



**POLÍTICAS INSTITUCIONALES
RELATIVAS A EVALUACIÓN DE PROPUESTAS, NEGOCIACIÓN Y
SUSCRIPCIÓN DE CONTRATOS EN CASOS DE:**

- **ARRENDAMIENTOS DE TERRENOS**
- **VENTAS DE TERRENOS**
- **COMPRA DE LOCALES A CONSTRUIRSE EN TERRENOS QUE VENDE LA INSTITUCIÓN**

I) **CLASIFICACIÓN DE TERRENOS**

1. **TERRENOS CATEGORÍA “A”.-** Son aquellos considerados de óptima ubicación; son de uso comercial, residencial o combinado; **estimamos que en los próximos 5 años podrán ganar plusvalía.**

Por lo tanto **no están a la venta** hasta cuando los precios de mercado suban.

Estos terrenos, categoría A, además de ganar plusvalía, pueden ser arrendados, mejorando la posibilidad de ingresos a la Institución. Por tanto, se recomienda **sólo arrendarlos**, hasta por un plazo de cinco años, estipulando las garantías necesarias para su ágil recuperación. **Los Contratos no podrán celebrarse mediante escritura pública.**

El Comité Ejecutivo, por excepción, previo análisis de las circunstancias y conveniencias de la Junta, podrá resolver que un Contrato se celebre por escritura pública o por un plazo mayor a cinco años.

2. **TERRENOS CATEGORÍA “B”.-** Son todos los de uso residencial, que tienen buenas ubicaciones, pero debido a la oferta en el mercado de nuevas urbanizaciones modernas y privadas que resultan más atractivas, **estimamos que tienen menos posibilidades de ganar plusvalía.**

Se considera que tienen **posibilidad de mantener el precio durante algún tiempo**, pero como esto no conviene financieramente, **deben venderse, no se recomienda arrendarlos.**

Los recursos generados por estas ventas deben permanecer en una o varias cuentas especiales, destinadas exclusivamente –salvo resolución expresa del Comité Ejecutivo (o Junta General) debido a situaciones extraordinarias- a



obtener rentas financieras para futuros proyectos rentables y/o como **“Patrimonio Institucional, de carácter Especial”**.

3. **TERRENOS CATEGORÍA “C”**.- Son aquellos que estimamos que tienen **posibilidad de perder valor** en el mercado, por lo que deben venderse inmediatamente, para lo cual deben tener el precio que el mercado lo permita. El producto de las ventas debe ingresar a la cuenta especial **“Fondo Patrimonial Especial”**.
4. **TERRENOS CATEGORÍA “D1”**.- Son todos los terrenos **comprometidos en comodatos** con diferentes instituciones.
5. **TERRENOS CATEGORÍA “D2”**.- Son todos los terrenos **afectados por ordenanzas municipales o acuerdos ministeriales**: zona de veda, bosque protector, reserva de manglar.
6. **TERRENOS CATEGORÍA “E”**.- Son todos los terrenos **invadidos** u ocupados por asentamientos informales o cooperativas de vivienda. A pesar de la plusvalía que ganen, no se valoran de acuerdo al precio real de mercado y se venden a precios especiales bajos, generalmente ya establecidos. Los ingresos provenientes de estas ventas, también deben ingresar a la cuenta especial **“Fondo Patrimonial Especial”**.

II) **POLÍTICAS PARA ARRENDAMIENTO DE TERRENOS CATEGORÍA “A”**.- Estos terrenos categoría A, **no se venden**, pueden ofrecerse sólo para arrendamiento, preferiblemente hasta cinco años plazo, en las siguientes condiciones:

1. El solicitante debe presentar su oferta para arriendo explicando el **destino o uso del terreno**, de tal manera que la Junta se reserva el **derecho de calificar la actividad**. En caso que se desee construir edificaciones consideradas de mayor valor (como las definidas en II.3 del presente documento), el interesado debe presentar un **proyecto arquitectónico** (como se indica en II.3.a), reservándose también la Junta el **derecho de calificarlo**.
2. Para fijar los cánones de arrendamiento se han establecido **tasas de rentabilidades anuales** sobre el valor actual del terreno para cada uno de los 5 años de contrato de arrendamiento, esto es, 5%, 6%, 7%, 8% y 12% para los años del primero al quinto, respectivamente, esto significa un **promedio de 7.6% anual**, sobre el valor actual del terreno, lo que implica que, como alternativa, se acepta el pago de un canon equivalente a una tasa constante de 7.6% para cada uno de los cinco años.



Estas tasas se obtienen de la relación (división) entre el valor total que debe percibirse por concepto de cánones en cada uno de los 5 años de contrato de arrendamiento y el precio de venta vigente del terreno.

El precio de venta del terreno es el que consta en los listados actualizados de la Junta y que periódicamente se renuevan y ajustan en función de los análisis de mercado realizados.

3. Por excepción, de mutuo acuerdo entre la Junta y el solicitante, se podrían pactar **rebajas en los cánones de arrendamiento** en los casos en que **sea conveniente -a criterio de la Junta- que la edificación a construirse pase a propiedad de la Entidad al término de los cinco años de arrendamiento, incrementándose un valor de rescate o amortización (parte del valor) de la edificación, al precio del inmueble, constituido así por el terreno y la edificación o parte de la edificación.**

En definitiva, siempre previo común acuerdo con el interesado, se podrá convenir con éste en rebajar el canon de arrendamiento, a cambio del inmueble o parte o un porcentaje del inmueble a construirse por el arrendatario. Esta rebaja, siempre deberá ser equivalente al precio del inmueble o porcentaje del inmueble que pasaría a ser propiedad de la Junta.

El valor de la edificación agregado al del terreno, se considerará para efectos de continuar con el arrendamiento al final de los cinco años o venderlo al arrendatario o a un tercero, como se indica a continuación:

- a) Para efectos de calificar la conveniencia de que la edificación a construirse pase a ser propiedad de la Junta, y por tanto, aceptar rebajas en los cánones de arrendamiento, se deberá presentar la siguiente información:
 - i) Descripción general del proyecto;
 - ii) Anteproyecto de plantas arquitectónicas, que permitan visualizarlo en términos de distribución y áreas útiles;
 - iii) Especificaciones técnicas de construcción; y,
 - iv) Análisis de precios unitarios, cantidades y presupuesto de obras.
- b) Al finalizar la construcción que pasará a ser propiedad de la Junta, la Institución deberá realizar un **inventario y valoración de la edificación**, comprobando la información detallada en el literal anterior, excluyendo las instalaciones temporales o que no representen beneficio para la Institución.



- c) Considerando la tabla de cánones aprobada por el Comité Ejecutivo (promedio de 7.6% anual), la Junta rebajará el canon anual **en la proporción que corresponde al valor de rescate -aceptado por la Junta para el final de los 5 años de contrato- prorrateado anualmente.**
- d) Al término de los cinco años de contrato, si se continúa con el arrendamiento o si se hace uso de la opción de compra o si se vende el inmueble a un tercero, el **precio de venta total** estará constituido por el nuevo precio del inmueble, que incluirá la plusvalía del terreno y, además, el de las construcciones efectuadas sobre el mismo y que, de acuerdo con el Contrato, han pasado a propiedad de la Junta. En todo caso, se venderá, siempre, al mejor precio que permita el mercado:
- i) Para efectos de determinar una **base referencial del nuevo precio del terreno**, se tomará como valor mínimo, el que se hubiera generado con los recursos producto de la venta del mismo terreno si fuera categoría B, invertidos en el mercado financiero desde la fecha del contrato original de arrendamiento.
 - ii) Para determinar el valor de rescate de las construcciones realizadas se deberá considerar la edad, el estado de conservación, el mantenimiento recibido y la pérdida o ganancia en utilidad funcional. Se deberá excluir las instalaciones temporales o que no representen beneficio para la Institución.
 - iii) Sobre el nuevo precio de venta total se calcularán los cánones para un nuevo contrato de arriendo..
- e) El valor total a percibirse durante los 5 años de contrato de arrendamiento (cánones más valor estimado de la edificación que quedará en beneficio de la Junta), en relación con el precio original del terreno, deberá ser **por lo menos equivalente al 7.6%** (promedio de las tasas de rentabilidades anuales establecidas para cánones por la Institución en 5 años).

III) **POLÍTICAS PARA VENTAS DE TERRENOS CATEGORÍA “B” Y “C”.-** Estos terrenos **no se arriendan**. Pueden venderse en las siguientes condiciones:

1. Contado;
2. Financiado con el 20% de cuota inicial y el saldo a 5 años con la tasa fija anual máxima permitida legalmente (se otorga promesa de venta); y,



3. Financiado con el 50% de cuota inicial y el saldo a 5 años con la tasa fija anual máxima permitida legalmente (se otorga escritura de compraventa con hipoteca a favor de la Junta de Beneficencia de Guayaquil).

IV) **POLÍTICAS EN COMPRA DE LOCALES A CONSTRUIRSE EN TERRENOS DE LA INSTITUCIÓN.-** En el caso de promotores que proponen como forma de pago para compra de terrenos, **permutas**, la venta de locales a construirse sobre estos terrenos de la Junta:

1. La propuesta deberá establecer con mucha precisión:
 - a) El **precio del metro cuadrado de venta al público** de los locales a ofrecer.
 - b) Considerando que la Junta hace un pago al contado al entregar el valor correspondiente a los terrenos, tiene el **derecho a escoger las propiedades con preferencia y a recibir un precio de venta preferencial**, esto es, con rebajas por ser primer comprador y considerando el valor presente de un local que será entregado a una fecha futura determinada.
 - c) Se deberá presentar la siguiente información:
 - i) Estudio de mercado (oferta-demanda).
 - ii) Descripción general del proyecto.
 - iii) Anteproyecto de plantas arquitectónicas, que permitan visualizarlo en términos de distribución, y áreas útiles.
 - iv) Especificaciones técnicas de construcción.
 - v) Fuentes de financiamiento.
 - vi) Presupuesto referencial y cronograma valorado de obras.
 - vii) Precio estimado de venta al público.
 - viii) Garantías o proyecto de fiducia.
2. El Comité Ejecutivo deberá constituir una Comisión de Negociación y Auditoría, integrada por Miembros de la Institución.
3. La Comisión será la encargada de establecer las condiciones de cada negociación y pactarlas, en principio, hasta la resolución por parte del Comité Ejecutivo y/o de la Junta General.
4. La misma Comisión, velará, en caso de aprobarse el proyecto, porque éste se desarrolle en los términos y condiciones económico-financieras y técnicas pactadas.



El Comité Ejecutivo en sesión celebrada el 18 de Agosto del 2004 resolvió aprobar las Políticas Institucionales de Ventas y Arriendo de Terrenos incluyendo las observaciones indicadas:

- 1. Estas políticas no son aplicables con Instituciones del Sector Público.**
- 2. Son aceptables las variaciones en los plazos y/u otras condiciones en las ofertas presentadas, siempre que representen un aumento en los ingresos a la Institución, previa la aprobación del Comité Ejecutivo.**