



FACULTAD DE POSTGRADO
TESIS DE POSTGRADO
EL CONTRATO DE LEASING HABITACIONAL EN EL
SISTEMA BANCARIO HONDUREÑO; LA VIABILIDAD
DE SU IMPLEMENTACIÓN

SUSTENTADO POR:

TEMIS ANDREA PÉREZ ENAMORADO
SINDY MARIEL FAJARDO MARTÍNEZ

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE
MÁSTER EN DERECHO EMPRESARIAL

TEGUCIGALPA M.D.C., FRANCISCO MORAZÁN
HONDURAS, C.A. (JULIO), (2019)

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

MARLON ANTONIO BREVÉ REYES

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

VICERRECTORA ACADÉMICA

DESIREÉ TEJADA CALVO

DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

CLAUDIA MARÍA CASTRO VALLE

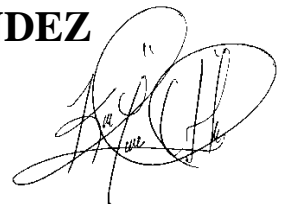
**EL CONTRATO DE LEASING HABITACIONAL EN EL
SISTEMA BANCARIO HONDUREÑO; LA VIABILIDAD
DE SU IMPLEMENTACIÓN
TRABAJO PRESENTADO EN CUMPLIMIENTO DE LOS
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE:**

**MÁSTER EN
DERECHO EMPRESARIAL**

**ASESOR METODOLÓGICO
KENIA ISABEL PAZ GUIFARRO**

**ASESOR TEMÁTICO
KAREN YENISETH CARRILLO HERNÁNDEZ**

**MIEMBROS DE LA TERNA
JUAN MARTIN HERNANDEZ
JAVIER ENRIQUE DEL CID**





FACULTAD DE POSTGRADO

El contrato de leasing habitacional en el sistema bancario hondureño; la viabilidad de su implementación

Temis Andrea Pérez Enamorado

Sindy Mariel Fajardo Martínez

Resumen

Se desarrolló el diseño del contrato de leasing habitacional con el propósito que se incorpore en los catálogos de servicios financieros de las instituciones bancarias en Honduras, como otra alternativa de financiamiento para la adquisición de una vivienda propia. El producto se orienta específicamente a la población económicamente activa (PEA) cuyos ingresos familiares les permite tener la capacidad de pagar una cuota mensual de arrendamiento, pero no cuentan con un flujo de dinero en efectivo para hacer frente a los gastos de cierre derivados de un crédito hipotecario tradicional. Asimismo, se contribuye a identificar las fortalezas y debilidades del contrato con el objetivo que los bancos aumenten su número de clientes y simultáneamente logren competir en el mercado inmobiliario de la zona. El enfoque de la investigación es cualitativo, debido a que mediante instrumentos de recolección de datos se obtuvo información válida y confiable para conocer la aplicabilidad de la figura del leasing habitacional. Teniendo en cuenta estos resultados se constató que existe un mercado potencial, tanto de demanda de crédito hipotecario como de oferta de vivienda social por lo que existe viabilidad para su implementación.

Palabras clave: leasing, contrato, crédito hipotecario, mercado inmobiliario, mercado financiero, población económicamente activa (PEA).



GRADUATE SCHOOL

The housing leasing contract in the Honduran banking system; the viability of its implementation

Temis Andrea Pérez Enamorado

Sindy Mariel Fajardo Martínez

Abstract

The design of the housing leasing contract was developed with the purpose of incorporating it into the catalogs of financial services of the banking institutions in Honduras, as another financing alternative for the acquisition of a home of its own. The product is specifically geared to the economically active population whose family income allows them to have the ability to pay a monthly lease payment, but do not have a flow of cash to cover the closing costs derived from a traditional mortgage credit. Likewise, it helps to identify the strengths and weaknesses of the contract with the objective that banks increase their number of clients and simultaneously manage to compete in the real estate market in the area. The focus of the research is qualitative, due to the fact that through data collection instruments, valid and reliable information was obtained to know the applicability of the figure of housing leasing. Considering these results, it was found that there is a potential market, both for the demand for mortgage loans and for the supply of social housing for its implementation feasibility.

Keywords: leasing, contract, mortgage credit, real estate, financial market, economically active population.

DEDICATORIA

Dedicamos el presente trabajo de investigación a Dios, luz y guía en nuestro ser por la oportunidad que nos brindó día a día de poder fortalecer nuestras capacidades profesionales y personales.

A nuestras familias, pilar fundamental en nuestra formación, quienes fueron un apoyo incondicional durante este proceso. A nuestros padres, seres dotados de amor y sabiduría, a quienes les debemos todo lo que somos como personas, nuestros valores, principios, carácter y empeño para conseguir los objetivos propuestos. Gracias por su acompañamiento que ha sido nuestro bastón de fuerza en momentos difíciles.

AGRADECIMIENTO

A nuestra asesora de tesis, Doctora Kenia Isabel Paz Guifarro, su guía y su consejo fue esencial en el desempeño de este trabajo de investigación.

A nuestra asesora temática de tesis, Master Karen Yeniseth Carrillo Hernández, por sus conocimientos, orientaciones, paciencia y motivación durante este proceso.

ÍNDICE DE CONTENIDO

1. CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1. Introducción	1
1.2. Antecedentes del problema en Honduras	2
1.3. Definición del problema	4
1.3.1. Preguntas de investigación	5
1.4. Objetivos.....	5
1.4.1. Objetivo general	5
1.4.2. Objetivos específicos.....	6
1.5. Justificación.....	6
2. CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	8
2.1. Análisis de la situación actual	8
2.1.1. Problemática habitacional	8
2.1.2. Déficit habitacional en Honduras	8
2.1.3. Situación actual para la adquisición de una vivienda	9
2.1.4. Origen y antecedentes históricos del crédito y la hipoteca.....	10
2.1.5. Crédito hipotecario en Honduras.....	11
2.2. Teorías de sustento.....	14
2.2.2. Teoría del leasing	14
2.2.3. Teoría del arrendamiento.....	15
2.2.4. Teoría de la compraventa	16
2.2.5. Teoría del préstamo	17
2.3. Marco conceptual.....	18
2.3.2. Antecedentes de la figura leasing	18
2.3.3. Conceptos	22
2.3.4. Partes que intervienen en el contrato de leasing habitacional	23
2.3.5. Características y ventajas del contrato de leasing habitacional	24
2.3.6. Obligaciones del arrendatario.....	25
2.3.7. Obligaciones del banco.....	25
3. CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....	26
3.1. Congruencia metodológica.....	26
3.2. Enfoque de la investigación.....	27
3.3. Tipo de investigación	27
3.3.1. La investigación aplicada	27
3.4. Alcance descriptivo	28

3.5.	Hipótesis.....	28
3.6.	Variables.....	28
3.7.	Población de estudio y procedimiento de muestreo	31
3.7.1.	Tamaño de la muestra y tipo de muestreo	31
3.8.	Recolección de datos	32
3.9.	Instrumentos de la investigación	32
3.10.	Fuentes de la investigación.....	33
3.11.	Proceso de validación.....	33
3.12.	Procesamiento de datos	34
4.	CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y ANÁLISIS	35
4.1.	Encuestas	35
4.1.1.	Preguntas formuladas	35
4.1.2.	Resultados y análisis de las encuestas aplicadas	37
4.2.	Entrevistas	42
4.2.1.	Tiempo de operación	42
4.2.2.	Misión y visión	43
4.2.3.	Tipo de créditos ofrecidos	44
4.2.4.	Estratos de población atendida	44
4.2.5.	Requisitos solicitados	45
4.2.6.	Tasa de interés	46
4.2.7.	Plazos para pagar el crédito.....	47
4.2.8.	Cuota mensual del crédito	48
4.2.9.	Tipos de garantías aceptadas	49
4.2.10.	Tiempo de duración de proceso	49
4.2.11.	Promedio créditos atendidos anualmente.....	50
4.2.12.	Aplicabilidad de la figura del leasing habitacional	50
4.3.	Análisis financiero.....	52
4.4.	Análisis FODA.....	53
4.5.	Propuesta: El Contrato de Leasing Habitacional en el sistema bancario hondureño.....	53
5.	CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	58
5.1.	Conclusiones.....	58
5.2.	Recomendaciones.....	60
	BIBLIOGRAFÍA	62
	ANEXOS	64

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Congruencia metodológica.....	26
Tabla 2 Matriz operacionalización de variables.....	30
Tabla 3 Miembros familia.....	39
Tabla 4 Opciones financiamiento.....	40
Tabla 5 Misión y visión	43
Tabla 6 Requisitos solicitados.....	46
Tabla 7 Plazo.....	48
Tabla 8 Cuota.....	48
Tabla 9 Tipos de garantía	49
Tabla 10 Aplicabilidad de leasing	51
Tabla 11 Análisis FODA	53

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Condición laboral.....	37
Ilustración 2 Promedio ingreso mensual	38
Ilustración 3 Vivienda propia.....	38
Ilustración 4 Respuesta vivienda propia	39
Ilustración 5 Implementación nuevo producto	40
Ilustración 6 Créditos a través del leasing.....	41
Ilustración 7 Financiación de crédito opciones.....	41
Ilustración 8 Años de operación	42
Ilustración 9 Tipos de créditos ofrecidos	44
Ilustración 10 Estratos población atendida.....	45
Ilustración 11 Tasa de interés fondos propios	47
Ilustración 12 Tiempo de duración proceso	49
Ilustración 13 Créditos atendidos	50

1. CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Introducción

La Declaración de Vancouver sobre los Asentamiento Humanos: Párrafo 8 de la sección III, de 1976 establece lo siguiente: *“La vivienda y los servicios adecuados constituyen un derecho humano básico que impone a los gobiernos la obligación de asegurar su obtención por todos los habitantes, comenzando por la asistencia directa a las clases más desfavorecidas mediante la orientación de programas de autoayuda y de acción comunitaria”*. (Humanos, 1976)

La vivienda desde el punto de vista económico y social, es un bien tangible satisfactor de las necesidades básicas de las familias como ser: el resguardo, la intimidad, el reposo y referencia individual (Salinero, 2019). Sin embargo, como es de nuestro conocimiento, no todos los miembros de la sociedad gozan de la calidad mínima requerida y del acceso a este bien, que les permita mejorar sus condiciones de vida.

Tener vivienda propia es una meta muy arraigada de la cultura latinoamericana, la mayor parte de la población no dispone de recursos monetarios suficientes para acceder a ella a través del financiamiento financiero. En Honduras, existe una alta cifra de personas que no tienen acceso al sistema financiero; esto se debe a muchas razones, una de ellas es la poca capacidad de distribución que ha tenido la banca para llegar a la totalidad de la población y otra, las rígidas políticas internas que establecen en sus procesos para el acceso de determinados productos. Este segmento de personas al no tener facilidad para acceder al sistema financiero, ve imposible su sueño de suplir la necesidad tan básica como la es, poseer un techo digno propio. Si pensamos en un sistema de crédito que facilite la fácil adquisición de vivienda, abonando un importe de cuotas de arrendamiento mensual por un tiempo determinado, otorgando la opción de compra al finalizar el contrato, fomentaríamos la inclusión financiera; esto se denomina, el contrato de leasing habitacional.

El leasing habitacional es una figura meramente atípica, es decir, no se encuentra regulada en la normativa hondureña; sin embargo, su régimen jurídico, sin

perjuicio de las limitaciones establecidas por razones de interés general, basadas generalmente en la moral, la equidad y las buenas costumbres y otras veces en razones de mera política legislativa, atribuye pleno valor a la voluntad privada para crear entre los diferentes sujetos de derecho, relaciones jurídicas válidas. En este panorama, el leasing habitacional en principio como cualquier otro negocio jurídico innominado, podría tener cavidad dentro de nuestro ordenamiento siempre que directa o indirectamente no colide con disposiciones de orden público que invaliden el negocio jurídico convenido entre las partes. (Paz, 2014).

El leasing habitacional es un arrendamiento financiero que facilita la adquisición de vivienda, abonando cuotas de arrendamiento mensual por un período de tiempo y al finalizar el contrato, se puede ejercer la opción de compra del bien inmueble previamente pactada, transfiriendo su propiedad. Aparece así, el primer carácter que damos a conocer del leasing como fuente de financiamiento, lo que naturalmente conduce a calificarlo como un contrato de crédito. Con la innovación de esta figura en Honduras, se dará opción a familias que viven en casas o apartamentos alquilados, convirtiendo el gasto mensual que usualmente se destina a un alquiler, en una inversión que no constituirá un endeudamiento, sino que, se transformará en una cuota final de leasing para que el cliente se convierta en propietario de la casa, si a así lo desea al finalizar el plazo pactado del contrato.

1.2. Antecedentes del problema en Honduras

El leasing habitacional en Honduras tiene sus orígenes en los años 80, con la creación de las asociaciones de ahorro y préstamo a través de la Ley de Asociaciones de Ahorro y Préstamos, bajo el decreto número 308/1980. Estas asociaciones se definían como instituciones financieras de carácter privado, en las que personas naturales o jurídicas podían invertir sus rentas y ahorros con el objeto de promover la formación de fondos o de capitales destinados principalmente al otorgamiento de préstamos para vivienda y otras actividades afines, pudiendo constituirse en forma de asociaciones mutualistas o como sociedades anónimas de capital fijo. Su condición de mutualistas implicaba que eran entidades sin accionistas, cuyos dueños eran los propios ahorristas, ligados íntimamente a lo que en ese momento se conocía como financiera nacional de la

vivienda y se les atribuyó haber contribuido enormemente con miles de familias hondureñas en la obtención de su techo propio.¹

Posteriormente, se conoce la figura “*contrato de arrendamiento con promesa de venta*”, que nació como una alternativa de solución para evitar el pago de los costosos gastos de cierre sobrevenidos de un crédito hipotecario tradicional, como ser: pago de impuesto de tradición, pago de impuesto de hipoteca, pago de impuesto de ganancia de capital, pago de gastos registrales, honorarios profesionales del notario, prima de la casa, entre otros. Se aplicaba a personas que no contaban con una cantidad de dinero en efectivo que les permitiera costear a estos gastos, pero que, debido a los ingresos económicos de su núcleo familiar, si contaban con capacidad de pagar una prima más baja que la exigida en un crédito hipotecario y una cuota mensual en concepto de arrendamiento.

En los años noventa, la famosa asociación de ahorro y préstamo “La Constancia, Asociación de Ahorro y Préstamo, S.A.” otorgaba préstamos para vivienda a sus ahorrantes, en los cuales el Fondo Social para la Vivienda (FOSOVI) comparecía como vendedor, inicialmente con las condiciones siguientes: se suscribía un contrato de arrendamiento de una vivienda con promesa de venta, pactando una cuota inicial en concepto de prima y una cuota mensual con tasa de interés fija en concepto de arrendamiento por veinte años. Al cumplirse los primeros tres años del otorgamiento del crédito, el arrendatario tenía las opciones siguientes:

- Formalizar el contrato de compraventa de la vivienda, abonando al precio total de venta los valores pagados durante esos tres años.
- Extender el contrato de arrendamiento por más tiempo.
- Devolver la vivienda, pudiendo el vendedor suscribir un nuevo contrato con un nuevo arrendatario.

De igual forma, se establecían condiciones que daban derecho al vendedor de dar por rescindido el contrato y exigir la devolución del inmueble, en caso que el arrendatario incumpliera alguna de las condiciones siguientes: a) falta de pago de una de las

¹ Entrevista a la abogada Karla Matute Asesora Banco del País S.A.

mensualidades convenidas o b) falta de pago de los impuestos fiscales o municipales y demás obligaciones que gravaren el inmueble dado en arrendamiento.²

Al inicio del año 2000, La Constancia Asociación de Ahorro y Préstamo S.A., comienza a otorgar préstamos con una variación en las condiciones crediticias, como por ejemplo: a) las cuotas y la tasa de interés ya no eran fijas, es decir, sufrían un aumento sustancial cada tres años, hasta cumplir la obligación pagadera en veinte años; b) la formalización de la compraventa del inmueble se realizaba hasta la cancelación total del crédito; c) el arrendatario realizaba una declaración jurada de no poseer ni él ni su núcleo familiar bienes inmuebles y d) la Constancia Asociación de Ahorro y Préstamo S.A. le concedía al arrendatario un bono de rescate por igual valor al precio de la venta del bien inmueble pagadero al término de la cancelación total del crédito, volviéndose esta figura más atractiva para la captación de clientes.³

Con el tiempo, los préstamos dieron buenos resultados y lograron resolver en su momento, un problema generalizado hasta la actualidad, como lo es, el contar con un flujo de dinero en efectivo que permita hacer frente a los gastos de cierre y prima de una vivienda; sin embargo, en virtud que sus condiciones se convirtieron muy dadas para los clientes, se perdió su fin principal para el cual fueron creados, cayendo en desuso esta innovadora figura y consecuentemente su desaparición del sistema financiero en el año 2006, incluyendo la disolución de La Constancia Asociación de Ahorro y Préstamo S.A.

1.3. Definición del problema

En la actualidad, el sistema bancario hondureño solamente ofrece créditos para adquisición de bienes inmuebles a personas naturales y jurídicas a través del conocido y tradicional producto: crédito hipotecario. En la mayoría de los casos, los hondureños se ven limitados a esta figura por distintas razones, entre ellas podemos señalar las

² Contrato de arrendamiento con promesa de venta de La Constancia Asociación de Ahorro y Préstamo año 1991

³ Contrato de arrendamiento con promesa de venta de La Constancia Asociación de Ahorro y Préstamo año 2000

siguientes: los elevados precios de viviendas en zonas urbanas; no contar con un flujo de dinero en efectivo que les permita tener la liquidez necesaria para satisfacer el pago del 10% de prima exigido; el pago de los costosos gastos de cierre, como el impuesto de tradición, impuesto de hipoteca, impuesto de ganancia de capital, gastos registrales y honorarios profesionales del notario; y por no cumplir con todas las políticas impuestas por los bancos como requisitos para la obtención del crédito hipotecario.

Con base a los antecedentes planteados, es necesario el diseño de un producto financiero eficaz para la compra de vivienda en Honduras, considerando el problema habitacional como una oportunidad de negocio y no solamente un problema social; por lo que, con una propuesta que resulte más factible para tener ese acceso a la vivienda propia, esta situación puede cambiar.

1.3.1. Preguntas de investigación

- ¿Es viable implementar el contrato de leasing habitacional en el sistema bancario hondureño?
- ¿Qué institución puede regular el leasing habitacional?
- ¿Las tasas de interés utilizadas en los contratos de crédito hipotecario, serán las mismas para los contratos de leasing habitacional?
- ¿El contrato de leasing habitacional tiene mejores beneficios que el contrato de crédito hipotecario tradicional?
- ¿Qué normativa vigente puede regular el leasing habitacional?

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo general

Determinar la viabilidad de implementar el contrato de leasing habitacional en el sistema bancario hondureño, como un producto para la adquisición de una vivienda.

1.4.2. Objetivos específicos

1. Determinar la viabilidad de la implementación del leasing habitacional en el sistema bancario.
2. Comparar la implementación del contrato de leasing habitacional en otros países.
3. Identificar los beneficios y las obligaciones de cada una de las partes intervinientes.
4. Verificar las ventajas del leasing habitacional frente al crédito hipotecario tradicional.
5. Proponer a las instituciones financieras incluir el contrato del leasing habitacional como un nuevo producto que pueda ser ofrecido en sus catálogos de servicios financieros.

1.5. Justificación

El fin de la investigación es identificar la viabilidad del leasing habitacional como un nuevo producto para adquirir una vivienda en Honduras. La idea nace con el fin de atender a la población hondureña económicamente activa que no tiene la opción de gozar de una casa propia por distintos motivos, ya sea porque no cuenta con una cantidad de dinero en efectivo disponible que les permita pagar el 10% de prima de una casa, hacer frente a los gastos de cierre o porque no cumplen con todos los requisitos exigidos para calificar a un crédito hipotecario convencional en una institución bancaria.

Es importante señalar, que actualmente existen empresas y bancos comerciales que utilizan la figura del arrendamiento financiero para la adquisición de bienes muebles, como ser; vehículos agrícolas o comerciales, maquinaria industrial y agrícola, equipo automotriz, de cómputo, impresión, médico, entre otros; cuyo proceso de adquisición, según comparación realizada entre los diferentes bancos comerciales constituidos en el país, no requiere de mayor trámite.

En la implementación del contrato de leasing habitacional, detectamos los beneficios siguientes:

- Cliente o solicitante: tendría la ventaja del escudo fiscal propio de un leasing, no incurriría en los gastos de cierre devenidos de un crédito hipotecario y tendría mayor accesibilidad en la calificación crediticia de parte de los bancos (porque la propiedad de la vivienda se mantiene a favor de los bancos hasta que el cliente final cancele la deuda, ejerciendo su opción de compra).
- Entidad financiera (empresa de leasing): Una nueva opción de financiación de sus propiedades, distinto al crédito hipotecario. Ingresaría a un nuevo mercado necesitado de atención, con altas expectativas de demanda, en el que podría alcanzar un alto grado de protagonismo.

Con esta propuesta se busca dar a conocer a las entidades financieras la viabilidad de un nuevo producto que pueda ser ofrecido dentro de sus portafolios de servicios, que permita a los clientes optar a un financiamiento para la compra de viviendas o colocación de sus activos de una forma más rápida y que al mismo tiempo permita satisfacer el mercado constructor inmobiliario. Se espera fomentar el ahorro e incentivar la inclusión financiera en los hondureños que han sido excluidos por las distintas razones que hemos mencionado anteriormente.

2. CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Análisis de la situación actual

2.1.1. Problemática habitacional

El núcleo familiar es fundamental, ya que cumple el rol de una primera escuela donde se forma la personalidad de las personas y donde se deben cumplir las condiciones mínimas para vivir. La Constitución de la República en su Capítulo IX, reconoce el derecho de la vivienda digna a los hondureños; para lo cual el estado, promoverá, apoyará, y regulará la creación de sistemas y mecanismos para la utilización de los recursos internos y externos a ser canalizados hacia la solución del problema habitacional.

Uno de los mayores problemas sociales en Honduras es el habitacional, específicamente en las zonas urbanas con mayor relevancia, dado el alto crecimiento humano, la explotación demográfica, la migración, el alza a los alquileres y la demanda de la vivienda. Se acusan grandes diferencias que ponen a unos pocos en posibilidad de obtener la vivienda más exigente y confortable, otros con relativas comodidades y a otros más sin ninguna posibilidad, siendo los más desposeídos que carecen de ella.

En ese orden de ideas, otro problema que hemos logrado identificar es la laguna existente entre los altos costos de una vivienda en una zona urbana y los bajos ingresos salariales de las familias hondureñas. Actualmente, el salario mínimo en Honduras oscila dentro de un rango de L 5, 869.79 a L10, 078.48, dependiendo de la actividad económica que realiza el trabajador. Según el último acuerdo firmado por los sectores que conforman la economía hondureña con el Poder Ejecutivo en enero de 2019. En Honduras más del 65% de la población vive en condiciones de pobreza y más del 44% de estos en pobreza extrema, en estos hogares el ingreso es inferior al salario mínimo (Estadística, 2019) En ese sentido, una familia con un ingreso mensual de un salario mínimo, se le imposibilita el adquirir una casa propia, por lo que, recurre a la opción de alquiler o habitar con un pariente o conocido.

2.1.2. Déficit habitacional en Honduras

La vivienda es considerada como un satisfactor de las necesidades de los hogares, su valor de mercado depende en gran medida de su ubicación, de la cercanía a focos poblacionales de crecimiento económico, del acceso a los servicios básicos y otros. Por

ejemplo, dos viviendas con características similares usualmente tienen precios diferentes explicados por los factores expuestos anteriormente. En cierto modo, esto condiciona a los hogares en Honduras con respecto a la tenencia, su valoración y acceso.

Las condiciones habitacionales determinan en gran parte el nivel de la calidad de vida de la población. Consecuentemente, la atención de las necesidades habitacionales contribuye a la formación de capital humano, lo cual desencadena efectos en dos direcciones: sobre la productividad del trabajo, los ingresos en los hogares y la demanda agregada de la economía. A nivel de la oferta, sobre la competitividad de las empresas y el volumen de la producción. La incidencia conjunta se materializa en el crecimiento del PIB. (P., Alejandro Torres, 2009)

En América Latina el acceso a la vivienda de calidad está restringido para una proporción importante de la población, la cual se encuentra marginada del mercado habitacional debido principalmente a las limitaciones de la demanda efectiva en lo que tiene que ver con los ingresos, la capacidad de ahorro y el acceso al crédito hipotecario.

En Honduras el déficit habitacional es de poco más de 1, 000,000 de casas, de las que 400,000 son de déficit cuantitativo (construcción de nueva vivienda) y 600,000 de cualitativo (necesidad de mejoras) Para cubrir esta problemática, se requiere de 475 millones de dólares anuales por un periodo de 15 años (Vivienda, 2018).

Los resultados de la última encuesta permanente de hogares del Instituto Nacional de Estadística, estiman que hay 2, 037,114 viviendas en el país y en ellas se albergan 2, 060,165 hogares con 8, 859,980 personas, promediándose una relación de 4.3 personas por hogar a nivel nacional. La cantidad de personas que integran los hogares rurales es mayor a la de los hogares urbanos, 4.5 y 4.1 personas respectivamente, (Instituto Nacional de Estadística , 2019)

2.1.3. Situación actual para la adquisición de una vivienda

El sector de vivienda, conformado por las inmobiliarias, programas sociales de vivienda promovidos por el gobierno y entidades bancarias, busca garantizar dentro de sus funciones, la calidad de vida de los hondureños. La población de Honduras al año 2019 está constituida por 9, 139,530 de personas con una de las más altas tasas de

crecimiento de Latinoamérica. (Estadística, 2019). Como podrá observarse, el sector de vivienda no ha sido desarrollado del todo, siendo accesible únicamente para un pequeño porcentaje de habitantes, es por esto que en los últimos años el gobierno de la república ha buscado diseñar una serie de estrategias y programas que contribuyan a frenar el déficit habitacional; sin embargo, los esfuerzos no han sido suficientes para poner fin esta brecha de desigualdad existente.

La población económicamente activa (PEA) apenas representa el 46.2% de la población, generalmente se calcula la tasa de participación sobre la base de la población en edad de trabajar. Este indicador a nivel nacional es de 59.0%; sin embargo, en los hombres, esta relación es mucho más alta que en las mujeres, 76.0% y 43.8% respectivamente. (Instituto Nacional de Estadística , 2019)

Esta PEA es la que sostiene la economía de Honduras a través del mercado laboral, siendo un grupo segmentado, que como lo hemos mencionado anteriormente, cuenta con un ingreso fijo mensual que les permite hacer frente a sus necesidades básicas, entre estas el poder destinar un monto para el pago de un alquiler de una vivienda que se ajusta a su presupuesto; no obstante, sus ingresos no les permite ser un cliente factible para la adquisición de una vivienda en la banca nacional. Con el contrato de leasing habitacional a implementar, se busca que personas con capacidad de una cuota inicial (menor a la que se requiere en créditos hipotecarios) pueda adquirir el producto. Todo ello con el fin de fomentar el ahorro, e incentivar la inclusión financiera y la inversión.

2.1.4. Origen y antecedentes históricos del crédito y la hipoteca

La palabra crédito proviene del latín *crediti*, que es una sustantivación del verbo *credere*, creer significa “cosa confiada”. Así “crédito” en su origen significa entre otras cosas, confiar o tener confianza. Se considera crédito, el derecho que tiene una persona acreedora a recibir de otra deudora una cantidad en numerario para otros (Economía, 2019).

El crédito o contrato de crédito es una operación financiera en la que una persona (el acreedor) realiza un préstamo por una cantidad determinada de dinero a otra persona (el deudor) y en la que este último, el deudor, se compromete a devolver la cantidad solicitada (además del pago de los intereses devengados, seguros y costos asociados si

los hubiera) en el tiempo o plazo definido de acuerdo a las condiciones establecidas para dicho préstamo (Gonzaga, 2017, pág. 10).

El término hipoteca es una expresión compuesta que procede de la lengua griega clásica, derivada de las palabras *hypo* (debajo) y *teka* (cajo, caja); es decir, que la *hypo-teka* era para los griegos algo que estaba oculto, aquello que permanecía escondido debajo del cajón, puesto que no existen signos externos de su existencia, al no conllevar la exigencia de la posesión en favor del acreedor hipotecario para ser constituida. El bien hipotecado continúa perteneciendo al deudor hipotecario y sigue siendo poseído por este. (Gasco, 2000)

Históricamente la hipoteca tuvo su origen en Atenas, Grecia, donde adquirió un carácter público, a tal grado que los signos de que se valían para representarla, designaban claramente los inmuebles hipotecados. Posteriormente los romanos retomaron este instrumento, pero le dan un carácter privado; dicha diferencia según Laurent, provino del carácter y costumbres especiales del pueblo romano, que era esencialmente guerrero, ávido de conquistas, ignorante en industrias y despreciador del comercio. En este contexto, era lícito garantizar toda clase de créditos y se podía extender a todos los bienes del deudor, tanto presentes como futuros, además, no requería la intervención de una autoridad para su validez. (Vega, 2014).

2.1.5. Crédito hipotecario en Honduras

Al igual que el resto de países de Latinoamérica, el crédito hipotecario como tal, se inicia con el apareamiento del sistema financiero; en Honduras este hecho se remonta al año 1880 con la creación de los primeros bancos comerciales: Banco Centroamericano y Banco Nacional de Honduras fusionándose para formar el Banco de Honduras, el cual tenía a su cargo la emisión de billetes y monedas. Posteriormente, se crean otras instituciones bancarias, entre ellas Banco Atlántida, S.A. (1913), siendo el delegado de la emisión de billetes y monedas hasta 1950 cuando se crea el Banco Central de Honduras, cuyo objetivo fundamental de creación fue renovar las condiciones monetarias, crediticias y cambiarias del país para un mejor desarrollo de políticas; asimismo, se crea Banco de

Occidente, S.A. (1951), Banco Continental, S.A. (1974), Banco Financiera Comercial Hondureña S.A. (FICOHSA) (1994), entre otros.

Para 1990 el sistema bancario contaba con una estructura más sólida mostrando una alta participación de crecimiento económico; por lo que, seguidamente en 1995 se crea la Comisión Nacional de Banca y Seguros (CNBS) con el fin regular, autorizar y supervisar las instituciones del sistema financiero. A finales de la década, Honduras enfrentó una crisis originada por la quiebra de ciertos bancos, elevando el riesgo de mercado que enfrentaban en sus carteras de inversiones, en la mora y problemas de solvencia y liquidez. Para contrarrestar tales problemas, se emiten una serie de regulaciones entre las cuales destacan la Ley de Seguro de Depósitos (2001) y la Ley de Instituciones del Sistema Financiero (2004)⁴. El sistema financiero durante la década del 2000-2010, tuvo un aumento en la cartera de préstamos y de depósitos, logrando una solidez que lo hizo capaz de sobrellevar las pasadas crisis económicas. En la actualidad cuenta con 15 instituciones bancarias privadas y 3 bancos estatales, los cuales cuentan con un gran número de agencias y sucursales a nivel nacional bajo la supervisión de la CNBS.

Todos los bancos privados ofrecen dentro de su catálogo de servicios, el crédito hipotecario; sin embargo, sus limitantes son las siguientes:

1. Altos costos de las viviendas y no contar con la totalidad de una cuota inicial del 10% del valor del inmueble.
2. Las rígidas políticas que establecen los bancos para otorgar un determinado producto; al respecto, siendo algunas de estas las siguientes:
 - Copia de identidad
 - Copia de registro tributario nacional
 - Croquis de residencia
 - Copia de recibo público
 - Apertura de cuenta de ahorro/cheques

⁴ Informe “Primer Congreso del Consorcio de Economía, administración y Tecnología, CEAT, 2013.

- Escritura comerciante individual (cuando aplique)
- Permiso de operación (cuando aplique)
- Movimientos de cuenta bancaria de los últimos 6 meses
- Constancia de banco, con promedio de los últimos 6 meses
- Copia de escritura pública de la vivienda
- Copia de escritura de hipoteca (cuando aplique)
- Contrato de promesa de venta (estipula el 10% de prima)
- Constancia catastral del bien inmueble
- Último recibo de pago de bienes inmuebles
- Croquis de ubicación del inmueble
- Avalúo del inmueble

Requisitos del vendedor:

- Copia de identidad
- Copia de registro tributario nacional
- Formato DEI 252 pago de impuesto de ganancia de capital

Según el programa utilizado adicional a todo lo anterior:

- Constancia de no poseer lote de terreno ni vivienda a su nombre
- La casa a adquirir deberá ser nueva o terreno para construcción

El crédito hipotecario financia un inmueble nuevo o usado, si ya se tiene el inmueble, se puede financiar la ampliación o remodelación del mismo. Usualmente el financiamiento en el país es hasta un máximo del 90% y el período de vigencia hasta de 20 años. Se ofrecen tasas en moneda nacional (lempiras) y un pequeño porcentaje en moneda extranjera (dólares americanos), un seguro de daños para el inmueble y un seguro de vida para el solicitante (en caso de muerte del causante).

En definitiva, no todos los hondureños reúnen lo necesario para calificar a un préstamo hipotecario en los bancos, considerando que el público objetivo señalado es

menos del 35% de la población. Según estudio, este grupo que no tiene acceso a un crédito hipotecario ha venido desarrollándose, creciendo e incrementando su poder adquisitivo; valoran mucho los estudios universitarios y laboran como trabajadores independientes o dependientes.

2.2. Teorías de sustento

2.2.2. Teoría del leasing

El llamado arrendamiento financiero, nació en el derecho anglosajón y se dice que la paternidad le corresponde a D.P. Boothe Jr., quién arrendó equipos para la fabricación de productos para el ejército de los Estado Unidos en el año 1952, a cambio de un pago mensual por el uso y con una opción de compra a la finalización del arrendamiento para adquirirlo a un precio previamente establecido.

El concepto de leasing no es nuevo, lo que sí es nuevo es el perfeccionamiento y sofisticación que han acompañado al mismo. Como hemos mencionado en varias ocasiones a lo largo del presente trabajo investigativo, el leasing es un contrato de financiamiento en virtud del cual una de las partes, se obliga a adquirir y luego dar en uso un bien de capital elegido, previamente por la otra parte, en este caso, la empresa usuaria, a cambio del pago de una mensualidad como contraprestación por esta, durante un determinado plazo contractual que generalmente coincide con la vida útil del bien financiado y del cual posteriormente el usuario puede ejercer la opción de compra, pagando el valor residual pactado, prorrogar o firmar un nuevo contrato o, en su defecto devolver el bien. (Porrás, 2019)

En los últimos años, el leasing ha constituido una de las más elocuentes manifestaciones del cambio que se ha venido operando en las costumbres del sector empresarial respecto a la manera de como decidir sobre sus inversiones en bienes de capital; es por eso que, se presenta como una técnica o modalidad financiera nueva de mucha utilidad.

2.2.3. Teoría del arrendamiento

La teoría del arrendamiento, es una de las primeras teorías propuesta para explicar la esencia con naturaleza del contrato de leasing. Ha recibido singular respaldo tanto de la doctrina como de la legislación comparada. Las leyes francesas y la belga califican al leasing como “alquiler con promesa lateral de venta”.

En opinión de los propulsores de la tesis del arrendamiento, se debe huir de las ficciones y examinar el leasing tal como se desarrolla en la realidad; y, en ella, dicen, se observa que la esencia de la relación jurídica entre la empresa de leasing y la usuaria está en el cambio entre la atribución temporaria del goce de un bien y el pago de contraprestación, la cual constituye la causa típica del contrato de arrendamiento.

La unidad contractual del arrendamiento no queda desvirtuada por la inclusión de cláusulas que lo conforman como un arrendamiento con finalidad financiera, ni por el hecho de existir operaciones preparatorias, pues la compraventa entre el arrendador y el suministrador del bien constituye una relación jurídica separada y distinta del arrendamiento celebrado entre el primero y el usuario-arrendatario; no obstante, la adquisición del bien por sociedad del leasing es determinada directamente por el arrendamiento, ya que se trata de un contrato de ejecución adquisición del bien dentro del marco de otro distinto. En la doctrina nos encontramos con argumentos puntuales que diferencian ambas figuras, los cuales podemos resumirlos según el detalle siguiente:

Se formula la pregunta ¿qué propósito práctico anima a la empresa usuaria a adquirir bienes en leasing? Como norma general, podemos decir que la usuaria, al adquirir bienes en régimen de leasing, pretende utilizarlos y extraer el máximo de utilidad económica posible, pero con la posibilidad latente, de adquirirlos a su sola decisión y por un precio residual que es menor al precio del mercado.

En segundo lugar, podemos advertir otra diferencia en el significado que tiene el canon en ambos negocios. Así, mientras en la relación arrendaticia el pago de las rentas periódicas significa la contraprestación por la cesión del uso del bien, en el leasing el uso es solo uno de los elementos componentes del canon, el cual supone el pago de conjunto de prestaciones a las que se obliga la empresa del leasing, entre las que se incluyen además de la cesión del uso, la adquisición del bien y la eventual transferencia de la propiedad por el valor residual pactado para la opción de compra.

En tercer lugar, que los derechos y obligaciones nacidos de la firma del contrato del leasing se apartan sustancialmente del esquema típico del arrendamiento. Concluyendo, debemos convenir que el leasing y el arrendamiento tienen efectivamente, un punto de encuentro, un punto común (la puesta a disposición de bienes en calidad de uso); sin embargo, si nos atenemos a la finalidad, función y efectos de cada una de estas instituciones contractuales, tal como hemos visto, los puntos que lo distancian son muy evidentes. (Saavedra, *El Leasing y su configuración Jurídica*, 2003, pág. 27)

2.2.4. Teoría de la compraventa

Los gestores de esta doctrina disconformes con los argumentos esgrimidos por la teoría del arrendamiento, que en su opinión pretende deliberadamente sustraer el contrato al régimen jurídico de la compraventa, decidieron dirigir sus investigaciones hacia la función económica que desempeña este negocio jurídico. El leasing, escribe Cuesta Rute, es una operación de crédito y el ánimo del empresario es el mismo que le lleva a convenir una compraventa; la diferencia está únicamente en el modo de financiarlo. El jurista italiano De Nova, señala que el leasing operativo se acerca más a la normatividad del arrendamiento; en tanto que, el leasing financiero, tiende a acercarse más a la compraventa, sobre todo a la compraventa con reserva de propiedad.

Un primer dato diferenciador es que la compraventa a plazos con financiamiento, se realiza a través de una prorrateización de precio del bien hecha por el mismo vendedor; en cambio, en el leasing interviene como financiador un sujeto diferente al vendedor del bien: la empresa de leasing. Además, la relación jurídica nacida entre la empresa financiera y la financiada, no puede ser calificada, en paridad, como la de un contrato de compraventa a plazos con reserva de propiedad; ella es, y así debe entenderse, una relación de financiamiento especial.

La segunda observación, se centra en el diferente mecanismo de transferencia de propiedad. En la compraventa con reserva de propiedad, el comprador adquiere automáticamente la propiedad del bien, con el pago de la última cuota del previo pactado. En este caso, el comprador al que el vendedor ha transmitido la propiedad mediante entrega sometida a condición suspensiva, ha obtenido una posición jurídica independiente de la voluntad del vendedor, una expectativa de propiedad que es considerada por la doctrina

como un derecho patrimonial actual. Con el cumplimiento de la condición suspensiva, aquél derecho se transforma en pleno, es decir, en propiedad absoluta. El leasing, por contrario, vencido el plazo contractual del cual la usuaria tiene el uso del bien, hace necesaria la emisión de una nueva declaración de voluntad de parte de la usuaria, para ejercer la opción de compra que le confiere el contrato.

La tercera, ligada a la libertad de elección. La cuarta, relacionada con el canon a pagar como contraprestación el monto del canon no puede ser tomado como argumento decisivo en pro de la calificación del contrato, ya que al coincidir la duración de la vida económica del bien y la duración del contrato, el interés de la empresa usuaria de convertirse en propietaria se desvanece; en cambio, cuando existe una diferencia entre ambos elementos resurge el interés de ella por transformar el derecho personal en derecho real, el que se verificará previo pago del valor residual establecido.

El intento, tanto de la doctrina como de la jurisprudencia de asimilar el leasing a la compraventa con reserva de propiedad, especialmente en el plano funcional, no es el más atinado, pues el leasing no es una operación de financiamiento cualquiera, sino una de la realización de esta finalidad asume una calificación precisa y una estructuración particular.

Según lo analizado no es posible pensar en la identidad de naturaleza entre ambos negocios jurídicos, aunque aparezcan sujetos a un mismo régimen toda vez que la finalidad económica perseguida por una y otra institución contractual es distinta, por ende, se puede decir, que “la identidad funcional entre la compraventa con reserva de propiedad y el leasing es más aparente que real”. (Saavedra, *El Leasing y su configuración Jurídica*, 2003, pág. 28)

2.2.5. Teoría del préstamo

Los últimos estudios desarrollados en esta materia, corresponden a los autores que destacan, en esencia, naturaleza financiera del leasing; empero, la mayoría de ellos, estimando al dinero como objeto propio de este negocio, pretenden asimilar su naturaleza jurídica a la del contrato de préstamo. En este sentido, se define al leasing como técnica de crédito en la cual el prestamista ofrece al prestatario la locación de un bien unida a una promesa unilateral de venta.

Clarizia, por ejemplo, señala que el leasing es un préstamo de dinero, en el cual la empresa dadora no tiene si no una propiedad formal, la cual únicamente cumple una función de garantía. Según esta tesis, la usuaria es la que adquiere la propiedad de los bienes y la empresa de leasing se convierte en propietaria fiduciaria de los mismos hasta la devolución del dinero prestado, incluidos, gastos, intereses y el margen de ganancia. Una vez pagados los cánones establecidos, la empresa usuaria puede adquirir la propiedad de los bienes, mediante el ejercicio de la opción de compra; si no hace uso o ejercicio de dicha opción, no adquiere la propiedad de los bienes.

En opinión de Giovanoli, la calificación de préstamo debe mantenerse, puesto que hay una efectiva entrega de fondos a un tercero (fabricante/proveedor), hecha por orden del tomador. Es más, agrega el citado autor, el carácter puramente financiero se evidencia por la ausencia de una obligación positiva a cargo de la empresa dadora del *crédit-bail*, respecto al bien financiado por medio de ese contrato de préstamo.

Calandra, refiriéndose a la asimilación antes mencionada, afirma que esta no puede ser más que teleológica, puesto que, aun cuando para la empresa de leasing la operación se sustenta en una operación crediticia, cuya ecuación financiera se asemeja a un mutuo, ambos contratos revisten características diferentes. A saber, en el mutuo existe una operación crediticia de carácter directo por la cual el mutuante transfiere al mutuuario la propiedad de determinados bienes fungibles, obligándose éste a devolver otros de la misma especie y cantidad. En el leasing, antes bien, el crédito se otorga en forma indirecta a través de la adquisición de un bien de capital y la concesión del mismo en uso a la empresa usuaria. En este caso, no existe transferencia de la propiedad, sino que ella también permanece en el patrimonio de la empresa de leasing cumpliendo una finalidad de garantía del crédito otorgado. (Saavedra, *El Leasing y su configuración Jurídica*, 2003, págs. 33-34)

2.3. Marco conceptual

2.3.2. Antecedentes de la figura leasing

La institución jurídica del leasing se remonta a épocas realmente antiguas en las cuales se ha podido establecer que tuvo aplicación. El autor español Carlos Vidal Blanco, en su conocida obra sobre leasing, se llega a la conclusión de que esa

institución, considerada en su aspecto genérico tradicional del contrato de arrendamiento de cosas, se practicaba en las culturas de Oriente Medio, hace ya 5,000 años, en el pueblo sumerio que se encontraba al sur de la Mesopotamia, en gran parte de lo que actualmente se conoce como Irak. (Blanco, 1977)

Los antecedentes más remotos aluden al arrendamiento de tierras; asimismo, han aparecido normas aplicables al arrendamiento de barcos en los ríos Éufrates y Tigris y en el Golfo Pérsico y otras se refieren al leasing de animales, como era el Oxea, comúnmente empleado en la agricultura de Babilonia.

Más adelante, en Grecia, se encuentran citas que corresponden a Demóstenes, quien en sus discursos evidencia la existencia de leasing de esclavos, minas y barcos. El discípulo de Sócrates, tuvo participación en un proyecto de leasing que consistía en la compra de hasta 6,000 esclavos que serían posteriormente arrendados para la explotación de minas de plata. En el hecho, los bienes objeto del contrato pasaban a formar parte de la empresa, como si pertenecieran al arrendatario, ya que se incorporaban prácticamente a ella. En el caso de los esclavos, se dice que permanecían como parte del equipo de las minas.

En los siglos XIX y XX se perfila con claridad esta Institución, sobre todo en los Estados Unidos de América y en diversos países de Europa. En Estados Unidos las primeras compañías tuvieron su origen en los departamentos financieros y comerciales de las empresas industriales que se valieron del leasing para efectuar la venta de sus productos, que consistían fundamentalmente en vagones de ferrocarril, barcos, etc. Es con posterioridad a la segunda guerra mundial, cuando se desarrolla masivamente la actividad que se encaminó a la formación de empresas que permitían que diversas industrias se equiparan de maquinarias que requerían para la producción de bienes que el mercado demandaba. Alrededor de los años sesenta nacen las grandes empresas en Estados Unidos y en Europa y se institucionaliza el empleo del leasing, que ha contribuido decisivamente al desarrollo industrial del mundo occidental facilitando el equipamiento de las más diversas actividades en sus más variadas áreas.

En Latinoamérica, el punto de partida de esta figura jurídica es en Colombia, en los años 70, bajo la erudición que era una operación de financiamiento comercial de gran importancia en algunos países como Estados Unidos de América, Alemania y Japón. Fue

en el año 2003 que comenzó a ofrecerse el arrendamiento habitacional en Colombia, como un producto adicional y opcional para adquirir una vivienda. El país había vivido una crisis económica generada por el problema en el sistema de la Unidad de Poder Adquisitivo Constante (UPAC)⁵.

Ante tal escenario, el Gobierno Colombiano con la ley 795-2003, propuso el leasing habitacional con el objeto de financiar viviendas a personas con poca capacidad de ahorro sin la necesidad de una cuota inicial (prima); el objetivo era llegar a los sectores más pobres con una alternativa de financiamiento para adquirir inmuebles para vivienda, con menores requisitos y financiero a largo plazo. De igual forma, se dice que ayudó al sector bancario, al tener una alternativa que les permita usar los inmuebles que terminaron en su poder tras el derrumbamiento del UPAC, ante el incumplimiento de pago de sus usuarios.

Posteriormente, mediante el Decreto 1787, el Gobierno Colombiano estableció la definición del arrendamiento habitacional destinado a la vivienda familiar y no familiar, siendo la siguiente: *“Se entiende por operación de leasing habitacional destinado a la adquisición de vivienda no familiar, el contrato de leasing financiero mediante el cual una parte denominada entidad autorizada entrega a un locatario la tenencia de una vivienda, a cambio del pago de un canon periódico, durante un plazo convenido, a cuyo vencimiento el bien se restituye a su propietario o se transfiere al locatario, si este último decide ejercer una opción de adquisición pactada a su favor y paga su valor”*.

Según informes recientes de los déficits de vivienda en Colombia, todas las modalidades de leasing habitacional buscan incrementar la actividad en el sector de vivienda, y así dar un mayor acceso a sectores que no cuenten con los recursos suficientes para adquirir un crédito hipotecario. Actualmente, los precios de sus viviendas son cada

⁵ UPAC: Este sistema tuvo sus orígenes en Brasil, y fue implantado en Colombia en el año 1972 durante la presidencia de Misael Pastrana Borrero. La UPAC tenía como principales objetivos los de mantener el poder adquisitivo de la moneda y ofrecer una solución a los colombianos que necesitaran tomar un crédito hipotecario de largo plazo para comprar vivienda. Sin embargo, tras una reforma realizada en 1994, la UPAC comenzó a cambiar con las tasas según el comportamiento del sistema financiero, alcanzando valores históricamente altos que sobrepasaban ampliamente el índice de precios al consumidor (IPC). Como consecuencia del aumento del costo de los créditos, aumentaron las cuotas mensuales que se debían pagar; por lo que, las personas que habían tomado créditos resultaron pagando cuotas que excedían su capacidad de pago.

vez más altos debido a la alta demanda y con el leasing habitacional, se ha logrado inclusión financiera.

En Chile, el leasing habitacional también se estableció como una alternativa de vivienda, dado que se tomó como base que cierta parte de la población tardaría muchos años para ahorrar una cuota inicial, lo que hacía inalcanzable el acceso al crédito hipotecario y otros subsidios que daba el gobierno. Es en ese escenario, aparece el leasing habitacional mediante la ley No.19281 el 27 de diciembre de 1993, creándose paralelamente el programa de subsidio leasing habitacional, dependiente del Ministerio de Vivienda y Urbanismo, con el objetivo de ofrecer a hogares de ingresos medios que tienen la capacidad de pago para solventar un arriendo, un subsidio para la compra de casa propia, mediante un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa.

Según la página oficial del Ministerio de Vivienda y Urbanismo de Chile, los ciudadanos que desean adquirir una vivienda mediante leasing habitacional, deben cumplir con los requisitos siguientes⁶:

1. Ser mayor de edad
2. Estar inscrito en el Registro Único de Inscritos del SERVIU⁷
3. No ser propietarios de una vivienda (postulante y cónyuge)
4. No haber sido beneficiados anteriormente con vivienda o subsidio habitacional proporcionado por el Estado o las municipalidades (postulante y cónyuge)
5. Ser titular de una cuenta de ahorro para arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa (cuenta ahorro “leasing habitacional”), el postulante o el cónyuge
6. No tener suscrito más de un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa con una o más sociedades inmobiliarias (postulante o cónyuge)

⁶ Ministerio de Vivienda y Urbanismo de Chile (<http://www.minvu.cl>)

⁷ Sistema computacional que registra los antecedentes de las personas que desean postular al Subsidio Leasing Habitacional.

7. Copia de cédula de identidad

Como se puede apreciar, los requisitos que exige el gobierno chileno para poder acceder a un contrato de leasing habitacional no son rigurosos; al contrario, están destinados a personas con escasos recursos e ingresos mensuales. Algo muy interesante que nos llamó la atención, es que el Ministerio de Vivienda no solicita ni exige antecedentes de ahorro previo en cualquier institución de su sistema financiero; algo muy alejado de la realidad hondureña, ya que como sabemos, en Honduras para acceder a estos créditos hipotecarios es necesario tener un historial crediticio dentro de la banca.

Cabe agregar, que, si bien el trámite de obtención de un contrato de leasing habitacional se ejecuta a través del Ministerio de Vivienda de Chile, son las entidades financieras quienes ofrecen el producto, administran los contratos y apertura las cuentas de ahorros donde el usuario depositará la renta de arrendamiento a la sociedad inmobiliaria, salvo que se haya pactado la entrega directa en efectivo.

Por lo anterior, los escenarios en los que nació la figura del leasing habitacional en Colombia y Chile, países de los cuales Honduras ha tenido como ejemplos en su derecho, no están muy alejados de la realidad hondureña. Si fomentamos este nuevo producto será muy beneficioso para el país, sobre todo la inclusión financiera que será el principal protagonista.

2.3.3. Conceptos

Del vocablo inglés “leasing” que deriva del verbo “*lo lease*” que significa dar o tomar en arriendo y conocido comúnmente como el contrato de *arrendamiento financiero*, puede ser abordado bajo dos criterios: alternativa de financiamiento y contrato. Bajo el primer criterio, el arrendamiento financiero se define como un alternativa de financiamiento en el que una persona denominada arrendatario adquiere por medio de un contrato con un arrendador, uno o más activos fijos que pueden ser nacionales o importados, tangibles e intangibles, a cambio del pago de cuotas periódicas en un plazo determinado y con derecho de ejercer la opción de compra al término del contrato. (Torres, 2010)

En este sentido, Jinesta afirma que es una nueva alternativa de financiación frente al préstamo o la compraventa a plazos, rápida y flexible de bienes de capital, que desmitifica el rol de la propiedad de los bienes productivos, para exaltar el rol del disfrute y utilización económica de los mismos. (Jinesta, 1992)

Por otro lado, Bertolotto menciona que el arrendamiento financiero es el contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles. (Bertolotto, 2006)

Bajo el mismo criterio, García agrega que es un contrato con derecho de compra, en donde el arrendador traspassa los derechos de uso de un determinado bien a cambio del pago de cuotas durante un plazo determinado. En general, esta figura se utiliza como un contrato moderno que corresponde a la necesidad de comprar bienes en general, tales como inmuebles, maquinaria y equipos, sin que sea para ello necesario obtener una fuerte suma de dinero que implique esta adquisición. Se considera como una nueva y moderna modalidad crediticia, que permite tener un fácil acceso al financiamiento. (García, 2011)

Se entiende por operación de leasing habitacional, aquella destinada a la adquisición de vivienda familiar; el contrato de leasing financiero mediante el cual una entidad autorizada entrega a un locatario la tenencia de un inmueble para destinarlo exclusivamente al uso habitacional y goce de su núcleo familiar, a cambio del pago de un canon periódico; durante un plazo convenido, a cuyo vencimiento el bien se restituye a su propietario o se transfiere al locatario, si este último decide ejercer una opción de adquisición pactada a su favor y paga su valor (Normas en materia del sector financiero, 2010).

2.3.4. Partes que intervienen en el contrato de leasing habitacional

El arrendatario o usuario:

Es el cliente que determina sus necesidades de requerimiento del inmueble y que solicita el financiamiento, comprometiéndose en tomarlos en arrendamiento con el pacto de compraventa futura.

El banco o entidad especializada:

En la mayoría de países que tienen implementado el leasing habitacional, sus bancos están autorizados para realizar esta operación a través de un departamento especializado o sino, a través de una empresa subsidiaria. También están facultadas las sociedades de leasing creadas con este objeto; las obligaciones de estas entidades son las de financiar la compra de los bienes objeto del contrato directamente al proveedor elegido por el usuario o cliente, a darlo en arrendamiento y a la decisión del cliente, proceder en todo caso a la venta de los bienes en el precio estipulado.

2.3.5. Características y ventajas del contrato de leasing habitacional

Características del leasing habitacional:

- Contrato en el que se pacta una opción de compra al término del mismo para adquirir la titularidad del bien.
- La opción de compra es el equivalente de un porcentaje del valor inicial del activo
- El pago está compuesto por capital e interés, es periódico y se denomina cuota de arrendamiento.
- La duración mínima del contrato para acceder a los beneficios tributarios se diferencia dependiendo del bien.

Ventajas del leasing habitacional:

- Suele no haber cuota inicial (prima).
- El arrendatario selecciona el bien y al arrendador.
- El leasing produce y brinda beneficios desde que se entrega el bien financiado.
- La garantía del arrendador es el propio bien otorgado en leasing.
- Inclusión financiera

2.3.6. Obligaciones del arrendatario

- Pagar puntualmente el precio del arrendamiento en tiempo y forma.
- Asumir todas las obligaciones contractuales que incluye el uso adecuado del inmueble.
- Contratar seguros (si así lo exigiera el contrato, en Chile por ejemplo, es obligación contratar seguro contra incendio).
- Devolver el bien al vencimiento del contrato de leasing cuando no se ejerza la opción de compra o antes de su vencimiento a solicitud del Banco, como consecuencia de la resolución del contrato.

2.3.7. Obligaciones del banco

- Adquirir el bien que ha sido escogido por el cliente.
- Entregar el bien al arrendatario.
- Garantizar el disfrute del bien y sus condiciones intrínsecas.
- Proceder a la venta del bien, en el caso que el arrendatario haga uso de la opción de compra, al precio convenido en el contrato.

3. CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

El marco metodológico contiene el diseño de investigación, técnicas e instrumentos que se emplearán y se pondrán en práctica para obtener la información necesaria que ayudará a cumplir con el objetivo general propuesto en el Capítulo I.

3.1. Congruencia metodológica

Se puede decir que la matriz de congruencia es una herramienta que brinda la oportunidad de reducir tiempo y esfuerzos destinados a la investigación, pues permite organizar cada una de las etapas del proceso y es útil para comprobar la coherencia entre ellas (Rendón, 2001, pág. 313)

A continuación, se detalla tabla que contiene la congruencia metodológica de esta investigación:

Tabla 1 Congruencia metodológica

Tema	Objetivo General	Objetivos específicos	Preguntas de investigación
El contrato de leasing habitacional en el sistema bancario hondureño; la viabilidad de su implementación	Determinar la viabilidad de implementar el contrato de leasing habitacional en el sistema bancario hondureño, como un producto para la adquisición de una vivienda.	1.-Determinar la viabilidad de la implementación del leasing habitacional en el sistema bancario.	¿Es viable implementar el contrato de leasing habitacional en el sistema bancario hondureño?
		2.- Comparar la implementación del contrato de leasing habitacional en otros países.	¿Qué institución puede regular el leasing habitacional?
		3.- Identificar los beneficios y las obligaciones de cada una de las partes intervinientes.	¿Las tasas de interés utilizadas en los contratos de crédito hipotecario, serán las mismas para los contratos de leasing habitacional??
		4.- Verificar las ventajas del leasing habitacional frente al crédito hipotecario tradicional.	¿El contrato de leasing habitacional tiene mejores beneficios que el contrato de crédito hipotecario tradicional?
		5.- Proponer a las instituciones financieras incluir el contrato del leasing habitacional como un nuevo producto que pueda ser ofrecido en sus catálogos de servicios financieros.	¿Qué normativa vigente puede regular el leasing habitacional?

Fuente: (propia)

3.2. Enfoque de la investigación

El presente trabajo de investigación pretende determinar la viabilidad de la implementación de un producto distinto al crédito hipotecario ofrecido por las entidades bancarias del país como una oportunidad para la población económicamente activa de adquirir su vivienda propia, para lo cual se realizó el trabajo de campo a través de la aplicación de encuestas a la población económicamente activa y aplicación de entrevistas en forma de cuestionario a las entidades bancarias seleccionadas. Este estudio se desarrolló bajo un enfoque de investigación mixto, tal como lo refiere Sampiere “los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda información recabada (metainferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio”. (Hernandez-Sampieri, 2018, pág. 612)

La investigación se realizó en tres fases: la primera con la aplicación de encuestas a la población económicamente activa con el propósito de conocer la demanda del mercado habitacional e identificación de los clientes potenciales; la segunda abarca la evaluación del conocimiento que tiene el ente bancario del producto de leasing habitacional y la tercera consiste en determinar la viabilidad de la implementación del producto de leasing habitacional en el catálogo de servicios ofrecidos por los bancos.

3.3. Tipo de investigación

3.3.1. La investigación aplicada

Se centra en encontrar mecanismos o estrategias que permitan lograr un objetivo concreto, el énfasis de estudio está en la resolución de problemas. Se centra específicamente en cómo se puede llevar a la práctica las teorías generales. Su motivación va hacia la resolución de los problemas que se plantean en un momento dado, “la investigación aplicada es una solución eficiente y con fundamentos a un problema que se ha identificado”. (Hernandez, 2017)

En este caso se pretende analizar una realidad para proponer una teoría con propósitos prácticos que serán formulados en base a los resultados del estudio por lo que se utilizó la investigación aplicada.

3.4. Alcance descriptivo

Los alcances de un estudio dependen de dos factores esenciales, el estado sobre el conocimiento previo sobre el problema de investigación mostrado por la revisión de la literatura y el propósito y perspectiva que el investigador pretenda dar al estudio. El alcance inicial es el punto en el cual deseamos empezar la investigación de la práctica y el final representa hasta donde queremos llegar, y en retrospectiva, hasta donde pudimos hacerlo. (Hernandez-Sampieri, 2018, pág. 106)

Los estudios descriptivos pretenden especificar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, miden o recolectan datos y reportan información sobre diversos conceptos, variables, aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o problema a investigar. (Hernandez-Sampieri, 2018, pág. 108)

3.5. Hipótesis

Las hipótesis son explicaciones tentativas del fenómeno o problema investigado, formuladas como proposiciones o afirmaciones y constituyen las guías de un estudio. (Sampieri R. H., 2018, p. 124)

Hipótesis de la investigación:

Es viable incorporar en el mercado del sistema financiero el contrato de leasing habitacional, como un producto que pueda competir con el crédito hipotecario para el financiamiento de una vivienda.

3.6. Variables

De conformidad al problema de investigación que se analizó y a la hipótesis planteada, existen tres grandes variables, que fueron analizadas en detalle en este estudio; dichas variables son:

Variables independientes:

- Bancos (variable x)
- Población económicamente activa (variable z)

Variable dependiente:

- Leasing habitacional (variable y)

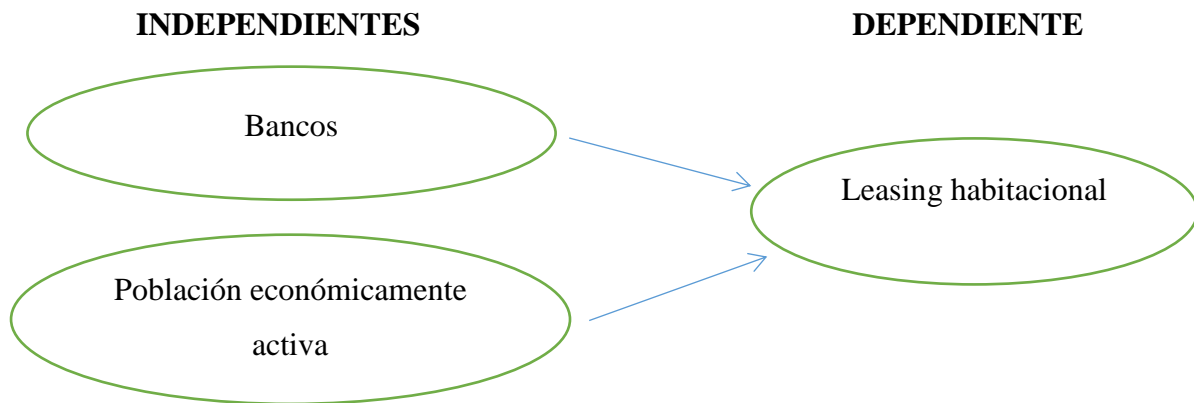


Tabla 2 Matriz operacionalización de variables

Hipótesis	Variables	Definición de las variables		Indicadores	Items	Instrumento a utilizar
		Conceptual	Operacional			
Es viable incorporar en el mercado del sistema financiero el contrato de leasing habitacional, como un producto que pueda competir con el crédito hipotecario para el financiamiento de una vivienda.	Bancos	Un banco es una institución financiera incluida en la categoría de empresas. Su principal función y razón de existencia es la captación de clientes que depositen allí su dinero y a través de esos depósitos poder realizar préstamos a terceros e incluir otros servicios.	Son aquellas organizaciones que conglomeradamente configuran el sistema monetario o colocadores de capitales de corto plazo, regidos por la normativa legal y supervisados por el gobierno central.	Oferta de productos para la financiación de una vivienda	Que productos son financiados para la adquisición de un bien inmueble.	Entrevista
				Estratos de la población atendida	A que estratos de la población están dirigidas las opciones de financiamiento.	Entrevista
	Población Económicamente Activa	Se conoce con el nombre de población económicamente activa al conjunto de la población que a partir y hasta la edad que cada Estado fija como límites mínimo y máximo para ingresar y egresar del mundo laboral, se encuentra efectivamente trabajando o está buscando activamente un puesto de trabajo.	Es la población conformada por profesionales de diferentes disciplinas que se constituye en un importante indicador para la planificación económico-social, convirtiéndose en la fuerza laboral de un país.	Condición laboral e ingreso mensual.	Cuál es su condición laboral y promedio de ingreso mensual?	Encuesta
				Poseer vivienda propia	Posee vivienda propia o alquila?	Encuesta
	Leasing habitacional	El contrato de leasing habitacional es el que mediante una parte denominada entidad bancaria, entrega a un locatario la tenencia de un inmueble destinado a vivienda, para su uso y goce a cambio del pago de una cuota periódica durante un plazo convenido, a cuyo vencimiento el bien se restituye a su propietario o el locatario ejerce la opción a compra.	Es un arrendamiento financiero en el cual se cancela una cuota periódica que contiene capital e interés, este producto se caracteriza porque al finalizar el plazo del contrato, el cliente puede adquirir la vivienda formalizando el contrato de compraventa. La propiedad legal del inmueble la tiene el banco hasta que se ejerza la opción a compra.	Opción a compra	Es propietario de un inmueble propio o alquilado?	Encuesta
				Arrendamiento	Estaría de acuerdo con un nuevo producto de financiación habitacional para obtener un inmueble?	Encuesta
				Plazo	Conoce de financiamiento de leasing?	Encuesta
				Cuota	Prefiere un contrato de leasing o de crédito habitacional?	Encuesta

3.7. Población de estudio y procedimiento de muestreo

La población o universo es el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones y que dicho universo, debe situarse claramente entorno a sus características de contenido de lugar y en el tiempo (Sampieri, Metodología de la investigación, p. 174)

Definitivamente existen diversidad de instituciones que otorgan créditos en Honduras, lo que constituye una población que aunque es finita, es bastante amplia, pues además de los bancos, están las financieras, las cooperativas, organizaciones no gubernamentales (ONGS), fundaciones, así como programas de organismos internacionales; no obstante, de acuerdo al problema planteado, se pretendió estudiar y analizar el único modelo crediticio que es ofrecido actualmente para la adquisición de una vivienda; en tal sentido la población de esta investigación fue definida por tres instituciones bancarias seleccionadas que en la actualidad otorgan este tipo de crédito, excluyendo el resto y delimitando claramente la población de estudio.

Por otra parte, también se analizó los futuros clientes potenciales que puedan tener acceso a un financiamiento para la adquisición de una vivienda en este sentido la población está delimitada por la población económicamente activa que alquila una vivienda y capta suficientes ingresos mensuales para destinarlos al pago de un alquiler.

3.7.1. Tamaño de la muestra y tipo de muestreo

Antes de iniciar este apartado, se considera oportuno mencionar, que la muestra según Sampieri es en esencia, un subgrupo de la población, es decir un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características, al que se llama población; por otra parte, Sampieri define dos tipos de muestra; la probabilística y la no probabilística y dirigida, siendo esta última la que aplica al estudio en cuestión, ya que su elección no depende de la probabilidad; es decir, no fue seleccionada al azar, sino que fueron dirigidas; es decir que las unidades de análisis serán seleccionadas por el investigador, de acuerdo a criterios como: cobertura de la oferta, población meta, tiempo de estar en el mercado, solidez financiera, prestigio, credibilidad y logros obtenidos, por lo que el tamaño de la muestra se reduce a tres instituciones bancarias que se convirtieron en la muestra donde se analiza el producto implementado para generar crédito

hipotecario, conocimiento que tienen las mismas en la figura de leasing habitacional como una alternativa de financiamiento para la adquisición de una vivienda y por otra parte sesenta y un personas en un rango entre 21 a 35 años de edad que en la actualidad alquilan una vivienda y cuentan con ingreso fijo mensual que les permite destinar una cuota para el pago de un alquiler, con el propósito de obtener información fidedigna sobre promedio de ingreso salarial, promedio de personas que adueñan o alquilan una vivienda en la ciudad, entre otras.

3.8. Recolección de datos

La recopilación de datos, conlleva una labor consistente en la elaboración de un plan detallado de procedimientos que permitan obtener la información necesaria para los objetivos planteados, por lo que dicho plan incluye determinar: las fuentes de donde se obtendrán los datos, donde se ubican tales fuentes, a través de que método o medio se realizará la recolección y una vez obtenida la información, se determina de qué forma se preparan los datos para poder analizarlos y responder al problema planteado; asimismo, se toma en cuenta para dicha recolección, las variables que serán observadas y/u medidas a través de los indicadores, las definiciones conceptuales establecidas en el estudio, la muestra seleccionada y los recursos disponibles para la investigación (Sampieri, Metodología de la investigación, p. 198)

3.9. Instrumentos de la investigación

Son técnicas de recolección las diferentes formas de recolectar información para la investigación. Sampieri nos dice, que son medios de recolección de datos utilizados que permiten recopilar toda la información necesaria para alcanzar los objetivos propuestos. (Sampieri, Collado, & Baptista, 2010)

El primer instrumento que se aplicó son las encuestas por medio de la aplicación “*Survey Monkey*”⁸ dirigido a la población económicamente activa identificado como cliente potencial del producto de leasing habitacional.

⁸ Survey Monkey es una empresa de Estados Unidos que le permite a los usuarios la creación de encuestas en línea.

El segundo instrumento empleado en esta investigación fueron las entrevistas a los gerentes de las áreas respectivas en cada institución bancaria seleccionada como muestra. Se practicaron como cuestionario, el cual incluye preguntas categóricas, abiertas y cerradas, por ser este método el más utilizado para la obtención de este tipo de información. Dicha entrevista consistió en una secuencia de preguntas que tienen el propósito de conocer por una parte la estructuración del crédito hipotecario para la compra de vivienda y, por otra parte, determinar el conocimiento que se tiene sobre el contrato de leasing habitacional en las instituciones bancarias. Este instrumento nos permitirá obtener información confiable que nos servirá de apoyo en el desarrollo de la investigación.

3.10. Fuentes de la investigación

En el mismo orden de ideas, se identifican como fuentes de la información primarias:

1. La legislación internacional, jurisprudencia, libros y artículos o publicaciones.
2. La población económicamente activa la cual fue consultada a través de una encuesta con preguntas abiertas y cerradas.
3. Las instituciones bancarias de Honduras, obteniendo la información a través de entrevistas dirigidas a personal que labora en dichas instituciones, como ser: gerentes del área de crédito y gerentes de asesoría legal

En un apartado posterior se realizó el análisis de la información recolectada para dar respuesta al problema planteado y que dio origen a esta investigación.

3.11. Proceso de validación

Una vez elaborados los instrumentos que se utilizaron para la recolección de la información requerida, se procedió a la validación de la pertinencia y adecuación del instrumento a efecto de tener resultados confiables y útiles a la investigación; por lo cual,

las entrevistas y encuestas fueron aprobadas por la asesora metodológica Dra. Kenia Paz, previo y posterior a su aplicación.

Una vez validados los instrumentos listos para ser aplicados a la muestra seleccionada, se realizó las diligencias pertinentes para obtener la autorización en cada institución bancaria y de esta forma, contactar al personal entrevistado.

3.12. Procesamiento de datos

Como se mencionado anteriormente, se utilizó dos instrumentos de recolección de datos, los cuales se denominaron para efectos de esta investigación instrumento No 1 encuesta aplicado a un segmento de la población, de preferencia PEA e Instrumento No. 2 entrevista en forma de cuestionario a las instituciones bancarias seleccionadas; por lo que, es a partir de los resultados de estos instrumentos que se desarrolló el análisis de los hallazgos encontrados. Cada encuesta y cuestionario es diseñado de acuerdo a los objetivos propuestos y que fueron aplicados de manera personalizada a cada uno de los sujetos investigados.

4. CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y ANÁLISIS

En este capítulo mostraremos los resultados de los instrumentos aplicados a un segmento de la población y a las entidades bancarias elegidas, con el propósito de recopilar información que ayudará a sustentar la hipótesis planteada en esta investigación; a continuación, se detallan los resultados de las encuestas:

4.1. Encuestas

4.1.1. Preguntas formuladas

1. ¿Cuál es su condición laboral?

Opciones de respuesta: asalariado, empresario, microempresario o profesional independiente.

El propósito de conocer la condición laboral del encuestado, es lograr validar la teoría que las personas asalariadas, en su mayoría de los casos, no disponen de una inmueble propio por las condiciones económicas del país, en el cual un salario mínimo no ajusta por los altos costos de vida.

2. ¿Cuál es su promedio de ingreso mensual?

Opciones de respuesta: salario mínimo, dos salarios mínimos, tres salarios mínimos o cuatro salarios mínimos o más.

De igual forma, se consultó a los encuestados un aproximado de su ingreso mensual. Como fue citado en el Capítulo II, actualmente el salario mínimo en Honduras oscila entre L5,869.79 a L10,078.48, dependiendo de la actividad económica que realiza el trabajador.

3. ¿Posee una vivienda propia?

Opciones de respuesta: sí o no.

Por ser el objetivo de la presente investigación, la implementación de un nuevo producto de financiamiento para adquirir una vivienda propia en Honduras, con condiciones más flexibles, las personas objeto de este estudio son específicamente las que no poseen un inmueble.

4. En caso que su respuesta sea no, especifique su razón.

Opciones de respuesta: alquilo o vivo con un familiar/amigo.

En seguimiento con la pregunta anterior, se decidió solicitarles a los encuestados el motivo por el cual posee un inmueble propio, ya sea porque alquila o reside con un familiar o amigo.

5. ¿Cuántos miembros conforman su núcleo familiar?

Opciones de respuesta: abierta

6. ¿Cuáles opciones de financiación conoce para la adquisición de una vivienda en Honduras?

Opciones de respuesta: abierta

Es importante para esta investigación descubrir si las personas tienen conocimiento de las formas de financiación para adquirir una vivienda, considerando que el objetivo es incorporar un nuevo producto a dicha lista.

7. ¿Estaría de acuerdo con un nuevo producto de financiación habitacional en Honduras para obtener un inmueble propio?

Opciones de respuesta: sí o no.

Se consultó a los encuestados si estaban interesados en conocer y dar apertura a un nuevo producto de adquisición de inmueble propio de manera general, siendo este el tema principal; para determinar el porcentaje de interés.

8. ¿Conoce los créditos de financiamiento a través de leasing?

Opciones de respuesta: sí o no.

Los contratos de leasing o de arrendamiento financiero, como se indicó en el Capítulo I del presente trabajo de investigación, son meramente atípicos, por lo que, no se encuentran regulados en la normativa legal ni son de conocimiento de la mayoría de los ciudadanos.

9. ¿Estaría dispuesto a financiar su crédito como leasing o prefiere el método tradicional de hipoteca?

Opciones de respuesta: crédito hipotecario o leasing habitacional.

Considerando que el objeto de estudio se basa en conocer y estudiar las ventajas del contrato de leasing habitacional contra los comunes contratos de créditos hipotecarios que ofrecen los bancos comerciales, es importante conocer la opinión de los encuestados en cuanto una figura con la otra y cuál es su preferencia.

4.1.2. Resultados y análisis de las encuestas aplicadas

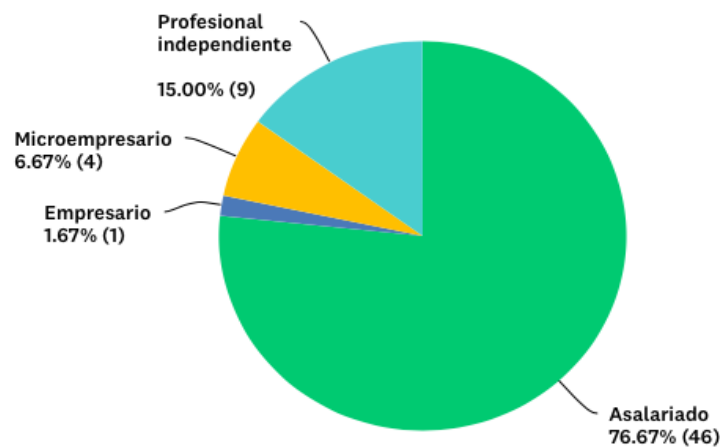
Se graficaron las respuestas obtenidas, para su posterior análisis en conjunto; según el detalle siguiente:

Pregunta #1:

Ilustración 1 Condición laboral

¿Cuál es su condición laboral?

Answered: 60 Skipped: 1



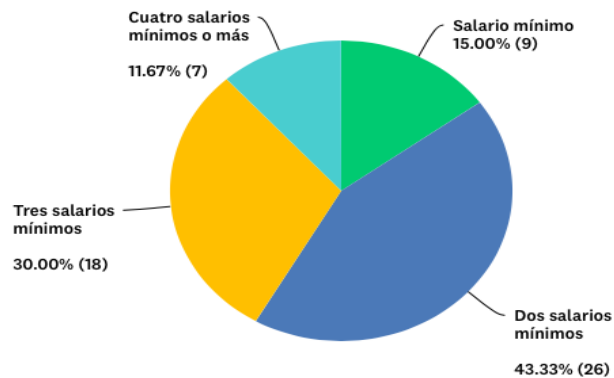
De las 61 personas encuestadas, constatamos que 46 son asalariadas, 9 son profesionales independientes, 4 son microempresarios y 1 es empresario; esto quiere decir, que todos son clientes potenciales para optar al producto de leasing habitacional.

Pregunta #2:

Ilustración 2 Promedio ingreso mensual

¿Cuál es su promedio de ingreso mensual?

Answered: 60 Skipped: 1



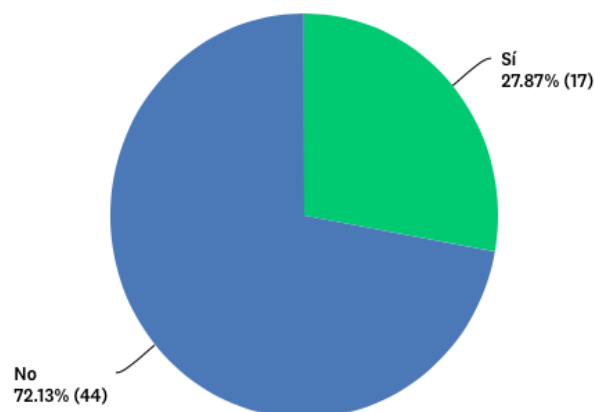
De las 61 personas encuestadas, se verificó que 51 personas ganan dos o más salarios mínimos, que aproximadamente se encuentran en un rango de L16,000.00 a L20,000.00 tomando en consideración como base un salario mínimo de L8,800.00; se considera que este grupo de personas son las seleccionadas para poder optar ante una institución bancaria un contrato de leasing habitacional para la adquisición de su vivienda. Cabe resaltar, que el restante 9 personas no podrían optar a dicho producto y quedarían excluidas del beneficio.

Pregunta #3:

Ilustración 3 Vivienda propia

¿Posee usted una vivienda propia?

Answered: 61 Skipped: 0



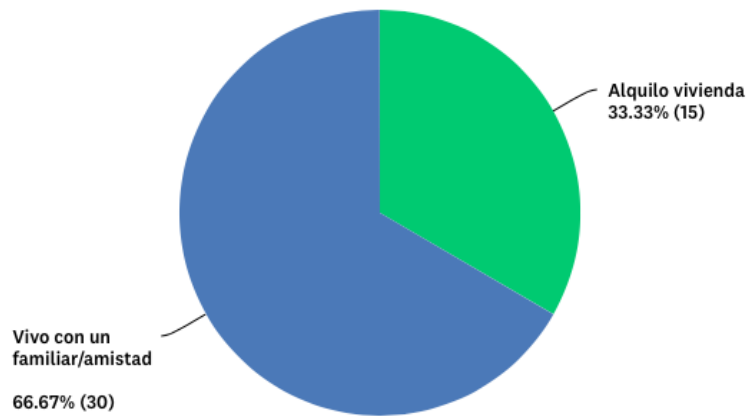
De las 61 personas encuestadas, es de mayor relevancia que 44 personas no poseen una vivienda propia, lo que nos demuestra que en la actualidad el leasing habitacional tendría una aceptación positiva.

Pregunta #4:

Ilustración 4 Respuesta vivienda propia

En caso que su respuesta sea no, especifique una razón.

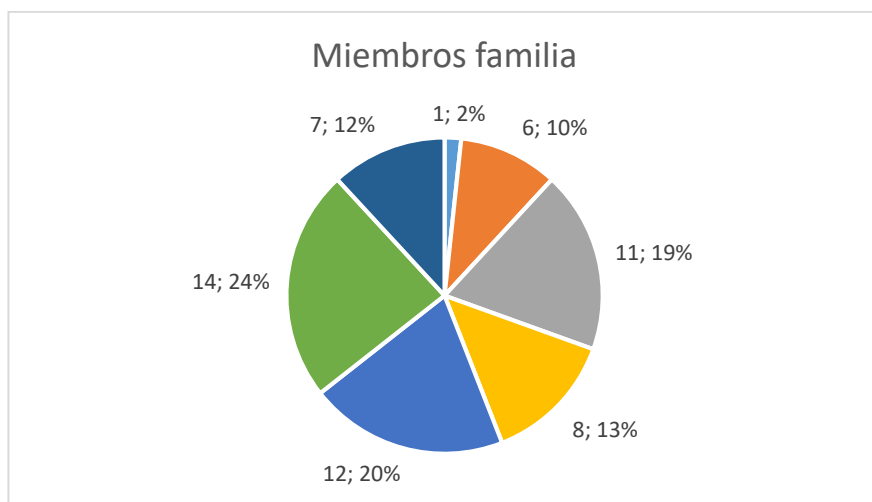
Answered: 45 Skipped: 16



De las 45 personas que respondieron la pregunta, 15 personas alquilan una vivienda; por lo que, se constata que dicho grupo de personas son clientes potenciales futuros para optar a un leasing habitacional, considerando que ese monto destinado para el alquiler puede ser abonado al valor total del inmueble, para convertirse en propietarios.

Pregunta #5:

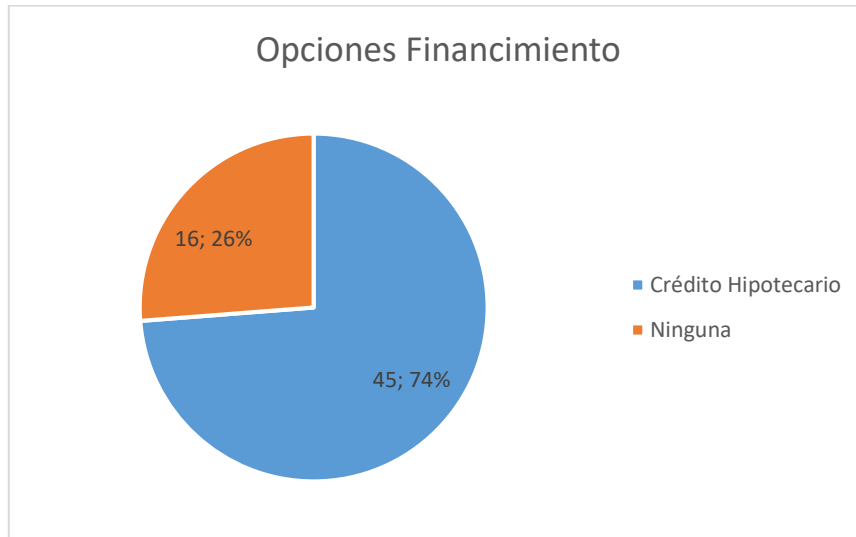
Tabla 3 Miembros familia



Pregunta #6:

¿Cuántas opciones de financiamiento conoce?

Tabla 4 Opciones financiamiento



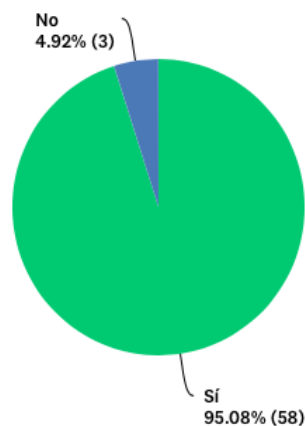
De las 61 personas, 45 conocen la figura del crédito hipotecario como única forma de adquisición de una vivienda y 16 personas desconocen cualquier opción de financiamiento.

Pregunta #7:

Ilustración 5 Implementación nuevo producto

¿Estaría de acuerdo con un nuevo producto de financiación habitacional en Honduras para obtener un inmueble propio?

Answered: 61 Skipped: 0



De las 61 personas encuestadas, 58 contestaron que estarían de acuerdo con un nuevo producto de financiación para obtener un inmueble propio en Honduras, lo cual

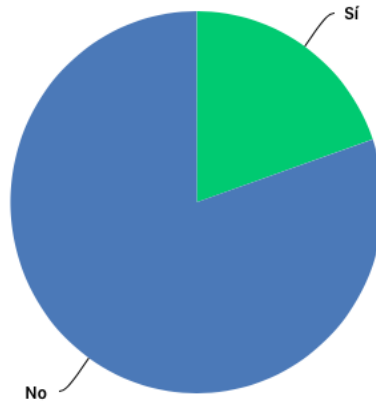
demuestra la insatisfacción de los productos actuales que brindan los bancos; por lo que, para efectos de esta investigación, lo anterior beneficia y sustenta la hipótesis.

Pregunta #8:

Ilustración 6 Créditos a través del leasing

¿Conoce los créditos de financiamiento a través de leasing?

Answered: 61 Skipped: 0



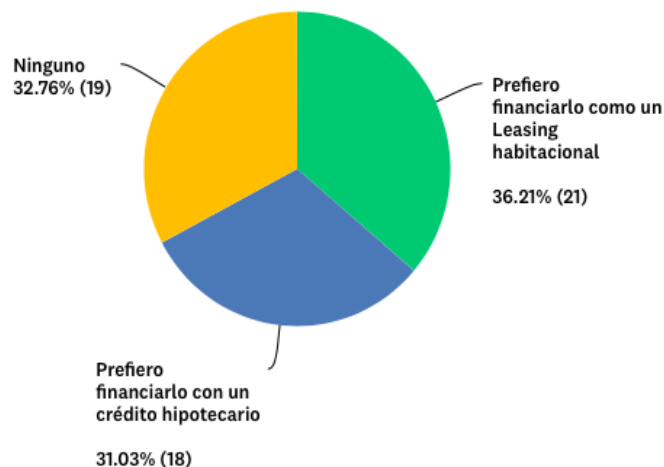
Del 100% de la población encuestada, el 100% conoce los créditos de financiamiento a través de los contratos de leasing; lo anterior, es de provecho para esta investigación ya que el tema no es desconocido en su totalidad y son conocedores de la figura principal de esta investigación.

Pregunta #9:

Ilustración 7 Financiación de crédito opciones

¿Estaría dispuesto a financiar su crédito como leasing o prefiere el método tradicional de hipoteca?

Answered: 58 Skipped: 3



De las 58 personas que respondieron esta pregunta, 21 personas, es decir, la mayoría, respondieron que preferirían financiar su crédito para obtener una cosa propia a través del leasing habitacional; 18 personas contestaron que preferirían realizarlo a través del crédito hipotecario y 19 personas respondieron que mediante ninguna. Con esto se constata que la mayoría de la población optaría por el producto que se desea fomentar.

4.2. Entrevistas

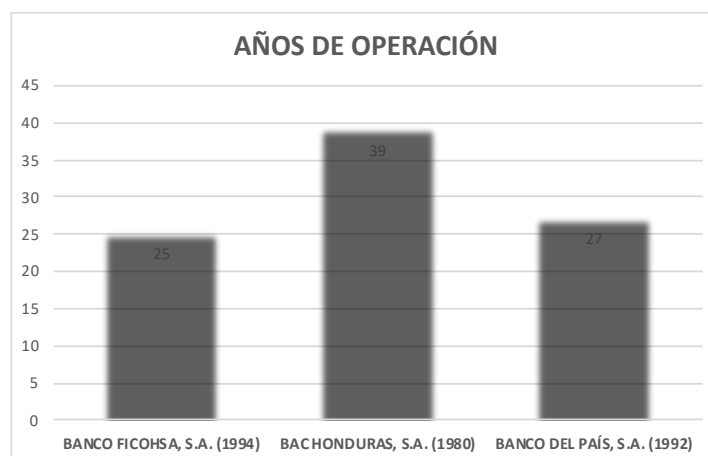
Las preguntas que componen la entrevista son dirigidas a las instituciones bancarias seleccionadas y están enfocadas a investigar acerca del conocimiento sobre los contratos de leasing y de esta forma identificar la viabilidad para la implementación del producto en sus catálogos de servicios bancarios.

Los resultados se analizarán en conjunto a través del método cuantitativo por medio de tablas y gráficas explicativas que ilustren de una mejor manera la información recolectada. A continuación, se presenta el análisis de los resultados obtenidos, el cual sigue la misma secuencia de las preguntas del instrumento número dos:

4.2.1. Tiempo de operación

Se tuvo a bien incorporar esta información, con el propósito de conocer los años de experiencia con que cuenta cada institución bancaria, este dato importante, permite analizar la eficacia del crédito hipotecario para compra de vivienda, en virtud de la trayectoria con la que cuentan; lo que supone una mejora continua en los procesos. Los resultados se pueden apreciar claramente en la gráfica No. 8:

Ilustración 8 Años de operación



De los resultados encontrados podemos denotar que el 100% de las instituciones financieras entrevistadas cuentan con una trayectoria importante en el sistema financiero lo cual respalda sus operaciones crediticias, la más antigua de operar en el País es Bac-Credomatic, S.A., mientras que Banco Ficohsa, S.A. y Banpaís, S.A. cuentan con más de una década prestando sus servicios bancarios a la población hondureña.

4.2.2. Misión y visión

Se busca, por una parte, encontrar una coherencia entre la finalidad de cada una de las instituciones sujetas a este análisis, su misión y visión institucional. Por otra parte se analizan los elementos básicos de una cultura institucional a través de objetivos claros que se deben plantear inicialmente en una misión y una visión; el 100% de las instituciones auscultadas, cumplen con esa cultura. Se describe en detalle y literalmente esta información para cada institución.

Tabla 5 Misión y visión

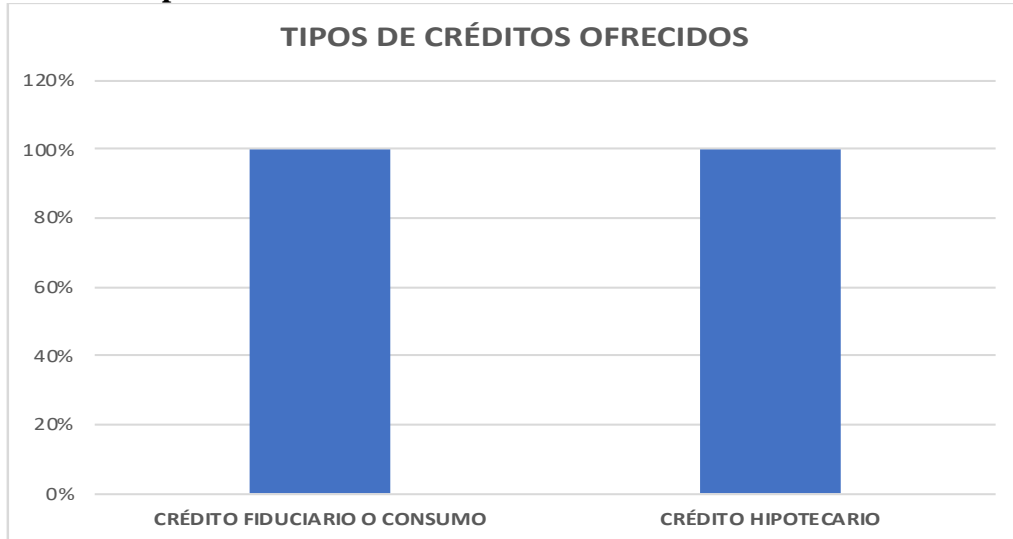
INSTITUCIÓN	MISIÓN	VISIÓN
Banco Ficohsa S.A.	“Nuestra misión es proporcionar los más innovadores productos y servicios financieros con elevados estándares de calidad y mejor tecnología, brindados por un recurso humano calificado; generando seguridad y satisfacción en quienes nos han brindado su confianza, comprometidos siempre a ser una empresa socialmente responsable.	Ser reconocida como un grupo sólido y fiable, comprometido con el desarrollo de los países donde tenemos presencia, donde nuestros clientes encontrarán soluciones financieras efectivas, ágiles e innovadores”.
Banco Bac-Credomatic S.A.	“Facilitar con excelencia el intercambio y financiamiento de bienes y servicios, a través de sistemas de pagos y soluciones financieras innovadoras y rentables que contribuyan a generar riqueza”.	Ser la organización financiera preferida de todas las comunidades que servimos por nuestra conectividad con personas y empresas, por nuestra confiabilidad, espíritu innovador, solidez y claro liderazgo en los sistemas de pago de la Región.
Banco del País S.A.	“Nuestra misión es ser el banco del país que satisface con responsabilidad, amabilidad, agilidad y eficiencia las necesidades de servicios bancarios de nuestros clientes.”	Ser la primera opción financiera del País

Fuente: (propia)

4.2.3. Tipo de créditos ofrecidos

En vista de los objetivos planteados, interesa saber los diferentes productos crediticios que las instituciones seleccionadas ofrecen a sus clientes potenciales; los resultados obtenidos se presentan en la gráfica No 9.

Ilustración 9 Tipos de créditos ofrecidos



Fuente: (propia)

El 100% de las instituciones analizadas ofrecen a sus clientes tanto créditos fiduciarios o de consumo como créditos hipotecarios. Es claro que, en este sentido, todas otorgan créditos hipotecarios para compra de vivienda; no obstante, solamente Banco Ficohsa, S.A. otorga créditos fiduciarios o de consumo para mejoras de vivienda; otro hallazgo importante para los fines propuestos en esta investigación.

4.2.4. Estratos de población atendida

Considerando que el objetivo general de la investigación es la viabilidad de la implementación del contrato de leasing habitacional en los catálogos de servicio de las instituciones bancarias para la compra de vivienda, se entiende que la población es aquella de escasos recursos, por lo que es interesante saber, los estratos de la población que atienden las instituciones analizadas, lo cual se detalla en la gráfica No 10:

Ilustración 10 Estratos población atendida



Fuente: (propia)

Es de resaltar, que todas las instituciones tienen bien definida la población meta hacia la cual dirigen sus créditos; tal como se ve en la gráfica No. 10, quedando evidenciado que no atienden a la población que no percibe ingresos menores a dos salarios mínimos, quedando totalmente excluida de la posibilidad de poder optar a un crédito hipotecario para quienes no cumplen este requerimiento; por otra parte solamente Banco Ficohsa, S.A. atiende a la población con ingresos iguales o mayores de dos salarios mínimos; mientras que Banco del País atiende a la población con ingresos iguales o mayores a tres salarios mínimos y Bac-Credomatic, S.A. le apuesta solamente a los comprendidos en el rango de cuatro salarios mínimos en adelante.

4.2.5. Requisitos solicitados

Los resultados referentes a los requisitos solicitados por cada institución, así como aquellos requisitos comunes a todas ellas, se pueden apreciar en el cuadro No.6 que se presenta a continuación:

Tabla 6 Requisitos solicitados

Requisito Solicitado	Porcentaje
Fotocopia de la identidad del solicitante	100%
Fotocopia del registro tributario nacional (RTN)	100%
Solicitud firmada por el solicitante	100%
Constancia de trabajo con deducciones	100%
Fotocopia de escritura pública del bien sujeto a hipoteca	100%
Fotocopia de identidad y RTN del vendedor.	100%
10% para la prima de la compra de la vivienda como mínimo	100%
Avalúo del inmueble elaborado por un ingeniero debidamente certificado	100%
Recibo público	30%
Croquis de residencia	30%
Contrato de promesa de venta firmado por ambas partes	30%
Recibo de bienes inmuebles de la Alcaldía	30%
Estabilidad laboral con ingresos a 4 salarios mínimos.	30%
Ubicación geográfica de acorde a venta rápida en el mercado.	30%
Promedio de cuentas bancarias de los últimos 6 meses	30%

Fuente: (propia)

En los resultados referentes a los requisitos solicitados por cada entidad entrevistada, se muestra que son requisitos comunes para todas ellas, habiendo solo una leve variación de rigurosidad en la exigencia de requisitos adicionales en Banpaís, S.A. y Bac-Credomatic, S.A.; lo anterior, constituye los requisitos más sensibles en la comercialización de la vivienda, convirtiéndose a la vez una limitante para completar dicho proceso.

4.2.6. Tasa de interés

Hablando específicamente de los principales indicadores de un crédito, resalta entre otros que se analizan posteriormente, la tasa de interés, ya que constituye un factor

muy importante al momento del otorgar un crédito y máximo cuando se trata de créditos dirigidos a familias de escasos recursos, por lo que se incluyen las tasas de interés que aplican las instituciones analizadas; la gráfica No. 11 muestra los resultados obtenidos:

Ilustración 11 Tasa de interés fondos propios



Fuente: (propia)

En este apartado se encuentran datos muy interesantes ya que las instituciones financieras en la utilización de fondos propios; se encuentra que la tasa de interés más alta la tiene el banco del país con un 16% anual, lo que hace suponer que considera un alto riesgo el otorgamiento de créditos hipotecarios para compra de vivienda.

Por otra parte, Bac-Credomatic, S.A. cuenta con la tasa de interés más baja de todas las instituciones involucradas en el estudio en referencia. Cabe mencionar que estas mismas instituciones ofrecen distintas tasas aplicadas a través de los distintos programas gubernamentales las cuales con comunes entre sí, este punto lo trataremos más adelante.

4.2.7. Plazos para pagar el crédito

Este es otro de los factores importantes que intervienen en el otorgamiento de un crédito, por lo que también se incluye, detallando los plazos mínimos y máximos que cada institución ha definido para el pago de los créditos que otorga. El cuadro No 7 describe dicha información:

Tabla 7 Plazo

Institución	Plazo máximo (años)	Plazo mínimo (años)
Banco Ficohsa, S.A.	15 años (fondos propios) 20 años (demás fondos)	10 años
Bac-Credomatic, S.A.	15 años	5 años
Banco del País, S.A.	20 años	15 años

Fuente: (propia)

En este apartado se observa un dato sobresaliente, y es que cuando se trata de fondos propios los plazos son más cortos, tal es el caso en Banco Ficohsa, S.A.; lo que repercute considerablemente junto a la tasa de interés, en la cuota mensual y que definitivamente es una limitante importante. Cabe mencionar que esto no permite que el modelo sea eficiente ya que no es equitativo.

4.2.8. Cuota mensual del crédito

Un tercer factor determinante en el otorgamiento de un crédito lo constituye el monto del préstamo para determinar la cuota mensual pagadera y es precisamente éste indicador el que determina la solución de vivienda a que puede tener acceso una familia según sus ingresos económicos, es éste monto el que limita el acceso a una vivienda digna; el cuadro No. 8 ilustra las cuotas en promedio que es manejada por cada institución:

Tabla 8 Cuota

Institución	Cuota Promedio
Banco Ficohsa,S.A.	L 15,000.00 - L25,000.00
Bac-Credomatic,S.A.	L 15,000.00 - L25,000.00
Banco del País,S.A.	L 15,00.00 - L 25,000.00

Fuente: (propia)

El 100% de las instituciones bancarias entrevistadas coinciden que el rango de una cuota promedio pagadera en un crédito hipotecario es de L 15,000.00 hasta L 25,000.00.

4.2.9. Tipos de garantías aceptadas

Para tener una idea más clara de las garantías que pueden ser aceptadas como respaldo de un crédito hipotecario, se obtuvo los resultados reflejados en el cuadro No 9.

Tabla 9 Tipos de garantía

Garantía	Porcentaje
Terrenos	100%
Terreno y construcción de vivienda simultánea	100%
Casas Construidas	100%
Apartamentos	100%
Condominios	100%

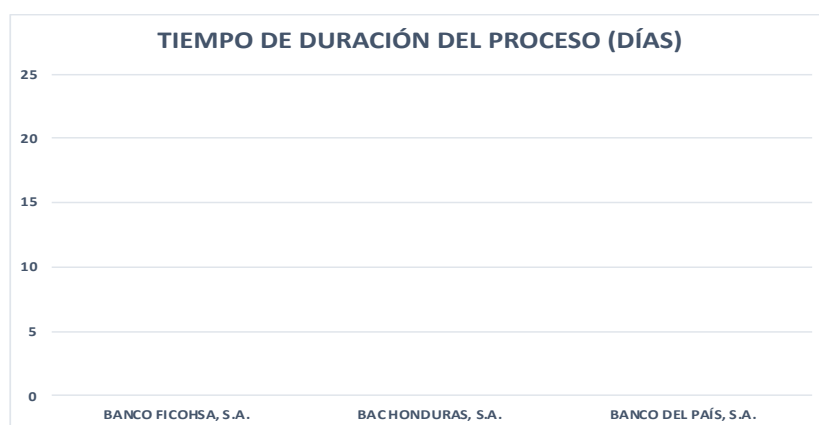
Fuente: (propia)

El 100% de las instituciones bancarias entrevistadas coinciden en las garantías que respaldan los créditos hipotecarios las cuales se ilustran en el cuadro No 9.

4.2.10. Tiempo de duración de proceso

Los resultados referentes al tiempo estimado que demora el proceso de solicitud, aprobación y posterior desembolso de un crédito hipotecario se detallan en la gráfica No 12.

Ilustración 12 Tiempo de duración proceso



Fuente: (propia)

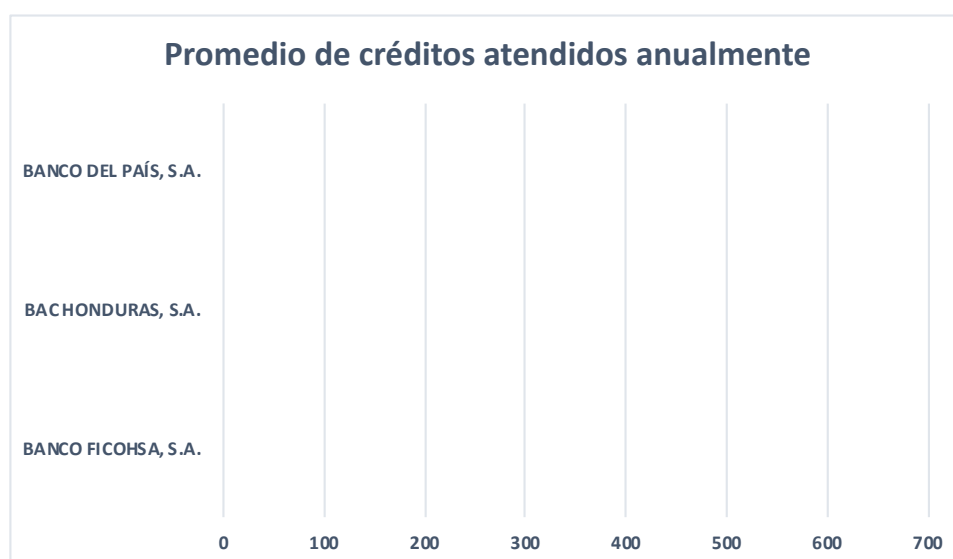
En relación al tiempo en que demora el proceso de solicitud, aprobación y desembolso de los créditos hipotecarios podemos concluir que en promedio tiene una

duración de 21 días, en el caso que el cliente proporcione toda la documentación completa desde su solicitud.

4.2.11. Promedio créditos atendidos anualmente

Este apartado es de mucha relevancia para la investigación ya que nos permite tener una idea amplia de la demanda que al año las instituciones bancarias tienen de los productos financieros ofrecidos, especialmente los créditos bancarios. Y lo cual se ilustra en la gráfica No 13.

Ilustración 13 Créditos atendidos



Fuente: (propia)

Anualmente cada una de las entidades bancarias desembolsan alrededor de 500 créditos hipotecarios en Tegucigalpa, MDC; siendo este un dato relevante para el presente trabajo de investigación, en virtud que se puede constatar que existe una alta demanda en la ciudad de Tegucigalpa de solicitudes de crédito para la adquisición de vivienda, ya que este dato solamente centra las solicitudes aprobadas y desembolsadas; sin embargo, hay otra cantidad de igual o mayores solicitudes que son denegadas.

4.2.12. Aplicabilidad de la figura del leasing habitacional

Como último factor relevante de los instrumentos aplicados, con el objeto de comprobación de la hipótesis de esta investigación es necesario indagar el conocimiento

que las instituciones bancarias tienen sobre este tipo de contratación y su aplicabilidad en el mercado, lo cual se detalla en el cuadro No 10

Tabla 10 Aplicabilidad de leasing

APLICABILIDAD LEASING HABITACIONAL		
	INSTITUCIÓN BANCARIA	OPINIÓN
1	BANCO FICOHSA, S.A.	La institución si optaría en implementarla, ya que beneficiaría a un sector de la población hondureña que puede indiscutiblemente ser un cliente potencial para este tipo de productos; sin embargo, sería ideal si tuviera un mayor margen de ganancia para los bancos (tasa de interés más alta) y que las instituciones bancarias pudieran adecuar los contratos según sus condiciones y políticas crediticias de una forma que el negocio jurídico del banco pudiese verse beneficiado.
2	BAC HONDURAS, S.A.	La institución optaría en incluirlos en su catalogo de servicios considerando las ventajas que tiene la figura, con la única limitante que se maneje con tasas de interés más altas de las usuales, en virtud de los riesgos que acarrearía el banco.
3	BANCO DEL PAÍS, S.A.	La institución no optaría en implementarla debido a que las debilidades registrales son delicadas, al no estar registrada la compraventa a favor del cliente, estos no pueden hacer ninguna gestión del bien inmueble a nivel de alcaldías y puede caer en incumplimiento de las obligaciones en el pago de los impuestos municipales, donde la responsabilidad recae directamente sobre el banco.

Fuente: (propia)

De los hallazgos arrojados en la aplicación de la entrevista, se determina que adquiere gran relevancia principalmente el hecho que todos los bancos entrevistados coinciden que el contrato de leasing habitacional, en su generalidad, es beneficioso para los clientes que no pueden pagar una prima y gastos de cierre; no obstante, en cuanto a aplicar y agregar el producto a su catálogo de servicios financieros, nos manifestaron que sería ideal si tuviera un mayor margen de ganancia en sus utilidades (tasa de interés más alta) y que tuvieran la facultad de adecuar los contratos según sus condiciones y políticas crediticias de una forma que el banco pudiese verse beneficiado, convirtiéndose en una figura más ágil al momento de realizar la documentación. Lo anterior, con el propósito de volver el negocio jurídico más atractivo y rentable.

Por otra parte, solamente uno de los bancos nos manifestó no ser prudente atender bajo esta figura, debido a que las debilidades registrales son delicadas al no estar inscrita la compraventa a favor del cliente y este no puede realizar ninguna gestión del bien inmueble a nivel de alcaldías, lo que puede conllevarlo a caer en incumplimiento de las

obligaciones en el pago de los impuestos municipales, donde la responsabilidad recae directamente sobre el banco, constituyéndose en una desventaja en la aplicación del contrato.

4.3. Análisis financiero

En forma de resumen, podemos especificar que la tasa de interés con fondos propios oscila entre un 14% y 16%, con fondos del Régimen de Aportaciones Privadas (RAP) un 11.5% y 12%, con fondos Banco Nacional Hondureño para la Producción y Vivienda (BANHPROVI) un 11.5% y 12%, actualmente como una iniciativa de gobierno se lanzó al mercado el programa gubernamental denominado CONVIVIENDA el cual consiste en una tasa preferencial progresiva otorgada a las personas que no poseen bienes inmuebles, los primeros siete años es de un 8.7%, de 7 a 10 años el 10% y de 10 años en adelante el 12%; lo que permite que el acreditado pueda hacer abonos extraordinarios al capital del préstamo y de esta forma cuando la tasa aumenta progresivamente los interés que se pagan son menores para poder optar a este programa la vivienda debe ser nueva o el destino del préstamo debe ser para construcción. Por lo anterior expuesto podemos determinar que la tasa de interés con fondos propios siempre será más alta, debido a que consideran un alto riesgo otorgar financiamientos a familias que tienen ingresos que en promedio superan dos salarios mínimos. En este orden de ideas y bajo este concepto, las familias con ingresos menores a un salario mínimo, quedan totalmente excluidas de tener una posibilidad de comprar una vivienda propia.

4.4. Análisis FODA

Análisis FODA del producto de leasing habitacional:

Tabla 11 Análisis FODA

Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
1.- Un producto innovador. 2.- Fácil ingreso al mercado. 3.-Producto necesario para satisfacer una necesidad. 4.-Aceptación del producto por parte del mercado objetivo. 5.-Disponibilidad de los recursos necesarios para crear e implantar el producto. 6.-Producto exclusivo y garantizado por el mismo inmueble a financiar.	1.- En la actualidad, no existen en el mercado empresas que ofrezcan el leasing habitacional. 2.- Acceso del producto a nivel nacional conforme crezca la demanda del mercado. 3.- Alta demanda de clientes que buscan adquirir bienes inmuebles para vivienda	1.-El no conocimiento del producto en el mercado. 2.- Altas tasas de intereses. 3.- Competencia con el crédito hipotecario.	1.- Ingreso de nuevos competidores que ofrezcan el producto en el mercado. 2.- Factores económicos, socioeconómicos y leyes que afecten al sistema de leasing en el país.

Fuente: (propia)

4.5. Propuesta: El Contrato de Leasing Habitacional en el sistema bancario hondureño

Para quienes aspiran a ostentar la propiedad de un bien inmueble, el ser propietario de una vivienda tiene un enorme significado. La necesidad de llegar a tener una casa propia representa un logro importante, no solamente en el ámbito material sino también en el ámbito personal. Los créditos son elementos necesarios y esenciales que siempre estarán dentro de la economía de un país para que sea solvente y dar estabilidad a la sociedad.

Como se ha relacionado a lo largo de la investigación, el leasing habitacional será otra opción más para adquirir una vivienda, ya que brinda facilidades de pago con cuotas competitivas, y como es de conocimiento general, hoy en día las tasas de interés de los créditos hipotecarios en la banca hondureña son altas, tal como se corrobora con los instrumentos aplicados a las entidades bancarias, las cuales según los fondos que sean utilizados irán en aumento o disminución

A la luz de los hallazgos derivados mediante la investigación realizada y cuyos resultados se detallan y analizan en el capítulo anterior, es claro que actualmente las entidades bancarias aplican como único modelo para la adquisición de un bien inmueble el crédito hipotecario, mismas que fueron parte importante en la obtención de los resultados de este estudio. Dichas entidades aún no logran ser tan eficaces como para llegar a toda la población económicamente activa que cuenta con una capacidad de pago, pero se ve limitado en el cumplimiento de algunos requisitos exigidos para la obtención de un financiamiento. Lo anterior, de acuerdo a la información recopilada, se debe a varios factores que son precisamente los elementos mejorados que forman parte del contrato de leasing habitacional que se proponen en este trabajo de investigación y que constituye su objetivo principal. Esta figura es tan bondadosa, que permite un abanico de oportunidades de beneficios para las entidades bancarias y la población económicamente activa, como cliente potencial.

Se debe aclarar que el producto que se presenta a continuación, incluye varios aspectos que antes de ser implementados, requerirán algunas modificaciones en las políticas internas de cada institución bancaria, las cuales serán adecuadas según sus políticas internas para alcanzar el cumplimiento de las metas objetivas de sus negocios jurídicos y de cómo determinarían efectuar su aplicación.

La ley del Sistema Financiero faculta a las entidades bancarias para realizar operaciones de arrendamiento financiero (artículo 46, numeral 23); asimismo, la ley Reguladora de las Organizaciones Privadas de Desarrollo que se dedican a actividades financieras, también faculta a estas para celebrar contratos de arrendamiento financiero (artículo 38, numeral 5) y la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS), faculta a las sociedades financieras autorizadas a efectuar operaciones de arrendamiento (Resolución No.031/2015-01-2002), por lo que, la CNBS se ve en la necesidad de normalizar esta operación mediante Circular CNBS No.009/2014, creando la normativa de las operaciones de arrendamiento financiero en el país, mismas que son aplicables a las entidades bancarias, sociedades financieras y organizaciones privadas de desarrollo financiero, así como aquellas instituciones facultadas por ley.

En esta normativa, la CNBS define el arrendamiento financiero como un servicio financiero consistente en la adquisición de determinados activos muebles o inmuebles conforme a las especificaciones indicadas por el arrendatario, para conceder su uso, goce

o explotación económica a otra persona natural o jurídica, por un plazo determinado y a cambio del pago de una cantidad de dinero que incluye amortización del costo de adquisición, intereses, comisiones y recargos previstos, documentado en un contrato a cuyo vencimiento, el arrendador otorga al arrendatario, la posibilidad de ejercer una de varias opciones alternativas con respecto a los activos arrendados, por un precio residual libremente acordado entre las partes. El arrendamiento se clasificará como financiero cuando transfiera sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo.

De acuerdo a esta normativa, las opciones a disposición de los arrendatarios a la finalización del plazo del contrato de arrendamiento financiero, pueden consistir en la adquisición del bien arrendado a un precio inferior a su costo de adquisición, arrendarlo pagando un precio determinado, devolverlo o renovar el contrato.

La normativa regula, además, los contratos, operaciones de arrendamiento financiero, las partes que intervienen, sus funciones, obligaciones del proveedor de los bienes, obligaciones del arrendador, obligaciones del arrendatario, cobertura de riesgos, seguros y garantías, tratamiento contable y estadístico, operaciones permitidas, prohibiciones, límites, tratamiento de bienes recuperados y sanciones.

Como puede observarse, existe una normativa establecida por la CNBS para la aplicación de un arrendamiento habitacional de parte de las instituciones bancarias, por lo que las modificaciones a dicha normativa irían orientadas a dar confianza y seguridad jurídica a los usuarios y a las mismas instituciones financieras que empleen en su catálogo de servicios este producto.

Por lo que, se debe incluir en la misma algunos de los siguientes aspectos: un ente regulador que supervise y que vele por el cumplimiento de esta normativa, inclusión de aspectos netamente financieros como son la ponderación de los activos dados en leasing, la concentración de riesgos y la administración y reglamentación de los bienes dados en leasing y restituidos a las entidades financieras.

Por otra parte, se deberá tener en cuenta en relación con las operaciones de leasing habitacional, qué entidades están autorizadas para realizarlas (Bancos); cuáles

modalidades reviste (destinado o no a vivienda familiar) y las características de estas modalidades; las reglas bajo las cuales se deben celebrar los contratos de leasing habitacional; las reglas aplicables a la terminación de los mismos; y, finalmente, regular otros aspectos tales como la propiedad del inmueble, el ejercicio de la opción de adquisición, los seguros, la solvencia del deudor y los límites de concentración de riesgo, la protección de usuarios, la transferencia del bien, la titularización de contratos de leasing habitacional, prácticas no autorizadas e inseguras relacionadas con las operaciones de leasing de los bancos comerciales; avalúo de los bienes dados en leasing, la prohibición de otorgar garantías sobre bienes dados en leasing; lo relacionado con la contratación de seguros; y, finalmente, la inspección de los bienes dados en leasing.

Recomendamos que la normativa vigente con las modificaciones propuestas, sea elevada al rango de ley, sometiéndose al procedimiento legislativo establecido en la Constitución de la República para la creación, aprobación y promulgación de una ley, siendo el gobierno central el llamado a crear una Superintendencia o Secretaría de Vivienda, veedora de los proyectos de vivienda social financiados por las entidades del sistema bancario nacional, proveyendo de esta forma otra alternativa para que la población accese a una vivienda social.

Luego de los resultados obtenidos es necesario ofrecer otras alternativas viables para satisfacer el mercado de vivienda en la ciudad de Tegucigalpa, por lo que, cumpliendo con el objetivo principal de este estudio, se propone la alternativa de acceder a la compra de una vivienda propia mediante el contrato de leasing habitacional conocido como contrato de arrendamiento financiero; el cual consiste en comenzar arrendando la vivienda por un tiempo determinado, pagando una cuota mensual durante este tiempo y al final de dicho período pactado el cliente tiene la opción de comprar el inmueble por un valor residual previamente pactado o decidir dar por terminado dicho contrato sin formalizar la compraventa. Es importante mencionar que dicho mecanismo tiene como ventaja principal, el hecho de conocer el comportamiento real de pago de los clientes y la eliminación del gravamen sobre el inmueble arrendado, con la consecuente eliminación de todos los trámites de ejecución de garantías, facilitando el proceso de recuperación en caso de incumplimiento.

Considerando lo opinado por las entidades bancarias entrevistadas, la propuesta de investigación se orienta a que los bancos implementen el contrato de leasing habitacional como una forma moderna de contratación y bajo sus propias condiciones, con el objetivo de tener un mayor margen de utilidad en el negocio jurídico, es decir, utilizar tasas de interés un poco más altas que las aplicadas en los contratos de crédito hipotecario ofrecidos en la actualidad ya que el leasing es un contrato de financiación, pensado y estructurado para brindar a las personas un canal de financiamiento alternativo o complementario a los tradicionales. Teniendo en cuenta que el contrato de leasing es de naturaleza privada, el mismo no conllevaría trámites engorrosos al momento de su formalización y de este modo su perfeccionamiento es mucho más ágil; asimismo, le permitirá a los bancos la colocación en el mercado de sus activos de una forma más expedita.

Como otra ventaja y oportunidad de negocio, el implementar en sus catálogos de servicios bancarios el contrato de leasing, les permitirá a las entidades bancarias la captación de mayor clientela, ya que como analizado en los resultados de las encuestas aplicadas a un grupo de personas, la mayoría esta anuente a solicitar por medio de esta figura innovadora, su vivienda propia.

La opción de plantear un nuevo producto inmobiliario a través del leasing habitacional, es tener nuevas opciones de financiamiento con características distintas, pero que tienen un fin en común el desarrollo y realización de las personas para adquirir un inmueble propio. El sistema financiero al implementar la figura del leasing habitacional permitirá atender la demanda habitacional de muchas familias que viven en inmuebles alquilados dando la oportunidad a las mismas de lograr su anhelado sueño de adquirir su vivienda propia y que por décadas han sido excluidas de un financiamiento a través de un crédito hipotecario.

5. CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

PRIMERA: La figura del leasing habitacional se utilizó en el país en los años ochenta bajo el nombre de contrato de arrendamiento con promesa de venta. Con el tiempo dio buenos resultados y logró resolver el déficit de vivienda que existía en su momento; sin embargo, en virtud que las condiciones bajo las cuales se suscribían los contratos llegaron a ser dadas para los clientes, se desvirtuó el concepto de la figura, abonado a una mala administración económica de los recursos, por lo que, el negocio jurídico para las asociaciones que lo ofrecían dejó de ser rentable, causando su desaparición total.

SEGUNDA: La naturaleza jurídica del contrato de leasing habitacional es un arrendamiento financiero que facilita la adquisición de vivienda, abonando cuotas de arrendamiento mensual por un período de tiempo y al finalizar la vigencia del contrato, se puede ejercer la opción de compra del bien inmueble previamente pactada, transfiriendo su propiedad. Las experiencias adquiridas por países latinoamericanos que ya gozan de los beneficios que ofrece la figura son muy enriquecedoras y en base a sus experiencias nos permiten tener un marco de referencia para realizar una buena gestión en el desempeño tanto del producto, como de las empresas bancarias que lo otorguen.

TERCERA: Es importante denotar que el mecanismo de leasing habitacional tiene dos ventajas principales, en primer lugar el hecho de conocer el comportamiento real de pago de los clientes, porque se mantiene libre la capacidad de endeudamiento permitiendo conservar las condiciones de compra al contado y en segundo lugar, dado que el banco es el dueño del inmueble en caso de un incumplimiento, no tienen que pasar por todo el proceso legal para la ejecución de la hipoteca, facilitando el proceso de recuperación, en caso de que el cliente no honre el pago de las rentas y resulte un incumplimiento.

CUARTA: De los instrumentos aplicados, se determinó que ambas partes, tanto la PEA como cliente potencial y las instituciones bancarias, como empresa oferente del contrato de leasing habitacional, reconocen que es una figura innovadora que ofrece beneficios para ambas. Sin perjuicio de lo anterior, los bancos consideraron y aclararon

que para poder agregarlo a sus catálogos de productos financieros, es necesario respetar las políticas crediticias que fuesen empleadas en este tipo de contratación, siendo una de ellas la aplicación de una tasa de interés más alta que la de un crédito hipotecario tradicional, en virtud del riesgo que asumirían al financiar el 100% del valor de la vivienda y la rentabilidad de su negocio jurídico para el cual fueron creadas.

QUINTA: Las instituciones financieras tratan de arriesgar lo menos posible su capital mediante la reducción de la pérdida, por lo que, una de las medidas que aplican es la creación de rígidas políticas crediticias para la obtención de un financiamiento de vivienda; lo cual no es del todo malo, dado el negocio jurídico de los bancos, que es generar ganancias; sin embargo, a largo plazo estas acciones descuidan un sector segmentado de personas con capacidad de pago para una cuota mensual de alquiler, que pueden destinar para pagar su propia casa.

En ese orden de ideas, podemos determinar que la población económicamente activa (PEA) puede constituir un valor agregado, ya que representa capacidades para activar y participar el desarrollo local. El desarrollo humano es el promotor económico de un país y esto se debe principalmente a factores relacionados con la calidad y magnitud del cambio en las vidas de las personas; este planteamiento puede iniciar mediante la provisión de un ambiente digno que potencialice las capacidades para una inserción social de la PEA, por lo que, la figura del leasing habitacional busca innovar el mercado y dar oportunidad a este segmento de personas de lograr un financiamiento de este tipo, asegurando las inversiones a través de garantías confiables.

SEXTA: En los contratos de créditos hipotecarios, los bancos financian hasta un 90% del valor del inmueble, siendo exigible en efectivo al momento de formalizar la compraventa el 10% de su valor; esta condición es considerada la limitante más grande a la que se enfrentan los clientes. No obstante, con el contrato de leasing habitacional se pretende tener acceso a un financiamiento que cubra el 100% del valor del inmueble, con cuotas similares a las pagaderas en un alquiler, siendo una ventaja determinante para la atracción del producto.

SÉPTIMA: De los hallazgos derivados de la aplicación de los instrumentos, se logró comprobar la hipótesis inicial objeto de esta investigación, en el sentido que, es viable la implementación del leasing habitacional en el mercado del sistema financiero como un innovador producto para el financiamiento de una vivienda, ya que cuenta con

elementos importantes que permiten eficientar los procesos de financiamiento y hacer más accesible un crédito de financiamiento para la adquisición de una vivienda, respaldado por un marco legal nacional.

OCTAVA: Es preciso destacar, que se constató que existe un mercado potencial, tanto de demanda de crédito hipotecario como de oferta de vivienda social; oportunidad que debe ser aprovechada adecuadamente, siendo necesaria su implementación a través de modelos que hagan coincidir ambos mercados para que tanto la oferta como la demanda sean satisfechas; en ese sentido, la incorporación de la figura de leasing habitacional en los catálogos de servicios ofrecidos por las entidades bancarias, se acopla a ambos, por lo que debe considerarse como una opción viable que puede dar solución al problema planteado.

5.2. Recomendaciones

PRIMERA: Es necesario que el sistema financiero evalúe alternativas de financiamiento para la adquisición de una vivienda distintas al crédito hipotecario, que puedan ayudar a solucionar el déficit habitacional que sufre actualmente el país. Los bancos deben reevaluar sus políticas crediticias internas con el propósito de incorporar el contrato de leasing habitacional, ya que las innovaciones y mejoras en sus características, pueden dar un mejor dinamismo al mercado inmobiliario hondureño.

SEGUNDA: Lo más dinámico para la economía financiera hondureña debe ser, más que la variedad y ampliación de productos de financiación, la buena calidad y gestión de estos para que el público objetivo tenga las suficientes herramientas que le permitan cumplir con sus obligaciones.

TERCERA: Se recomienda a las instituciones bancarias seguir monitoreando el desarrollo del leasing habitacional en los países que lo aplican de forma efectiva, puesto que son las propias experiencias de estos países las que les permitirán tener un panorama distinto del manejo de estos servicios financieros.

CUARTA: Es importante que las leyes y políticas del sistema financiero hondureño implementen y apliquen programas de educación financiera cultural, siendo un medio

potencial el televisivo y redes sociales, que permitan a la población conocer los beneficios y el funcionamiento del leasing habitacional. Esto permitirá que las personas adquieran mayor confianza al momento de realizar operaciones financieras, reduciendo los riesgos de inseguridad de la población hacia las instituciones financieras.

QUINTA: Es preciso que la inclusión de nuevos productos financieros, como el leasing habitacional, tenga un ingreso en el mercado con una participación y crecimiento conservador, ya que un ingreso e incremento abrupto, puede llevar a que las operaciones financieras de este tipo no lleguen a buen fin, por los riesgos de incobrabilidad y morosidad que generarían al ser colocados sin medir los resultados, por lo que es recomendable un crecimiento moderado y seguro de nuevos productos a que uno rápido y riesgoso que afectarían la estabilidad de la economía.

SEXTA: Las instituciones bancarias deben estructurar las políticas, condiciones y procesos bajo las cuales manejarían los contratos de leasing habitacional, enmarcados en la normativa legal vigente del país. Además, efectuar un estudio del impacto que tendrían las altas tasas de interés que pretenden aplicar con la figura.

SÉPTIMA: Las políticas aplicadas por los bancos son un factor importante para la inclusión financiera, por lo que es recomendable analizar los riesgos existentes en el mercado, ya que son vitales para la toma de decisiones y cambios de políticas que pueden dinamizar el sector financiero en el país, también es necesario recalcar que la inclusión de beneficios que otorgue el sector financiero hondureño (como la posibilidad de financiar el 100% del valor del inmueble a través de la implementación de la figura leasing habitacional), permitirían que la demanda del mercado tenga un incremento importante y dinámico en el sector.

BIBLIOGRAFÍA

- Instituto Nacional de Estadística* . (10 de Marzo de 2019). Recuperado el 10 de Marzo de 2019, de Instituto Nacional de Estadística: <https://www.ine.gob.hn/>
- Bertolotto. (2006). *Arrendamiento financiero: ventajas y desventajas*.
- Blanco, C. V. (1977). *El Leasing*. Madrid.
- Economía. (22 de febrero de 2019). *Historia del credito hipotecario*. Recuperado el 22 de febrero de 2019, de Historia del credito hipotecario: <http://paranasabe.blogspot.com/2013/06/historia-del-credito.html>
- Estadística, I. N. (01 de Mayo de 2019). *Instituto Nacional de Estadística*. Recuperado el 01 de Mayo de 2019, de Instituto Nacional de Estadística: <https://www.ine.gob.hn>
- García. (2011). *Arrendamiento financiero (Leasing)* .
- Gasco, B. (2000). La hipoteca inmobiliaria y el credito hipotecario. En B. Gasco, *La hipoteca inmobiliaria y el credito hipotecario*. Editorial Tirant Lo Blanc, Valencia 2000.
- Gonzaga, L. (2017). *Educacion y Economia Financiera*.
- Hernandez-Sampieri. (2018). Ruta Metodo Cualitativo y Cuantitativo. En Hernandez-Sampieri, *Ruta Metodo Cualitativo y Cuantitativo* (pág. 612).
- <https://www.economia.com.mx>. (15 de febrero de 2019). <https://www.economia.com.mx>. Recuperado el 10 de febrero de 2019, de <https://www.economia.com.mx>: <https://www.economia.com.mx>
- Humanos, L. D. (1976). La Declaración de Vancouver sobre los Asentamiento Humanos.
- Jinesta. (1992). *El contrato de leasing financiero con opción de compra*.
- Normas en materia del sector financiero, a. y. (2010). Colombia.
- P., Alejandro Torres. (2009). El contexto economico, social y tecnologico de la Produccion de vivienda social en america latina. *Encuentro Latinoamericano de gestion y economia de la construccion* (pág. 3). Bogota, Colombia: centro de estudios de la construccion y el desarrollo urbano y regional .
- Paz, L. M. (2014). *Estudio acerca de la responsabilidad contractual y extracontractual del propietario de los bienes dados en leasing*. Bogota, Colombia: Universidad Catolica Colombia.
- Porras, J. M. (10 de Marzo de 2019). *Academia.edu*. Recuperado el 10 de Marzo de 2019, de Academia.edu: <https://www.academia.edu/Leasing>

- Saavedra, J. L. (2003). El Leasing y su configuración Jurídica . En J. L. Saavedra, *El Leasing y su configuración Jurídica* (pág. 28). Peru .
- Saavedra, J. L. (10 de Marzo de 2019). *Configuración Jurídica del Leasing*. Recuperado el 2019, de Configuración Jurídica del Leasing: https://www.academia.edu/6749137/La_configuraci%C3%B3n_jur%C3%ADdica_del_leasing
- Salinero, A. G. (20 de febrero de 2019). *Sociólogos y Actualidad* . Recuperado el 2019 de febrero de 20, de Sociólogos y Actualidad : <https://sociologos.com/2016/06/23/la-satisfaccion-las-necesidades-humanas/>
- Sampieri, R. H. (2018). *Metodología de las Investigación las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México.
- Sampieri, R. H. (s.f.). *Metodología de la investigación* (Quinta ed.).
- Torres. (2010). *Leasing: Beneficios financieros, tratamiento, metodologías en la financiación de equipos y maquinarias*.
- Vega, R. G. (2014). *La Hipoteca*. Cusco, Peru: Universidad Anina del Cusco.
- Vivienda, H. p. (2018). *El Estado de la Vivienda en Centroamérica*. Honduras.
- Zavala, S. (2011). *Estudios de Derecho Mercantil* .

ANEXOS