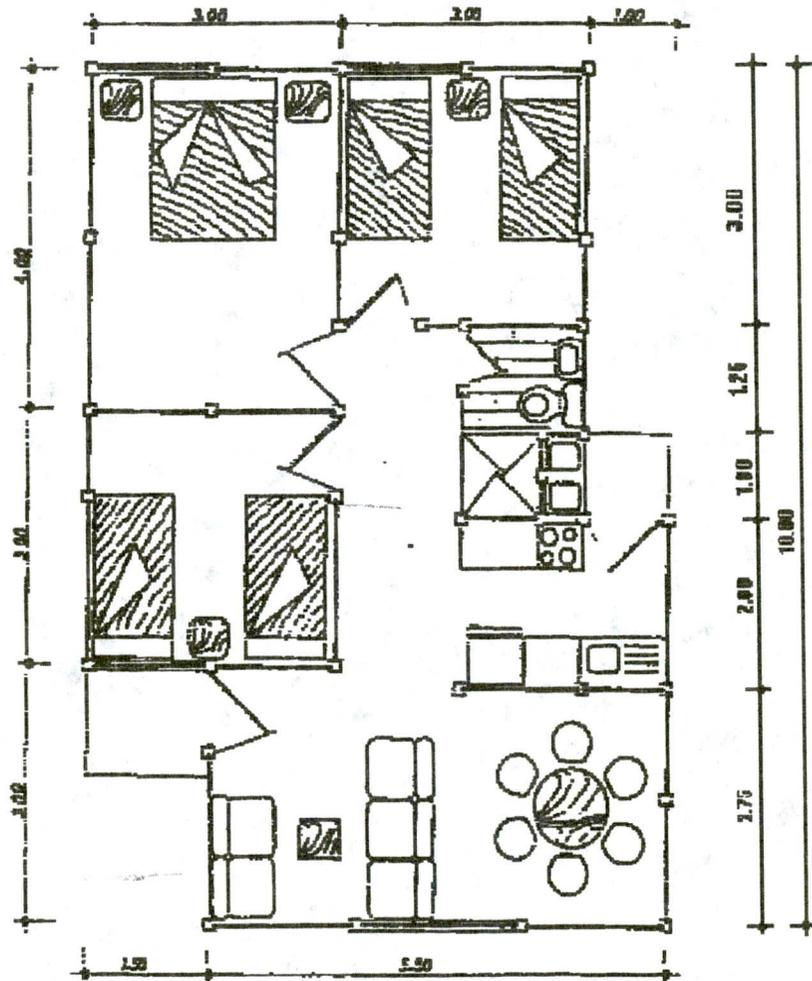


**FACHADA FRONTAL ESCALA 1/50**

**AREA : 50.31 m<sup>2</sup>**

**VILLA TULIPAN**

PLANTA ESCALA 1:50



FACHADA FRONTAL ESCALA 1:50

**VILLA ORQUIDEA**

AREA: 70,00 m<sup>2</sup>

## ANEXO NRO. 6

## COSTOS DIRECTOS DE CONSTRUCCIÓN

## VILLA VENUS

## ÁREA 50,50 M2

RUBRO	UNIDAD	CANT.	P. UNITARIO	P.TOTAL
Aguas Servidas	Pto.	4,00	44.329	177.316
Caja de Revisión	u.	3,00	81.246	243.738
Canal de AA.LL.	ml.	6,00	15.000	90.000
Cerraduras	u.	5,00	31.366	156.830
Columnas y paredes				3'190.996
Contrapisos	m2.	50,00	28.061	1'403.050
Cubierta Eternit	m2.	59,50	28.000	1'666.000
Desalojo de Mater.	m3.	8,11	7.476	60.630
Ducha	u.	1,00	20.000	20.000
Estructura de madera	m2.	59,50	22.500	1'338.750
Excavación	m3.	9,41	12.926	121.634
Focos 100W.	Pto.	6,00	37.871	227.226
Fregadero 1 Pozo	u.	1,00	160.000	160.000
Inodoro EDESSA	u.	1,00	231.040	231.040
Lavamanos EDESSA	u.	1,00	94.781	94.781
Lavandería	u.	1,00	300.000	300.000
Limpieza de terreno	m2.	45,00	1.200	54.000
Medidor agua	u.	1,00	200.000	200.000
Medidor luz	u.	1,00	250.000	250.000
Mesón de cocina	ml.	3,80	34.309	130.374
Pintura cubierta	m2.	119,00	7.500	892.500
Pintura paredes	m2.	211,40	5.600	1'183.840
Puertas	u.	5,00	209.268	1'046.340
Regilla piso	u.	2,00	6.197	12.394
Replanteo-Nivelación	m2.	45,00	1.200	54.000
Revestidos	m2.	211.40	16.000	3'382.400
Tablero de Control	u.	1,00	112.053	112.053
Tomas doble	Pto.	11,00	37.871	416.581
Tub. PVC 160 mm.	ml.	18,00	37.457	674.226
Tub. Agua Potable	ml.	18,00	6.720	120.960
Ventanas de Hierro	m2.	10,25	75.425	773.106
Vidrio	m2.	10,25	18.000	184.500
TOTAL				26'469.266

## VILLA TULIPAN

AREA 50,31M2

RUBRO	UNIDAD	CANT.	P. UNITARIO	P.TOTAL
Aguas Servidas	Pto.	4,00	44.329	177.316
Caja de Revisión	u.	3,00	81.246	243.738
Canal de AA.LL.	ml.	6,00	15.000	90.000
Cerraduras	u.	6,00	31.366	188.196
Columnas y paredes				3'846.066
Contrapisos	m2.	60,00	28.061	1'683.660
Cubierta Eternit	m2.	70,00	28.000	1'960.000
Desalojo de Mater.	m3.	9,01	7.476	67.359
Ducha	u.	1,00	20.000	20.000
Estructura de madera	m2.	70,00	22.500	1'575.000
Excavación	m3.	10,31	12.926	133.267
Focos 100W.	Pto.	7,00	37.871	265.097
Fregadero 1 Pozo	u.	1,00	160.000	160.000
Inodoro EDESA	u.	1,00	231.040	231.040
Lavamanos EDESA	u.	1,00	94.781	94.781
Lavandería	u.	1,00	300.000	300.000
Limpieza de terreno	m2.	54,00	1.200	64.800
Medidor agua	u.	1,00	200.000	200.000
Medidor luz	u.	1,00	250.000	250.000
Mesón de cocina	ml.	3,80	34.309	130.374
Pintura cubierta	m2.	140,00	7.500	1'050.000
Pintura paredes	m2.	266,50	5.600	1'492.400
Puertas	u.	6,00	209.268	1'255.608
Regilla piso	u.	2,00	6.197	12.394
Replanteo-Nivelación	m2.	54,00	1.200	64.800
Revestidos	m2.	266,50	16.000	4'264.000
Tablero de Control	u.	1,00	112.053	112.053
Tomas doble	Pto.	12,00	37.871	454.452
Tub. PVC 160 mm.	ml.	18,00	37.457	674.226
Tub. Agua Potable	ml.	18,00	6.720	120.960
Ventanas de Hierro	m2.	14,75	75.425	1'112.519
Vidrio	m2.	14,75	18.000	265.500
<b>TOTAL</b>				<b>30'059.606</b>

## VILLA ORQUIDEA

AREA 71,00M2

RUBRO	UNIDAD	CANT.	P. UNITARIO	P.TOTAL
Aguas Servidas	Pto.	4,00	44.329	177.316
Caja de Revisión	u.	3,00	81.246	243.738
Canal de AA.LL.	ml.	6,00	15.000	90.000
Cerraduras	u.	5,00	31.366	156.830
Columnas y paredes				4'671.855
Contrapisos	m2.	70,00	28.061	1'964.270
Cubierta Eternit	m2.	93,60	28.000	2'623.600
Desalojo de Mater.	m3.	12,12	7.476	90.609
Ducha	u.	1,00	20.000	20.000
Estructura de madera	m2.	93,60	22.500	2'106.000
Excavación	m3.	13,42	12.926	173.467
Focos 100W.	Pto.	8,00	37.871	302.968
Fregadero 1 Pozo	u.	1,00	160.000	160.000
Inodoro EDESA	u.	1,00	231.040	231.040
Lavamanos EDESA	u.	1,00	94.781	94.781
Lavandería	u.	1,00	300.000	300.000
Limpieza de terreno	m2.	71,00	1.200	85.200
Medidor agua	u.	1,00	200.000	200.000
Medidor luz	u.	1,00	250.000	250.000
Mesón de cocina	ml.	3,80	34.309	130.374
Pintura cubierta	m2.	187,00	7.500	1'402.500
Pintura paredes	m2.	261,00	5.600	1'461.600
Puertas	u.	6,00	209.268	1'255.608
Regilla piso	u.	2,00	6.197	12.394
Replanteo-Nivelación	m2.	71,00	1.200	85.200
Revestidos	m2.	261,00	16.000	4'176.000
Tablero de Control	u.	1,00	112.053	112.053
Tomas doble	Pto.	12,00	37.871	454.452
Tub. PVC 160 mm.	ml.	18,00	37.457	674.226
Tub. Agua Potable	ml.	18,00	6.720	120.960
Ventanas de Hierro	m2.	14,00	75.425	1'055.950
Vidrio	m2.	14,00	18.000	252.000
TOTAL				32'385.643

## ANEXO NRO. 7

## TABLAS DE AMORTIZACION PARA MODELO DE VIVIENDA TULIPAN

## a. DIVIDENDO FIJO EN SUCRES

Monto : 30'059.606 sucres  
 Interés : 32,35% Tasa  
 Plazo : 15 años Pricipal : Variable  
 # Dividendos: 180 Dividendo: Fijo  
 Fecha : Julio de 1996 Pago : Mensual

## MODELO DE AMORTIZACION CON DIVIDENDO FIJO EN SUCRES

Nro.	Fecha	Interés	Amortiz.	Dividendo Mensual	Capital Reducido
					30'059.606,00
1	Julio-1996	810.356,88	6.804,55	817.161,43	30'052.801,45
13	Julio-1997	807.798,03	9.363,40	817.161,43	29'955.324,07
25	Julio-1998	804.276,94	12.884,50	817.161,43	29'821.190,44
37	Julio-1999	799.431,74	17.729,70	817.161,43	29'636.616,00
49	Julio-2000	792.764,50	24.396,93	817.161,43	29'382.632,53
61	Julio-2001	783.590,06	33.571,37	817.161,43	29'033.138,85
73	Julio-2002	770.965,58	46.195,85	817.161,43	28'552.218,43
85	Julio-2003	753.593,69	63.567,75	817.161,43	27'890.448,41
97	Julio-2004	729.689,10	87.472,33	817.161,43	26'979.820,47
109	Julio-2005	696.795,22	120.366,21	817.161,43	25'726.751,85
121	Julio-2006	651.531,64	165.629,79	817.161,43	24'002.468,12
133	Julio-2007	589.246,73	227.914,70	817.161,43	21'629.769,30
145	Julio-2008	503.539,65	313.621,78	817.161,43	18'364.819,61
157	Julio-2009	385.602,51	431.558,92	817.161,43	13'872.089,05
169	Julio-2010	223.315,23	593.846,20	817.161,43	7'689.871,91
180	Julio-2011	21.451,03	795.710,41	817.161,43	0,00
Total		117.029.451,80	30.059.606	147.089.057,80	

Fuente: Investigación Directa  
 Elaboración: Los Autores

## b. DIVIDENDO VARIABLE EN SUCRES

Monto : 30'059.606 sucres      Tasa  
 Interés : 32,35%                      Principal : Fijo  
 Plazo : 15 años                      Dividendo : Variable  
 # Dividendos: 180                      Pago : Mensual  
 Fecha : Julio de 1996

## MODELO DE AMORTIZACIÓN CON DIVIDENDOS VARIABLES EN SUCRES

Nro.	Fecha	Capital	Interés.	Dividendo Mensual	Capital Reducido
					30'059.606,00
1	Julio-1996	166.997,81	810.356,88	977.353,69	29'892.608,19
13	Julio-1997	166.997,81	756.333,09	923.330,90	27'888.634,46
25	Julio-1998	166.997,81	702.309,29	869.307,11	25'884.660,72
37	Julio-1999	166.997,81	648.285,50	815.283,31	23'880.686,99
49	Julio-2000	166.997,81	594.261,71	761.259,52	21'876.713,26
61	Julio-2001	166.997,81	540.237,92	707.235,73	19'872.739,52
73	Julio-2002	166.997,81	486.214,13	653.211,94	17'868.765,79
85	Julio-2003	166.997,81	432.190,34	599.188,15	15'864.792,06
97	Julio-2004	166.997,81	378.166,54	545.164,35	13'860.818,32
109	Julio-2005	166.997,81	324.142,75	491.140,56	11'856.844,59
121	Julio-2006	166.997,81	270.118,96	437.116,77	9'852.870,86
133	Julio-2007	166.997,81	216.095,17	383.092,98	7'848.897,12
145	Julio-2008	166.997,81	162.071,38	329.069,19	5'844.923,39
157	Julio-2009	166.997,81	108.047,58	275.045,39	3'840.949,66
169	Julio-2010	166.997,81	54.023,79	221.021,60	1'833.975,92
180	Julio-2011	166.997,81	4.501,98	171.499,79	0,00
Total		30'059.606	73'337.297,50	103'396.903,50	

Fuente: Investigación Directa  
 Elaboración: Los Autores

## c. DIVIDENDOS FIJOS EN UVCs

Monto	: 1.493,05 UVCs	Tasa	
Interés	: 11,00 %	Principal	: Variable
Plazo	: 15 años	Dividendo	: Fijo
# Dividendos:	180	Pago	: Mensual
Fecha	: Julio de 1996		

## MODELO DE AMORTIZACIÓN CON DIVIDENDOS FIJOS EN UVCs

Nro.	Fecha	Interés	Amortiz.	Dividendo Mensual	Capital Reducido
					1.493,05
1	Julio-1996	13,69	3,28	16,97	1.489,77
13	Julio-1997	13,31	3,66	16,97	1.447,93
25	Julio-1998	12,88	4,09	16,97	1.401,26
37	Julio-1999	12,41	4,56	16,97	1.349,19
49	Julio-2000	11,88	5,09	16,97	1.291,09
61	Julio-2001	11,29	5,68	16,97	1.226,26
73	Julio-2002	10,64	6,33	16,97	1.153,94
85	Julio-2003	9,90	7,07	16,97	1.073,24
97	Julio-2004	9,09	7,88	16,97	983,21
109	Julio-2005	8,17	8,80	16,97	882,76
121	Julio-2006	7,15	9,82	16,97	770,68
133	Julio-2007	6,02	10,95	16,97	645,64
145	Julio-2008	4,75	12,22	16,97	506,13
157	Julio-2009	3,34	13,63	16,97	350,47
169	Julio-2010	1,76	15,21	16,97	176,80
180	Julio-2011	0,15	16,82	16,97	0,00
Total		1.561,54	1.493,05	3.054,59	

Fuente: Investigación Directa  
Elaboración: Los Autores

## d. DIVIDENDOS VARIABLES EN UVCs.

Monto	: 1.493,10 UVCs	Tasa	
Interés	: 11,00 %	Principal	: Fijo
Plazo	: 15 años	Dividendo	: Variable
# Dividendos:	180	Pago	: Mensual
Fecha	: Julio de 1996		

## MODELO DE AMORTIZACIÓN CON DIVIDENDOS VARIABLES EN UVCs

Nro.	Fecha	Capital	Interés	Dividendo Mensual	Capital Reducido
					1.493,10
1	Julio-1996	8,30	13,70	22,00	1.484,80
13	Julio-1997	8,30	12,80	21,10	1.385,20
25	Julio-1998	8,30	11,90	20,20	1.285,70
37	Julio-1999	8,30	10,90	19,20	1.186,10
49	Julio-2000	8,30	10,00	18,30	1.086,60
61	Julio-2001	8,30	9,10	17,40	987,10
73	Julio-2002	8,30	8,20	16,50	887,50
85	Julio-2003	8,30	7,30	15,60	788,00
97	Julio-2004	8,30	6,40	14,70	688,50
109	Julio-2005	8,30	5,50	13,80	588,90
121	Julio-2006	8,30	4,06	12,90	489,40
133	Julio-2007	8,30	3,60	11,90	389,90
145	Julio-2008	8,30	2,70	11,00	290,30
157	Julio-2009	8,30	1,80	10,10	190,80
169	Julio-2010	8,30	0,90	9,20	91,20
180	Julio-2011	8,30	0,10	8,40	0,00
Total		1.493,05	1.238,60	2.731,70	

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Los Autores

## ANEXO NRO. 8

## TABLAS DE AMORTIZACION PARA MODELO DE VIVIENDA ORQUIDEA

## a. DIVIDENDO FIJO EN SUCRES

Monto : 32'385.643 sucres  
 Interés : 32,35% Tasa  
 Plazo : 15 años Pricipal : Variable  
 # Dividendos: 180 Dividendo: Fijo  
 Fecha : Julio de 1996 Pago : Mensual

## MODELO DE AMORTIZACION CON DIVIDENDO FIJO EN SUCRES

Nro.	Fecha	Interés	Amortiz.	Dividendo Mensual	Capital Reducido
					32'385.643,00
1	Julio-1996	873.062,96	7.331,10	880.394,05	32'378.311,90
13	Julio-1997	870.306,11	10.087,95	880.394,05	32'273.291,65
25	Julio-1998	866.512,55	13.881,51	880.394,05	32'128.778,65
37	Julio-1999	861.292,42	19.101,63	880.394,05	31'929.921,68
49	Julio-2000	854.109,27	26.284,78	880.394,05	31'656.284,77
61	Julio-2001	844.224,21	36.169,15	880.394,05	31'279.746,97
73	Julio-2002	830.623,54	49.770,52	880.394,05	30'761.612,55
85	Julio-2003	811.907,38	68.486,67	880.394,05	30'048.634,21
97	Julio-2004	786.153,04	94.241,01	880.394,05	29'067.541,13
109	Julio-2005	750.713,81	129.680,24	880.394,05	27'717.509,04
121	Julio-2006	701.947,69	178.446,36	880.394,05	25'859.798,81
133	Julio-2007	634.843,13	245.550,93	880.394,05	23'303.498,61
145	Julio-2008	542.503,96	337.890,09	880.394,05	19'785.904,44
157	Julio-2009	415.440,75	464.953,31	880.394,05	14'945.522,69
169	Julio-2010	240.595,55	639.798,50	880.394,05	8'284.920,52
180	Julio-2011	23.110,92	857.283,13	880.394,05	0,00
<b>Total</b>		<b>126.085.286,90</b>	<b>32.385.643</b>	<b>158.470.929,90</b>	

Fuente: Investigación Directa  
 Elaboración: Los Autores

## b. DIVIDENDO VARIABLE EN SUCRES

Monto	: 32'385.643 sucres	Tasa	
Interés	: 32,35%	Principal	: Fijo
Plazo	: 15 años	Dividendo	: Variable
# Dividendos:	180	Pago	: Mensual
Fecha	: Julio de 1996		

## MODELO DE AMORTIZACIÓN CON DIVIDENDOS VARIABLES EN SUCRES

Nro.	Fecha	Capital	Interés.	Dividendo Mensual	Capital Reducido
1	Julio-1996	179.920,24	873.062,96	1'052.983,20	32'385.643,00
13	Julio-1997	179.920,24	814.858,76	994.779,00	32'205.722,76
25	Julio-1998	179.920,24	756.654,56	936.574,80	30'046.679,89
37	Julio-1999	179.920,24	698.450,37	878.370,61	27'887.637,03
49	Julio-2000	179.920,24	640.246,17	820.166,41	25'728.594,16
61	Julio-2001	179.920,24	582.041,97	761.962,21	23'569.551,29
73	Julio-2002	179.920,24	523.837,78	703.758,01	21'410.508,43
85	Julio-2003	179.920,24	465.633,58	645.553,82	19'251.465,56
97	Julio-2004	179.920,24	407.429,38	587.349,62	17'092.422,69
109	Julio-2005	179.920,24	349.225,18	529.145,42	14'933.379,83
121	Julio-2006	179.920,24	291.020,99	470.941,23	12'774.336,96
133	Julio-2007	179.920,24	232.816,79	412.737,03	10'615.294,09
145	Julio-2008	179.920,24	174.612,59	354.532,83	8'456.251,23
157	Julio-2009	179.920,24	116.408,39	296.328,63	6'297.208,36
169	Julio-2010	179.920,24	58.204,20	238.124,44	4'138.165,49
180	Julio-2011	179.920,24	4.850,35	184.770,59	1'979.122,63
<b>Total</b>		32'385.643	79'012.197,81	111'397.840,81	0,00

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Los Autores

## c. DIVIDENDOS FIJOS EN UVCs

Monto	: 1.608,59 UVCs	Tasa	
Interés	: 11,00 %	Principal	: Variable
Plazo	: 15 años	Dividendo	: Fijo
# Dividendos:	180	Pago	: Mensual
Fecha	: Julio de 1996		

## MODELO DE AMORTIZACIÓN CON DIVIDENDOS FIJOS EN UVCs

Nro.	Fecha	Interés	Amortiz.	Dividendo Mensual	Capital Reducido
					1.608,59
1	Julio-1996	14,75	3,54	18,28	1.605,05
13	Julio-1997	14,34	3,95	18,28	1.559,98
25	Julio-1998	13,88	4,40	18,28	1.509,70
37	Julio-1999	13,37	4,91	18,28	1.453,59
49	Julio-2000	12,80	5,48	18,28	1.391,00
61	Julio-2001	12,17	6,12	18,28	1.321,16
73	Julio-2002	11,46	6,82	18,28	1.243,23
85	Julio-2003	10,67	7,61	18,28	1.156,30
97	Julio-2004	9,79	8,50	18,28	1.059,30
109	Julio-2005	8,81	9,48	18,28	951,07
121	Julio-2006	7,71	10,57	18,28	830,32
133	Julio-2007	6,48	11,80	18,28	695,60
145	Julio-2008	5,12	13,16	18,28	545,29
157	Julio-2009	3,60	14,69	18,28	377,59
169	Julio-2010	1,90	16,39	18,28	190,48
180	Julio-2011	0,17	18,12	18,28	0,00
Total		1.682,38	1.608,59	3.290,97	

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Los Autores

## d. DIVIDENDOS VARIABLES EN UVCs.

Monto	: 1.608,60 UVCs	Tasa	
Interés	: 11,00 %	Principal	: Fijo
Plazo	: 15 años	Dividendo	: Variable
# Dividendos:	180	Pago	: Mensual
Fecha	: Julio de 1996		

## MODELO DE AMORTIZACIÓN CON DIVIDENDOS VARIABLES EN UVCs

Nro.	Fecha	Capital	Interés	Dividendo Mensual	Capital Reducido
					1.608,60
1	Julio-1996	8,90	14,70	23,70	1.599,70
13	Julio-1997	8,90	13,80	22,70	1.492,40
25	Julio-1998	8,90	12,80	21,70	1.385,20
37	Julio-1999	8,90	11,80	20,70	1.277,90
49	Julio-2000	8,90	10,80	19,70	1.170,70
61	Julio-2001	8,90	9,80	18,80	1.063,50
73	Julio-2002	8,90	8,80	17,80	956,20
85	Julio-2003	8,90	7,90	16,80	849,00
97	Julio-2004	8,90	6,90	15,80	741,70
109	Julio-2005	8,90	5,90	14,80	634,50
121	Julio-2006	8,90	4,90	13,90	527,30
133	Julio-2007	8,90	3,90	12,90	420,00
145	Julio-2008	8,90	2,90	11,90	312,80
157	Julio-2009	8,90	2,00	10,90	205,50
169	Julio-2010	8,90	1,00	9,90	98,30
180	Julio-2011	8,90	0,10	9,00	0,00
Total		1.608,59	1.334,50	2.943,00	

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Los Autores

---

 INDICE GENERAL

	Pág.
Certificación.....	i
Autoría.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Esquema de Tesis.....	v
Introducción.....	xii

## CAPITULO I

## ASPECTOS GENERALES DE LA CIUDAD DE LOJA

Aspectos Históricos.....	1
Descripción de la Zona de estudio.....	4
Ubicación.....	4
Límites.....	4
Zona de Estudio.....	5
Superficie y Distribución Urbana de la ciudad de Loja.	6
Superficie.....	6
Distribución.....	6
Estructura Urbana de la Ciudad de Loja....	11
Organización Espacial de la Ciudad de Loja	13
Estructura y Funcionamiento Económico de la Ciudad de Loja	18
Estructura Política y Cultural de la Ciudad de Loja	22

dad de Loja.	
Planificación Urbana de la Ciudad de Loja .....	23

## CAPITULO II

## DIAGNOSTICO SOCIO-ECONOMICO DE LA CIUDAD DE LOJA

Aspectos Demográficos.....	30
Población.....	31
Estructura Poblacional.....	33
Densidad Poblacional.....	38
✓ Migraciones.....	39
✓ Ritmos de Crecimiento Demográfico.....	42
✓ Proyección del Crecimiento Poblacional.....	43
✓ Aspectos Económicos.....	46
✓ Clasificación Económica de la Población.....	46
✓ Niveles de Ingreso.....	57
✓ Niveles de Gasto.....	59
✓ El Egreso por Concepto de Arrendamiento.....	60
✓ Propensión al Ahorro.....	61

## CAPITULO III

## EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA EN LA CIUDAD DE LOJA

✓ El Problema de la Vivienda en el Ecuador.....	63
El Problema de la Vivienda en la Provincia de Loja.	66
✓ El Problema de la Vivienda en la Ciudad de Loja....	67

	Pág.
Aspectos Socio-Culturales de la Vivienda.....	69
✓Requisitos mínimos que debe cumplir una Vivienda.	69
✓ La Vivienda como Medio de Fortalecer la Vida Familiar.	71
Las Necesidades de Espacio y la Familia.....	73
✓ Condiciones Habitacionales en la Ciudad de Loja..	74
El Tipo de Vivienda.....	74
La Tenencia de Vivienda.....	75
Servicios que Disponen las Viviendas.....	77
Hacinamiento.....	80
El Financiamiento de Vivienda.....	81
Fondos de Amortización.....	82
Amortizaciones.....	83
Tasas de Interés Aplicadas a Fondos de Amortización y Amortizaciones.	84
Sistemas de Financiamiento Aplicados por el Gobierno.	87
Sistemas de Financiamiento Aplicados por las Instituciones Locales.	89

#### CAPITULO IV

##### EL DEFICIT HABITACIONAL URBANO EN LA CIUDAD DE LOJA

✓ La Vivienda Producto en el Mercado.....	98
✓ Análisis de la Demanda.....	99

---

	Pág.
Demanda Nominal.....	99
Demanda Efectiva.....	101
Demanda de Mejoramiento Habitacional.....	103
Proyección de la Demanda Nominal.....	103
Análisis de la Oferta.....	105
Oferta de Viviendas Nuevas en Loja.....	106
Proyección de la Oferta.....	112
✓ El Estado y la Construcción de Viviendas en Loja	119
El Estado Frente al Problema de la Vivienda.....	119
El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.....	121
La Banca Privada.....	122
El Sector Constructor Privado.....	123
Las Cooperativas de Ahorro y Crédito.....	124
Análisis de Costos.....	125
Costos Directos.....	125
Costos Indirectos.....	126
Valor del Terreno Urbanizado.....	127
Costo de Construcción por Metro Cuadrado.....	130
✓ Presupuesto Promedio de Vivienda.....	133
Demanda Insatisfecha.....	134
Déficit Cuantitativo.....	134
✓ Proyección del Déficit Nominal.....	136
Déficit Cualitativo.....	138

## CAPITULO V

## MECANISMO Y FUNCIONAMIENTO DE LAS UVCs

Mecanismo y Funcionamiento.....	140
Las Unidades de Valor Constante en Loja.....	148
Cálculo de la Unidad de Valor Constante.....	149
Objetivos de la Unidad de Valor Constante.....	150
Deteriorio del Ahorro, Consecuencias y Proyecciones de las UVCs.	152
Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda.....	154
El Sistema Habitacional con Unidades de Valor Constante.	157
Unidades de Valor Constante y la Doble Indexación	158
El Ente Financiador.....	159
Emisión de Valores Habitacionales.....	161
El Financiamiento y Refinanciamiento Habitacional	163
Sistema de Incentivos Habitacionales.....	168
El Ingreso Económico en UVCs.....	175

## CAPITULO VI

## LAS UNIDADES DE VALOR CONSTANTE COMO ALTERNATIVA

## DE FINANCIAMIENTO PARA LA CONSTRUCCION DE VIVIENDA

Modelos de Amortización para Préstamos de Mediano y Largo Plazo.	177
Modelo de Amortización con Dividendo Fijo en Su..	178

---

	Pág.
cres	
Modelo de Amortización con Dividendo Variable en Suces.	181
Niveles de Accesibilidad.....	184
Las UVCs como Nuevo Mecanismo de Financiamien <u>t</u> to Habitacional.	187
MOdelos de Amortización con UVCs.....	188
Niveles de Accesibilidad con UVCS.....	191
La Alternativa de Financiamiento con UVCs....	195
Alternativa con UVCs e Incentivo Habitacional	196
Los Protagonistas de las UVCs y su Nuevo Rol.	201

## CAPITULO VII

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones.....	204
Evaluación de la Hipótesis.....	211
Recomendaciones.....	212
BIBLIOGRAFIA.....	217
ANEXOS.....	222
INDICE GENERAL.....	239