

Integración Iberoamericana

para la Construcción y Financiamiento Inmobiliarios



**Anales de la
XL CONFERENCIA
INTERAMERICANA
PARA LA VIVIENDA**

Sevilla, España, 7 - 9 de octubre de 2002

INTEGRACIÓN IBEROAMERICANA PARA LA CONSTRUCCIÓN Y FINANCIAMIENTO INMOBILIARIOS

**Anales de la
XL
CONFERENCIA INTERAMERICANA PARA LA
VIVIENDA**

**Sevilla, España
7 - 9 de octubre de 2002**

Presentación de

Carlos de Grandchant Suárez

Contribuciones de

**Juan Aguilera
Joaquín Aranda
Javier De la Cruz
Fernando Faces
Rogelio González
Enrique Gutiérrez
Manuel Marchena
Jesús Maza
Hugo Olivera
Jorge Pereira
Emilio Poutay
Santiago Pozo
Ignacio Romero
Ramón Trías
Fernando Vega**

© 2003, Unión Interamericana para la Vivienda

Esta publicación puede solicitarse a:

UNIAPRAVI

Bajada Balta 169, 4° Piso

Lima 18, Perú

Teléfonos : (51-1) 444-6605 / 444-6611 / 444-6975

Fax : (51-1) 444-6600

E-mail : uniapravi@uniapravi.org.pe

Website : www.uniapravi.org.pe

PRESENTACIÓN

En mi condición de presidente de la Unión Interamericana para la Vivienda (UNIAPRAVI), me complace presentar el libro titulado **Integración iberoamericana para la construcción y financiamiento inmobiliarios**, publicación que contiene los anales de la XL Conferencia Interamericana para la Vivienda, celebrada en Sevilla, España, del 7 al 9 de octubre de 2002.

La cuadragésima edición de la Conferencia Interamericana para la Vivienda, el foro regional sobre políticas de vivienda, financiamiento habitacional y gestión urbana más importante y que UNIAPRAVI ha venido celebrando año tras año, ininterrumpidamente desde 1963, tuvo lugar en España por segunda vez en la historia institucional de la Unión y por primera vez en la ciudad de Sevilla, brindando la oportunidad de establecer y afianzar los vínculos entre instituciones latinoamericanas y de España, para compartir y aprender lecciones y experiencias útiles sobre el desarrollo de políticas de vivienda y financiamiento habitacional. Tanto la realización de la XL Conferencia Interamericana para la Vivienda cuanto la publicación del presente libro corresponden al cumplimiento de la misión de UNIAPRAVI de promover y asesorar en la definición de instrumentos y mecanismos para el desarrollo habitacional sustentable a través de estudios y la creación de espacios de intercambio entre actores públicos y privados para contribuir al bienestar socioeconómico del continente.

El contexto actual, caracterizado por la globalización, hace que cobre mayor relevancia la integración interregional de las instituciones sectoriales, al constituirse ésta en un vehículo efectivo para enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades generadas por el nuevo contexto. Por tal motivo, UNIAPRAVI consideró oportuno analizar, en el marco de la integración iberoamericana para la construcción y financiamiento inmobiliarios, aspectos fundamentales para el desarrollo de instrumentos financieros de vivienda rentables y sostenibles en el tiempo, como son la gestión del riesgo y la incorporación de tecnología de punta en la actividad habitacional, así como el manejo de las remesas de emigrantes a través de la banca hipotecaria iberoamericana; que en conjunto permitan impulsar la construcción y el financiamiento de viviendas en ciudades sustentables en nuestros países.

Como es bien conocido, en el año 2002 las economías de América Latina se enfrentaron a un entorno externo adverso, caracterizado por el deterioro de las condiciones financieras internacionales, el menor dinamismo económico de Estados Unidos y la caída persistente de los términos de intercambio en las economías no petroleras. A lo anterior se sumaron algunos hechos propios de la región, sobre todo la crisis financiera en Argentina, que provocaron un deterioro generalizado de las economías latinoamericanas, experimentando el producto interno bruto regional una expansión muy lenta. Por otro lado, la inflación mostró un importante repunte después de ocho años de declinación, registrando un promedio regional de 12%; mientras que en el ámbito del comercio exterior, el valor de las exportaciones aumentó muy ligeramente.

En este contexto, los sectores financieros de los países latinoamericanos continuaron presentando una situación frágil en muchos países, lo que indujo a la adopción por parte de las instituciones financieras de posturas muy cautelosas en la colocación de nuevos créditos. Así, el escenario externo desfavorable que se presentó en los últimos años, la reducida oferta neta de créditos y la desaceleración de las reformas afectaron generalizadamente la actividad económica en todos los países de la región, siendo el sector de la construcción uno de los rubros más perjudicados. La situación anteriormente descrita exige tomar medidas inmediatas dirigidas a reactivar y sostener la actividad económica de los países de la región. En este nuevo entorno, la construcción de viviendas constituye un sector que puede contribuir a ello, debido a sus importantes efectos multiplicadores en términos de producción y empleo.

Consideramos que hoy día existe un elevado consenso, entre los actores públicos y privados del sector habitacional y urbano de nuestros países, acerca de los pilares básicos que debería tener la política habitacional y de gestión urbana, para lograr no sólo un desarrollo sostenible del sector vivienda y urbano sino un desarrollo democrático del mismo, que permita el acceso a una vivienda digna a todos y cada uno de los sectores socioeconómicos de la población, y en particular a los sectores más pobres, pues son ellos quienes presentan las mayores carencias en términos de déficit habitacional tanto cuantitativo -es decir, falta de viviendas- y como cualitativo -vale decir, viviendas de mala calidad o viviendas sin servicios básicos de agua, luz y alcantarillado-.

En base a la experiencia de UNIAPRAVI, recabada durante casi 40 años de vida institucional, consideramos que las premisas fundamentales de dicho modelo de desarrollo sectorial, y que están presentes en muchos de nuestros países, son la elevada prioridad política del sector vivienda; la complementariedad de esfuerzos del sector público y privado; el rol facilitador y subsidiario del Estado; la participación preponderante del sector privado en la actividad de construcción y financiamiento de viviendas; y la operación rentable del mercado.

Ahora bien, ¿dónde debemos centrar nuestra atención para impulsar la construcción y financiamiento de viviendas en ciudades sustentables? ¿Cuáles son los retos que debemos superar y las oportunidades que debemos aprovechar para lograrlo? Consideramos que un aspecto que merece nuestra especial atención es la administración de carteras hipotecarias. Ello implica, por un lado, un mejoramiento en la gestión y el control de los riesgos de descalce de plazos, monedas y tasas de interés de las operaciones financieras vinculadas con el sector, para lo cual es fundamental que nuestras instituciones incorporen nuevos enfoques y procedimientos así como tecnología de punta que hagan más expeditivo y eficiente los procesos del negocio hipotecario, es decir la calificación, el otorgamiento y la recuperación de los créditos, lo cual permita, además, a las instituciones adecuarse a las regulaciones del Comité de Basilea.

Otro tema que consideramos fundamental para la viabilidad de las políticas es propiciar el acceso a la vivienda a las familias de bajos ingresos. En este aspecto, particularmente la región latinoamericana y España tienen una vasta experiencia en las aplicación de diversos mecanismos que procuran lograr ese propósito. En América Latina, por ejemplo, son probadas las experiencias positivas alcanzadas con la aplicación de esquemas de subsidios habitacionales directos; y cada día son más los países que se suman a la larga lista de aquellos que utilizan este mecanismo para incorporar a los sectores de menores ingresos al sector formal del financiamiento habitacional.

Recientemente en el Perú, país donde se localiza la sede de la Unión, se ha iniciado la implementación del programa denominado Techo Propio, que establece un esquema tripartito de financiamiento habitacional, conformado por un aporte inicial del adquiriente de vivienda, un subsidio no reembolsable otorgado por el Estado, y un crédito hipotecario pactado a tasas de mercado con carácter complementario. En España una solución al problema habitacional de los más pobres ha sido la aplicación de subsidios

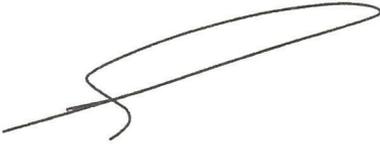
a la cuota más una ayuda directa o, alternativamente, la aplicación de subsidio a la cuota solamente para acceder a viviendas protegidas.

También es necesario que nuestras instituciones busquen nuevas oportunidades de negocios, que amplíen su ámbito de operación, y que diversifiquen sus carteras. En este sentido, la gestión de flujos de remesas hacia América Latina de latinoamericanos residentes en países industrializados constituye una alternativa atractiva. En términos de volumen y como proporción de los ingresos de divisas, han alcanzado magnitudes apreciables. Un informe recientemente preparado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) da cuenta que estos flujos ascendieron a unos US\$32 mil millones durante 2002, registrándose un incremento de 17,6% con respecto del año anterior. Esta situación presenta para las instituciones financieras de vivienda no solamente la posibilidad de participar en el negocio de remesas propiamente dicho, sino también de contribuir, mediante mecanismos de ahorro y crédito, a orientar estos recursos hacia fines de vivienda y otros usos productivos.

Este libro también documenta la experiencia de las cajas de ahorros españolas en la construcción de viviendas y el financiamiento habitacional, destacándose las fortalezas y debilidades que presenta este importante sector en la economía del país, y abordando aspectos puntuales que consideramos fundamentales en la hora actual, como son los incentivos fiscales al ahorro y crédito hipotecario y la vinculación con la industria de seguros, y que pueden abrir nuevas luces para el desarrollo del sector habitacional latinoamericano. Asimismo, también están presentes los temas de recuperación urbana, gestión del suelo, desarrollo de infraestructura y servicios urbano, y su impacto en el medio ambiente, que son ejes para desarrollar ciudades sustentables, que es hacia donde el desarrollo del sector debe encaminarse.

En suma, creemos que a pesar de las enormes dificultades que encaran nuestros países, los retos pueden ser superados y más aún existen oportunidades para efectuar negocios y alianzas entre nuestras instituciones sectoriales, tanto a nivel regional como interregional. Hoy más que nunca, debemos desplegar nuestros mayores esfuerzos y creatividad para impulsar el sector vivienda y constituirlo en un motor de nuestras economías. Para ello, es menester mejorar y adecuar nuestros sistemas financieros al nuevo entorno.

Finalmente, deseo agradecer, en nombre de UNIAPRAVI, el valioso copatrocinio local de la Caja de Ahorros El Monte, de España y la gentil colaboración de la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) brindados para la concreción de la XL Conferencia Interamericana para la Vivienda en España. Asimismo, deseo agradecer el renovado patrocinio brindado por el Banco Interamericano de Ahorro y Préstamo (BIAPE). ✍

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, sweeping loop followed by a smaller, more intricate flourish.

CARLOS DE GRANDCHANT
Presidente de UNIAPRAVI

INTEGRACIÓN IBEROAMERICANA PARA LA CONSTRUCCIÓN Y FINANCIAMIENTO INMOBILIARIOS

Í N D I C E

PRESENTACIÓN

Carlos de Grandchant Suárez iii

PARTE I: DOCUMENTOS

LA UNIÓN MONETARIA EN EUROPA Y SU IMPACTO EN EL MERCADO FINANCIERO

Fernando Faces..... 3

1. Alcances de la Unión Monetaria en Europa..... 3
2. Impacto de la Unión Monetaria en Europa sobre el mercado financiero..... 4
3. Impacto de la Unión Monetaria en Europa sobre el mercado inmobiliario español..... 7
4. Consideraciones finales..... 9

LAS REMESAS DE EMIGRANTES Y LAS CAJAS DE AHORROS ESPAÑOLAS

Jorge Pereira 11

1. La migración como fenómeno social en España..... 11
2. Las remesas de emigrantes: prioridad para las cajas de ahorros 12
3. Estudio sobre remesas de emigrantes latinoamericanos en España..... 13

LAS REMESAS DE EMIGRANTES A ESPAÑA Y LA NECESIDAD DE SU INCORPORACIÓN AL SECTOR BANCARIO

Jesús Maza 17

1. Introducción..... 17
2. Situación bancaria de los emigrantes..... 18
3. Situación de la emigración..... 20
4. Características e importancia de las remesas..... 21
5. Necesidad de bancarización..... 22

SITUACIÓN DEMOGRÁFICA Y SOCIOLÓGICA DE LOS EMIGRANTES IBEROAMERICANOS EN ESPAÑA

Joaquín Aranda 25

1. Aspectos demográficos y sociológicos..... 25
2. Los emigrantes de Colombia, Ecuador y República Dominicana 27

PROGRAMA DE APOYO AL EMIGRANTE ECUATORIANO EN ESPAÑA DEL BANCO SOLIDARIO

Fernando Vega 41

1. Introducción..... 41
2. Características del Programa de Apoyo al Emigrante del Banco Solidario..... 42
3. Productos del Programa..... 43
4. Resultados y perspectivas del Programa..... 46

LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS Y EL NEGOCIO DE FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO EN ESPAÑA: EL PAPEL DE LAS EMPRESAS PROMOTORAS Y CONSTRUCTORAS

Juan Aguilera 49

1. Introducción..... 49
2. Desarrollo de la vivienda libre y la vivienda protegida..... 50

LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS Y EL NEGOCIO DE FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO EN ESPAÑA: EL PAPEL DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS

Ignacio Romero 53

LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS Y EL NEGOCIO DE FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO EN ESPAÑA: EL PAPEL DE LAS TASACIONES CON FINALIDAD HIPOTECARIA

Enrique Gutiérrez 57

LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS Y EL NEGOCIO DE FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO EN ESPAÑA: SU VINCULACIÓN CON LA INDUSTRIA DE SEGUROS

Santiago Pozo 67

APOYO ESTATAL PARA EL ACCESO A LA VIVIENDA DE FAMILIAS DE BAJOS INGRESOS: EL CASO DE LOS CONVENIOS CON LA ADMINISTRACIÓN EN ESPAÑA

Jorge Pereira 71

1. La vivienda en España..... 71
2. Las cajas de ahorros y la financiación de la vivienda en España 72
3. Incentivos a la financiación de la vivienda en España..... 74

APOYO ESTATAL PARA EL ACCESO A LA VIVIENDA DE FAMILIAS DE BAJOS INGRESOS: EL CASO DEL FONAVI EN LA ARGENTINA

Ana María Mereatur y Hugo Olivera 81

1. Antecedentes del Consejo Nacional de la Vivienda..... 81
2. Estrategia para mejorar la gestión de cobranza de la cartera del FONAVI..... 82

APOYO ESTATAL PARA EL ACCESO A LA VIVIENDA DE FAMILIAS DE BAJOS INGRESOS: EL CASO DE CHILE

Rogelio González 91

- 1. La política habitacional chilena..... 91
 - 1.1 Consideraciones generales..... 91
 - 1.2 Los subsidios a la demanda como parte de la política habitacional..... 92
- 2. Resultados y potencialidades..... 95

GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS DE VIVIENDA: EL CASO DE LAS CAJAS DE AHORROS EN ESPAÑA

Javier De la Cruz103

- 1. Justificación y participantes del proyecto.....103
- 2. Contenido del proyecto.....104

GESTIÓN DEL RIESGO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS DE VIVIENDA

Ramón Trías109

- 1. Control del riesgo de crédito..... 110
- 2. Control del riesgo operacional.....110
- 3. Control del riesgo de balance..... 111
- 4. Implementación.....112

CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS EN EL CONTEXTO DE DESARROLLO DE CIUDADES SUSTENTABLES: LA EXPERIENCIA DE PACT ARIM 93 EN RECUPERACIÓN URBANA

Emilio Poutay 117

- 1. Consideraciones generales..... 117
- 2. Alcances y enfoques de los programas de recuperación urbana 119
- 3. Elementos y desarrollo secuencial de los programas de recuperación urbana.....120
- 4. Experiencia de Pact Arim 93 en programas de recuperación urbana en América Latina.....123

**CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS EN EL CONTEXTO
DE DESARROLLO DE CIUDADES SUSTENTABLES: LA PERS-
PECTIVA DEL AYUNTAMIENTO DE SEVILLA**

Manuel Marchena127

**PARTE II: DESARROLLO DE LA XL CONFERENCIA INTERAMERI-
CANA PARA LA VIVIENDA**

Ceremonia inaugural135

Temario y expositores137

Reuniones de los órganos institucionales145

Programa social y de acompañantes147

Copatrocinadores148

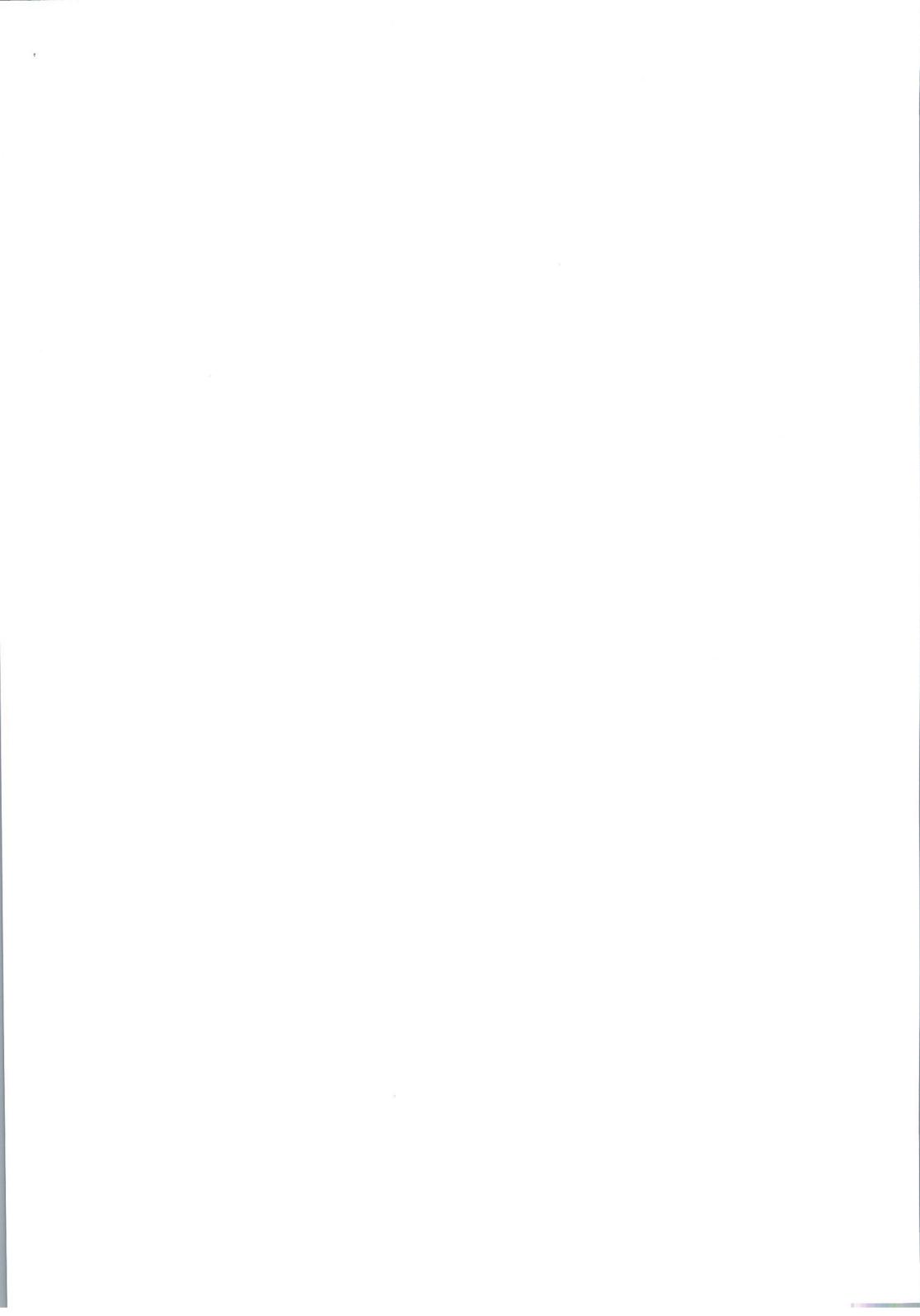
Ceremonia de clausura148

ANEXOS

Notas sobre los autores153

Lista de participantes extranjeros155

Lista de participantes españoles162



PARTE I

DOCUMENTOS

LA UNIÓN MONETARIA EN EUROPA Y SU IMPACTO EN EL MERCADO FINANCIERO

Fernando Faces

El presente documento se refiere a la Unión Monetaria en Europa y el impacto que ha tenido y está teniendo sobre los mercados financieros. Asimismo, se hará una particular referencia a los efectos sobre el mercado de financiamiento inmobiliario, con especial énfasis en el mercado español.

1. ALCANCES DE LA UNIÓN MONETARIA EN EUROPA

La construcción de la Unión Monetaria en Europa ha sido un proceso no solamente largo sino sumamente complicado. Uno de los aspectos que más dificultades ha planteado es la necesidad de armonizar las políticas fiscales, para que éstas guarden armonía con la política monetaria única. En un contexto de crisis, como el predominante en los últimos años, la tarea de adoptar compromisos fiscales en este sentido ha sido particularmente más difícil, debido a sus efectos sobre el crecimiento económico. Precisamente, existe una propuesta de posponer el objetivo de estabilidad de precios hasta 2006 a fin de evitar una mayor contracción de las economías.

La dificultad de implementar una política monetaria única para países que pueden ser impactados por la crisis de manera distinta era un problema previsible y que de alguna manera se salvará en el futuro. Había muchas expectativas favorables sobre el comportamiento futuro de la moneda común -el euro- debido a la importancia económica y financiera de los mercados de los países participantes. Esta visión optimista, sin embargo, fue cuestionada en los primeros años de vigencia del euro ya que al poco tiempo de nacer, dio síntomas de debilidad con respecto al dólar. En verdad, hasta estos momentos en los que está recuperando posiciones, el euro ha sido una moneda estable pero que tendía a mostrar cierta debilidad.

Muchos se han venido preguntando por qué ha ocurrido esto. La moneda de un país refleja en parte la situación de tasas de interés -en estos momentos, están en niveles más altos en Europa que en Estados Unidos-, en parte el crecimiento económico -hasta la crisis actual, éste había sido más fuerte en Europa que en Estados Unidos-, en parte la inflación -tanto en Europa como en Estados Unidos las tasas de inflación son muy parecidas y controladas-. Uno puede llegar al convencimiento que una moneda tiene que abrirse camino en el mundo financiero y comercial demostrando cada día que se trata de una moneda estable y segura. Quizá en este proceso de convergencia monetaria y también fiscal, Europa aún no esté dando una visión de unidad para encarar determinados aspectos o problemas económicos. En consecuencia, debe avanzarse hacia una convergencia de opiniones y políticas, para que Europa se perciba con la misma solidez, homogeneidad y coherencia que se percibe a Estados Unidos. Esto dará al final la verdadera fortaleza.

2. IMPACTO DE LA UNIÓN MONETARIA EN EUROPA SOBRE EL MERCADO FINANCIERO

El proceso de integración monetaria en Europa ha afectado al sistema bancario de una manera muy rápida por la vía de la regulación en aquellas materias que son fundamentales para la estabilidad y el crecimiento del sistema, tales como los coeficientes de solvencia o la contabilidad o los estados consolidados o la protección al consumidor. Actualmente, se cuenta con una normativa única para toda Europa, que no regula absolutamente todos los aspectos pero sí los fundamentales. Esto le ha dado al sistema bancario europeo fortaleza y estabilidad, ya que hoy día estas políticas de control y de inspección de los bancos a

través de los bancos centrales se coordinan no solamente a través de una normativa única sino mediante unos comités de coordinación de todos los bancos centrales.

En el contexto actual, puede decirse que la situación de los sistemas bancarios europeos es saludable. En particular, el sistema bancario español es uno de los más sólidos y solventes en Europa. Esta situación es producto de las políticas iniciadas en los últimos años como consecuencia precisamente de la integración monetaria europea. Las estrategias seguidas por los bancos han abordado un conjunto de aspectos centrales. Uno de ellos se refiere al tamaño de las instituciones. Durante los últimos años hemos asistido a un proceso de concentración bancaria -tanto de bancos como de cajas de ahorros- en toda Europa. En España, por ejemplo, el número de cajas de ahorros se ha reducido de 80 a 50 y los grandes bancos han quedado prácticamente reducidos a dos. Con ello, lo que se pretende es disminuir costos, aprovechar economías de escala y, finalmente, alcanzar poder de mercado y un tamaño tal que permita competir en mercados más grandes y más integrados.

Ya que este proceso es internacional, las siguientes fases posiblemente serán fusiones transnacionales. La reciente crisis quizá ha llevado a frenar este procesos; algunas de las estrategias iniciadas por los bancos para su internacionalización han tenido que ser suspendidas momentáneamente ante los efectos adversos que la desaceleración económica ha provocado sobre sus balances y sus cuentas de resultados. Éste es precisamente el caso de los dos bancos españoles más grandes -el BSCH y el BBVA- cuyos balances y cuentas de resultados de sus sucursales en países latinoamericanos habían llegado a ser tan importantes como los de las matrices en el mercado doméstico, siendo necesario, ante la crisis, introducir un compás de espera en el proceso de internacionalización. Algunos piensan que esto pudo ser una equivocación; yo creo que no lo fue, pues como estrategia a mediano y largo plazo, viene a ser casi una estrategia de supervivencia. Lo que no cabe duda es que quizá la velocidad o el momento del proceso no haya sido totalmente acertado. La reciente desaceleración económica está demostrando a los bancos que es fundamental adquirir fortaleza en los mercados domésticos, suficientemente competitivos y maduros, antes de emprender la internacionalización.

En estos momentos, los bancos también están inmersos en un proceso de fortalecimiento en sus respectivos mercados domésticos. La mayor competencia derivada de la integración del mercado monetario y financiero europeo está llevando a la necesidad de optimizar los procesos de generación de recursos financieros y de reducción de costos. Actualmente, los índices de eficiencia de la banca europea, y particularmente de la banca española, están en los niveles más altos, pero éste es un proceso en el cual se tiene que seguir avanzando. En el mercado financiero español, este proceso de competencia ha determinado una caída de los márgenes de intermediación a casi la mitad en los 10 últimos años. Para ello, ha sido necesaria la aplicación en nuevas tecnologías, no solamente con el objetivo de ofrecer mejores servicios a los clientes sino también de aumentar la eficiencia de las instituciones.

Junto a esta estrategia de búsqueda de la eficiencia a través del tamaño de las instituciones y de la aplicación de tecnología, también se ha producido un proceso de diversificación en el mercado financiero español, proceso que considera la incursión en nuevos negocios más allá de los tradicionales en el sector bancario (por ejemplo, *leasing*, *factoring*, etc.) e incluso algunos no estrictamente financieros pero ligados de alguna manera a las necesidades de los clientes (por ejemplo, servicios de asesoramiento, de información, de gestión inmobiliaria, de compra-venta de viviendas).

Adicionalmente, las instituciones financieras españolas -bancos y cajas de ahorros- han vuelto a incursionar en la participación accionaria en empresas. Las cajas de ahorros habían estado alejadas de este proceso, pero en los últimos años algunas cajas han contribuido a crear numerosas empresas, mediante el aporte de capital. Para las cajas de ahorros, la participación en empresas que actúan en el sector inmobiliario tiene un enorme potencial, teniendo en cuenta la experiencia con que cuentan estas entidades en el sector: más del 62% en promedio del balance de las cajas está en créditos hipotecarios. Dada esta experiencia, las cajas pueden apoyar significativamente proyectos de desarrollo urbano o regional con importantes impactos socioeconómicos.

En suma, la Unión Monetaria en Europa ha contribuido a acelerar algunos de los procesos que ya estaban en marcha, tales como el dimensionamiento de las instituciones o la evolución de la tecnología aplicada al sector financiero. En definitiva, nos encontramos con un

mercado mucho más competitivo, mucho más transparente, donde las tasas de interés son más bajas. Precisamente, uno de los efectos que ha tenido la Unión Monetaria en Europa, sobre todo en el mercado financiero español, ha sido la caída de las tasas de interés, lo cual probablemente ha representado uno de los efectos más positivos sobre la economía española, aun cuando cabe advertir que España tenía uno de los niveles iniciales más altos en relación con el resto de países europeos.

3. IMPACTO DE LA UNIÓN MONETARIA EN EUROPA SOBRE EL MERCADO INMOBILIARIO ESPAÑOL

En primer lugar, hay que tener en cuenta que España es el país europeo que posee la más alta proporción de viviendas en propiedad: el 82% de las viviendas que hay en España es de propiedad privada, cuando la media europea está en 50-60%, dependiendo de los países. Otros países con marcada tendencia hacia la propiedad de viviendas son Grecia e Irlanda. España es un país donde la vivienda alquilada es escasa. Una explicación quizá sea que los alquileres en España son más altos que el promedio en Europa y en los últimos años ha registrado una tendencia de crecimiento muy fuerte, además de no haber recibido incentivos fiscales. En cambio, la compra de vivienda ha sido fiscalmente muy apoyada por el gobierno español.

La segunda característica del mercado inmobiliario español es el número de viviendas: actualmente existen 21 millones de viviendas - para una población de unos 40 millones de habitantes-, cuando hace sólo cuatro años habían 17 millones de viviendas. Este número ubica a España por encima del promedio en Europa. Otra característica es el bajísimo índice de ocupación: casi el 40% de las viviendas españolas está desocupado, porque son viviendas de temporada o viviendas que constituyen activos de inversión. Asimismo, el mercado inmobiliario español -en términos de número de viviendas- ha sido el mercado inmobiliario en Europa que más ha crecido, conjuntamente con el de Austria, en los últimos cuatro o cinco años.

Lo anterior tiene mucho que ver con el proceso de integración monetaria europea. El ingreso de España a la Unión Europea ha supuesto para el país una aceleración en su ritmo de crecimiento del producto y del ingreso, una disminución en las tasas de interés, una mayor estabilidad de precios, una mayor claridad y consistencia de las políticas

económicas, y una mayor seguridad económica para sus ciudadanos. Estoy convencido que junto con el nivel de ingreso, una de las variables que más influye sobre la demanda por vivienda es la percepción de seguridad económica y de estabilidad en el empleo. Éste es un factor que se ha dado en España como producto de las políticas económicas seguidas por los últimos gobiernos, la que junto con la integración europea, ha brindado fortaleza, estabilidad y seguridad económicas.

La mayor demanda por viviendas no sólo ha sido la respuesta a una elevación de los ingresos, que se han aproximado a los niveles de otros países, sino también a la drástica reducción de las tasas de interés. En España, las tasas de interés estaban en el orden de 15-16%, mientras que hoy día la vivienda se financia al 4-5% anual. Otro factor que ha contribuido a expandir la demanda por viviendas es la ampliación de los plazos de los créditos hipotecarios: hace unos años, las hipotecas se generaban a 10 años plazo, mientras que hoy día las hipotecas tienen plazos de hasta 30 años. La reducción de las tasas de interés y la extensión de los plazos de repago han inducido la renovación del parque de viviendas.

Incluso en este período de desaceleración económica, el sector inmobiliario es el segundo motor de crecimiento de la economía española -después del consumo de las familias-, y ha contribuido a que dicha desaceleración sea menos marcada. El sector inmobiliario ha constituido un factor de estabilidad, y ha dejado su tradicional característica de factor procíclico, como resultado del efecto combinado de un mayor ingreso y un mayor empleo, una menor tasa de interés, y unas instituciones financieras capaces de adecuar sus productos a las necesidades de sus clientes. En cambio, en países como Alemania y Francia, la oferta de construcción ha decrecido en los dos últimos años.

Un problema en el mercado inmobiliario español es que los precios de las viviendas han estado subiendo a una tasa del 15% anual en promedio, en un contexto en el cual la tasa de inflación ha estado en torno al 3-3,5%, es decir, cuatro veces la tasa de inflación. Las expectativas son que este crecimiento de los precios de las viviendas va a tender a moderarse en el año 2003. Si ocurriera una abrupta caída en los precios de las viviendas, el problema sería muy grave porque el mayor endeudamiento que tienen los españoles no lo tienen en el mercado bursátil sino lo tienen en el mercado inmobiliario. Este temor existe a nivel internacional, pero en España se percibe con mayor intensidad. Teniendo en cuenta el escaso crecimiento de la economía europea, y

entre ellas la española, las autoridades monetarias van a estar renuentes a elevar las tasas de interés, lo cual brinda un cierto desahogo. Se espera, pues, una desaceleración del sector inmobiliario y una menor subida en los precios. En los últimos tres años se ha venido construyendo y vendiendo 500 mil viviendas al año, cuando en años anteriores el promedio era 300 mil unidades. Cabe advertir que el sector de la construcción español se apoya no solamente sobre la construcción residencial, sino también sobre las obras públicas. La infraestructura que aún tiene que desarrollar España en el marco del proceso de convergencia europea es importante, lo cual puede darle estabilidad al sector.

4. CONSIDERACIONES FINALES

En definitiva, España es un país que cuenta con un sector inmobiliario que en estos momentos está sirviendo de sustento al crecimiento y a la estabilidad y que cuenta con entidades financieras que han sabido apreciar la importancia de este mercado para ellas. Además de la enorme importancia que tienen los créditos para vivienda para las cajas de ahorros, los bancos están incursionando en este mercado, pues han advertido la importancia de este producto cuando se trata de alcanzar un acercamiento al segmento minorista. Los bancos están haciendo una seria competencia a las cajas en este sentido. Como resultado de esto, hoy día los créditos hipotecarios españoles son los más baratos en Europa -con un diferencial de 100 puntos básicos por debajo de las tasas en Alemania o en Francia- a pesar que la tasa de inflación en España es una de las más altas en Europa. El posicionamiento en el crédito hipotecario le da fortaleza a las entidades financieras porque estos créditos son los que menor morosidad tienen y, por lo tanto, es un producto que hay que potenciar en todas las entidades financieras.

Además, recientemente el proceso de titulización de créditos hipotecarios está siendo un mecanismo que apoya este mercado. Nuestra entidad -la Caja de Ahorros El Monte-, ha hecho ya cuatro operaciones de titulización de créditos hipotecarios. La demanda de este tipo de títulos a nivel internacional es importante, pues las calificaciones obtenidas son las más elevadas (triple A), lo que permite tener un crecimiento en el otorgamiento de nuevos créditos sin demandar nuevos aportes propios de capital. La titulización de créditos hipotecarios se percibe en España como un proceso que tendrá un sostenido crecimiento. ✍

LAS REMESAS DE EMIGRANTES Y LAS CAJAS DE AHORROS ESPAÑOLAS

Jorge Pereira

El objetivo del presente documento es servir de marco de referencia a un estudio que viene realizando un equipo vinculado a la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) y que cuenta con un financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

1. LA MIGRACIÓN COMO FENOMENO SOCIAL EN ESPAÑA

La migración es un fenómeno social en España de doble sentido que se ha producido a lo largo de los últimos tiempos. En efecto, en el período de posguerra civil que va desde 1940 hasta 1980, España ha sido un país tradicionalmente emigrante. A partir del decenio de los ochenta, se produce una inmigración hacia España, siendo una buena parte procedente de países latinoamericanos. Este fenómeno social de la migración en España está íntimamente ligado con el nivel de desarrollo y la evolución del ingreso.

Simplemente para respaldar esta idea de la corriente migratoria en el doble sentido que se ha señalado, a fines de la guerra civil española en 1940 había aproximadamente un millón 225 mil españoles en América Latina, la cual era una cifra considerable. Esta tendencia se revierte a partir del decenio de los ochenta. Así, al 31 de diciembre de 2001 había registrado un total de más de un millón 100 mil inmigrantes, de los cuales casi 300 mil procedían de países de Iberoamérica. Cabe señalar que éstas son cifras oficiales que tienen en cuenta los permisos de residencia y, como se sabe, éstos conforman solamente una mínima parte de los inmigrantes reales en España.

2. LAS REMESAS DE EMIGRANTES: PRIORIDAD PARA LAS CAJAS DE AHORROS

Este fenómeno social de la migración en España está asociado con el tema de las remesas de los emigrantes, el cual constituye una prioridad importante en el ámbito de las cajas de ahorros. Está claro que la mayor prioridad de las cajas de ahorros está en el sector de la vivienda, pero también hay que reconocer la relevancia de las remesas de emigrantes, tanto como consecuencia de la misión social que tienen encomendada como por la tradición histórica a las que voy a hacer referencia luego.

La misión social de las cajas de ahorros, que data ya de más de un siglo y medio de existencia, se centra en movilizar el ahorro popular, evitar la exclusión financiera, luchar contra la usura, y aplicar los beneficios a bienes sociales. De estos cuatro aspectos que conforman la misión social de las cajas de ahorros, el segundo de ellos -evitar la exclusión financiera- es el que claramente se asocia al tema de las remesas de emigrantes. Evitar la exclusión financiera significa, por un lado, evitar la exclusión personal, de modo tal que todos los ciudadanos estén incluidos dentro de los circuitos y sistemas financieros y que no queden excluidos, como ocurre en otro tipo de intermediarios financieros, ya sea por la escasa capacidad de ahorro que puedan poseer, como es el caso de los niños y jóvenes, estudiantes, desempleados y pensionistas, o porque tengan cuentas con un saldo reducido y, por tanto, desde el punto de vista económico, no resulten rentables. Contra esta exclusión personal es contra la que luchan las cajas de ahorros desde los comienzos de su actividad.

La misión social de las cajas de ahorros también está orientada a luchar contra la exclusión geográfica, de modo tal que a través de una densa red de oficinas, las cajas de ahorros tratan de cubrir todo el territorio nacional, incluso en aquellos lugares en que la rentabilidad no está asegurada por la escasez y la cuantía promedio de los depósitos que administran. Finalmente, la misión social de las cajas de ahorros también procura evitar la exclusión social en el sentido de tratar de integrar dentro de los circuitos financieros a todos los ciudadanos, cualquiera que sea su ideología, religión, raza, o nacionalidad. Por todo lo anterior, es una prioridad de las cajas de ahorros evitar la exclusión financiera de los emigrantes.

Junto a esta misión social, se encuentra también la tradición histórica. Aun cuando no se dispone de cifras sobre el comportamiento del ahorro en el período donde predomina la inmigración, afortunadamente sí se tienen cifras acerca de cuál fue la actitud de las cajas de ahorros cuando los ciudadanos españoles emigraban a otras partes del mundo y muy concretamente también a América Latina. Como se puede observar en el cuadro 1, en los decenios de los setenta y los ochenta la cuota de ahorro del emigrante en las cajas de ahorros estaba en torno al 40%. Tal vez podría argumentarse que si dicha cuota no era ni siquiera la mitad, por qué se afirma que era una prioridad para las cajas. La respuesta sería porque esta cuota habría que ponerla en relación con la dimensión de las cajas en aquel entonces. Como se muestra en el gráfico 1, en aquellas épocas aún no se había producido la fuerte expansión de las cajas de ahorros registrada en los últimos años, que ha llevado a este sector a representar hoy día alrededor del 50% del sistema financiero español. En los años en que predominaba la emigración, la dimensión de las cajas estaba en torno al 25-30% del tamaño del sistema financiero español; sin embargo, su participación dentro de las cuentas de ahorros del emigrante estaba muy por encima -en torno al 40%- , lo cual es un hecho que denota claramente el interés que siempre han mostrado las cajas de ahorros en involucrar a los emigrantes en los circuitos financieros.

3. ESTUDIO SOBRE REMESAS DE EMIGRANTES LATINOAMERICANOS EN ESPAÑA

A fin de responder a una invitación del BID, se ha conformado un consorcio de instituciones para encargarse de la elaboración de un estudio sobre la gestión del flujo de remesas de emigrantes a través de entidades

de ahorro popular. Dicho consorcio está integrado por la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA), la Caja de Ahorros El Monte, la Sociedad Andaluza de Asesoramiento e Información (SADAI) -vinculada a la Caja El Monte-, y la Caja de Ahorros de Murcia, la única que actualmente tiene ya un convenio con una institución financiera ecuatoriana (Banco Solidario) para efectuar remesas de emigrantes. Los países a los que se refiere el estudio han sido determinados por el BID teniendo en cuenta aquellos que tienen un mayor porcentaje de emigrantes en España. Dichos países son Colombia, Ecuador y República Dominicana.

En cuanto a los aspectos más generales relacionados con la metodología del estudio, éste comienza por una caracterización del colectivo a través de la colección de información, tanto en los respectivos países de origen como en España, y de la realización de encuestas en los respectivos países de origen. Asimismo, se ha contemplado el análisis normativo a fin de evaluar en qué condiciones los emigrantes residentes en España pueden acceder a los circuitos y canales financieros de las cajas de ahorros. Adicionalmente, se ha realizado un trabajo de campo a través de encuestas en España con estos colectivos de emigrantes. También se ha analizado a las entidades de la competencia. Como se sabe, hoy día las remesas de emigrantes están prácticamente en manos de entidades parabancarias, tales como *Western Union* y *Money Gram*, más que en entidades de crédito propiamente dichas. A partir de todo lo anterior se formulará un diagnóstico y un informe con una propuesta que tiende a cumplir con el objetivo fundamental del estudio, vale decir formular un procedimiento genérico para estas remesas de emigrantes, que sea rápido y eficaz, que tenga un costo reducido, que represente un servicio integral y, por último, que esté coordinado.

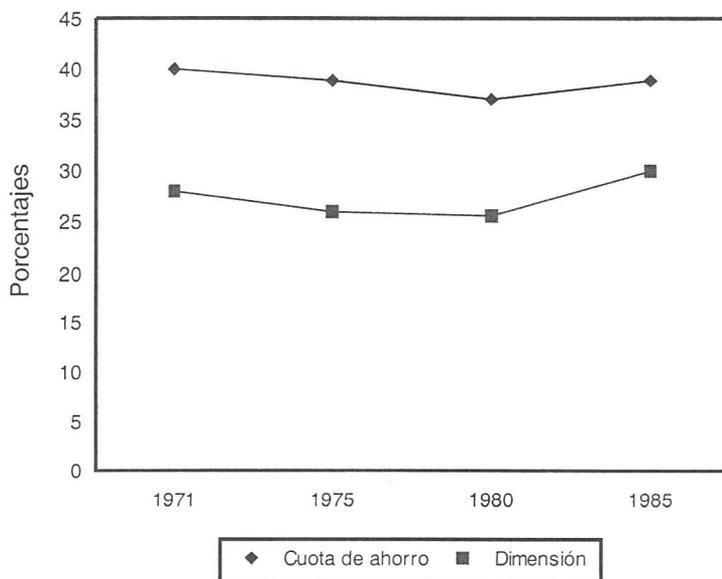
Teniendo en cuenta que el servicio de remesas de emigrantes se realizaría a través de los sistemas disponibles en la CECA, el logro de los dos primeros factores -es decir, la rapidez y la eficacia en la realización del servicio de remesas de emigrantes-, se da por descontado. A este respecto, tampoco habrá ningún elemento diferencial porque es justo reconocer que los procedimientos utilizados para estas remesas por las entidades parabancarias actualmente existentes son realmente rápidos y eficaces. Pero, junto a ello, lo que el conjunto de cajas de ahorros tratará de lograr es un procedimiento que tenga un costo reducido, teniendo en cuenta que el costo del servicio provisto por las entidades parabancarias es realmente elevado.

El carácter de servicio integral involucra tanto al emigrante en la caja de ahorros española cuanto al beneficiario en la entidad contraparte, y de lo que se trata es de poder brindar una gama de servicios financieros que puedan necesitar, incluyendo el financiamiento de una vivienda. En este rubro, las cajas de ahorros españolas cuentan con una experiencia muy importante. Por último, se pretende que el proyecto esté coordinado por la CECA en la que participen todas aquellas cajas asociadas que estén interesadas en el mismo, junto con las contrapartes locales que se puedan ir seleccionando en los respectivos países de origen de los emigrantes. ✍

CUADRO 1
CUENTA DE AHORROS DEL EMIGRANTE
 (Saldo al 31 de diciembre de cada año)

AÑO	CAJAS DE AHORROS		BANCOS	
	MILES DE US\$	CUOTA (%)	MILES DE US\$	CUOTA (%)
1971	3.553	40	5.429	60
1975	108.829	39	169.924	61
1980	460.959	37	785.982	63
1985	711.765	39	1.121.176	61

GRÁFICO 1
RELACIÓN ENTRE CUOTAS DE AHORRO DEL
EMIGRANTE Y DIMENSIÓN DE LAS CAJAS DE
AHORROS



LAS REMESAS DE EMIGRANTES A ESPAÑA Y LA NECESIDAD DE SU INCORPORACIÓN AL SECTOR BANCARIO

Jesús Maza

1. INTRODUCCIÓN

El presente documento plantea algunas consideraciones relacionadas con el estudio sobre las remesas de emigrantes en España que un consorcio de instituciones españolas está realizando a solicitud del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). El estudio de la referencia está focalizado particularmente en el caso de tres países latinoamericanos: Colombia, Ecuador y República Dominicana. En dicho consorcio, una de las instituciones participantes es SADAI Asesoramiento e Información, entidad consultora asociada a la Caja de Ahorros El Monte, que desde hace algunos años viene trabajando en colaboración con agencias multilaterales de cooperación.

El interés mostrado por dichas agencias, particularmente por el BID en el caso de las remesas de emigrantes, se sustenta en la importancia de disponer de nuevos sistemas de transmisión de dinero,

desarrollar nuevos productos financieros para inmigrantes y fomentar un negocio para el sistema financiero. Es muy importante que las entidades financieras comiencen a interesarse en el tema de las remesas de dinero de los emigrantes a sus países de orígenes. Desafortunadamente, en España las entidades financieras no se han interesado debidamente en el colectivo de emigrantes, un grupo en permanente crecimiento. Más aún, el principal uso que se les da a estas remesas es el consumo, en segundo lugar se ubica la adquisición de una vivienda, y en tercer lugar -en forma muy minoritaria- se le destina para iniciar un negocio.

Sobre la base de las investigaciones efectuadas, el motivo por el cual la mayor parte del dinero remesado se destina al consumo es precisamente porque estas operaciones están al margen del sistema bancario. Si se consiguiera canalizar estas remesas hacia el sistema bancario, la persona que recibe el dinero, que normalmente lo recibe en metálico o en un cheque, tendría la posibilidad de poder ahorrarlo o de poder plantearse la inversión en una vivienda. Es en esta perspectiva que organismos financieros multilaterales tales como el BID promueven la iniciativa de canalizar estas remesas a través de los circuitos del sistema financiero, tratándose de un negocio en permanente crecimiento.

Desde el punto de vista de los países donde se originan las remesas, en este caso España, se considera que el desarrollo del negocio de remesas de emigrantes a través del sistema bancario puede contribuir a la integración social de los inmigrantes. Hoy día, el banco es un punto de encuentro, una tienda donde ya se vende prácticamente de todo y un sitio al que van casi todas las personas. Sin embargo, el inmigrante está fuera de ese circuito. Desde la perspectiva de los países a los que se destinan estas remesas, éstas pueden contribuir a fomentar el ahorro y la inversión, así como diversos programas de desarrollo.

2. SITUACIÓN BANCARIA DE LOS EMIGRANTES

¿Cuál es la situación bancaria de los inmigrantes en los países de origen de las remesas, en este caso en España? Allí encontramos que la población inmigrante se encuentra al margen del sistema bancario, posiblemente con temor en muchas ocasiones debido a su situación de ilegalidad, razón por la cual a menudo dicha población no se acerca a un banco porque sabe que le van a solicitar datos. Asimismo, hay que tener en cuenta que estas personas son clientes de operaciones pasivas, es

decir clientes que depositan sus ahorros en las entidades financieras y, por lo tanto, constituyen un colectivo potencialmente importante, pero que carece de cultura bancaria. En este sentido, nuestra institución va a empezar una experiencia en Andalucía, dirigiéndose a colectivos de inmigrantes para informarles y explicarles cómo funciona el sistema bancario y de cajas de ahorros y qué ventajas les puede significar. Por último, en general se observa una falta de atención por parte de las entidades bancarias, ya que éstas consideran a este colectivo como uno con poca capacidad económica o con poca capacidad de ahorro. Sin embargo, la filosofía de acción de las cajas de ahorros es precisamente contribuir a la integración social de los sectores con menor capacidad económica.

Según nuestras investigaciones respecto de la situación bancaria en los países de destino de las remesas, en este caso los países de América Latina, se ha encontrado que las entidades bancarias, en su mayoría, están al margen del sistema de remesas, aun cuando es difícil precisar los verdaderos motivos de esta situación. Asimismo, existen escasos programas de desarrollo complementarios a la recepción de remesas. En México existen algunos programas, pero son más la excepción que la regla. En consecuencia, el mercado de remesas de emigrantes está dominado por entidades de carácter parafinanciero, las cuales funcionan eficazmente. Más aún, la escasa participación de las entidades financieras en este rubro se produce compitiendo en situación de desventaja con dichas entidades de carácter parafinanciero. Desde luego, no tiene mucho sentido que las instituciones financieras procuren competir en aspectos tales como rapidez o comodidad para los usuarios, sino más bien en otros factores en los que las entidades financieras tienen ventajas competitivas.

Desde el punto de vista de los costos de las remesas, nuestras investigaciones han encontrado que los emigrantes que efectúan dichas remesas tienen una percepción de que los costos se circunscriben al pago de una determinada comisión. Sin embargo, en realidad, aparte de las comisiones que deben pagarse tanto en la entidad con la cual se envía la remesa en el país de origen, y la comisión que debe pagar el receptor de la remesa en el país de destino, en el proceso tienen lugar dos transacciones de cambio de monedas: la primera -en el país de origen- por el cambio de euros a dólares, y la segunda -en el país de destino- por el cambio de dólares a moneda local. El resultado de ello es un costo muy elevado, del orden del 10 al 20% del monto remesado,

tiene cultura de ahorro, es decir, el dinero recibido suele destinarse al consumo y, en muchas ocasiones, tiene un componente superfluo que se podría evitar y que mejoraría evidentemente la situación económica y social de esta población. Lamentablemente, falta una adecuada atención por parte de las entidades financieras. Si bien hemos percibido un potencial interés en entidades financieras de los países materia de este estudio para el BID -Colombia, Ecuador y República Dominicana-, hace falta trasladar ese interés en programas concretos.

4. CARACTERÍSTICAS E IMPORTANCIA DE LAS REMESAS

Las remesas son fondos que se caracterizan por ser destinados al consumo en los países receptores, pudiéndose, sin embargo, canalizar hacia otras vías como el ahorro y la inversión, tan importantes en dichos países para apoyar el desarrollo local. Estos fondos, en su mayoría, no son gestionados por entidades financieras una vez transferidos al país de origen del emigrante que pertenece a un colectivo que carece de una cultura financiera tanto en su país de origen como en el país hacia el que emigra.

En este campo, evidentemente se detecta una oportunidad clarísima en muchos frentes. Primero, se pueden mejorar las condiciones de transmisión de las remesas. Segundo, se pueden establecer programas en España de apoyo al colectivo de inmigrantes. Más aún, se pueden establecer programas de cooperación internacional -en uno de ellos viene trabajando nuestra entidad- y no puede descartarse la posibilidad de establecer programas de cooperación con entidades públicas. En estos programas, por ejemplo, los inmigrantes en algunas zonas de Estados Unidos procedentes de México están agrupados en asociaciones regionales (denominadas *hometown associations*), y destinan parte de sus remesas para la ejecución de programas de carácter social en sus países; que están teniendo un éxito muy interesante y creo que sería una experiencia a tener muy en cuenta en el futuro.

La importancia económica de las remesas es evidente. Se estima que el monto total de remesas en el mundo duplica el volumen de dinero que se destina a ayuda para el desarrollo. En el año 2000 dichas remesas alcanzaron la suma de US\$75 mil millones y se calcula que registran un crecimiento anual del 15-20%. Desde el punto de vista financiero, dichas remesas pueden servir de base para crear una cultura del ahorro. Éste fue el caso precisamente de España hace 40 años, en el cual las cajas

de ahorros tuvieron una participación significativa. Asimismo, pueden servir para fomentar inversiones sociales así como para facilitar el acceso al microcrédito en zonas desfavorecidas. Desde el punto de vista social, las remesas pueden facilitar el retorno a sus países de orígenes, mejorar la posición social de los emigrantes y sus familias, y reducir y eliminar la marginalidad.

5. NECESIDAD DE BANCARIZACIÓN

En el país de origen de las remesas, es necesario fomentar una cultura bancaria, trabajando con el colectivo de inmigrantes que están contribuyendo al desarrollo de este país e informándoles las ventajas que le puede ofrecer una entidad financiera. En segundo lugar, es importante fomentar la organización y el desarrollo de asociaciones regionales -*hometown associations*- para los colectivos de inmigrantes que coinciden en determinadas zonas. En tercer término, es preciso elaborar productos financieros adecuados a estas necesidades específicas. Por ejemplo, teniendo en cuenta que estas personas vienen a trabajar, será necesario adecuar los horarios de atención al público de modo tal que dichas personas puedan realmente acercarse a las entidades bancarias. También será necesario que las entidades financieras de España y de América Latina desarrollen productos combinados para la atención de las necesidades financieras de los emigrantes y sus familias.

Por su parte, en el país de destino de las remesas, es preciso, en primer término, recuperar la confianza en el sistema financiero para la remisión y recepción de dinero de un país a otro. En segundo lugar, es necesario fortalecer la regulación y la supervisión de estas operaciones. Actualmente, la supervisión que se ejerce sobre las entidades financieras en España es bastante estricta y ello puede ayudar para que la gente adquiera confianza en el sistema para realizar remesas de dinero. En tercer lugar, es preciso desarrollar productos financieros adecuados a las necesidades presentes y futuras de los emigrantes y sus familias en los países de origen (por ejemplo, la aspiración de ahorrar para adquirir una vivienda que pueda disfrutar con su familia al retornar a su país de origen). En cuarto término, debe fomentarse una competencia adecuada por parte del sistema bancario. Éste no debe dirigir sus esfuerzos en competir en aquellos rubros en los que no es necesariamente mejor frente a las entidades parafinancieras: por ejemplo, en rapidez y comodidad para realizar las remesas. Antes bien, debe intentar competir creando

productos financieros que satisfagan los intereses y las demandas, más allá de simples necesidades de consumo, de los emigrantes y de sus familias en sus países de origen. Recuérdese que las entidades parafinancieras tienen menores costos, más flexibilidad y mucho menor control y regulación que una entidad financiera. ✍

SITUACIÓN DEMOGRÁFICA Y SOCIOLÓGICA DE LOS EMIGRANTES IBEROAMERICANOS EN ESPAÑA

Joaquín Aranda

El presente documento abordará dos aspectos: el primero se referirá a la situación demográfica y sociológica de los emigrantes iberoamericanos en España, y el segundo presentará mayores detalles sobre los colectivos de emigrantes procedentes de tres países, a saber Colombia, Ecuador y República Dominicana.

1. ASPECTOS DEMOGRÁFICOS Y SOCIOLÓGICOS

Sobre la base del número de emigrantes que tienen permiso de residencia en España, el aspecto más significativo es el acelerado crecimiento que se ha producido en los últimos años. Tal como se muestra en el gráfico 1, en tan sólo 10 años el número de iberoamericanos residentes en España se ha incrementado en casi 400%, pasando de 74 mil personas a cerca de 300 mil; y a junio de 2002 alcanzó la cifra de

388.125 emigrantes. Ciertamente, se trata de un colectivo muy amplio y diverso, puesto que proviene de varios países lo que influye notoriamente sobre la evolución de cada colectivo tomado separadamente.

En efecto, se advierten diferencias importantes en la evolución de los diferentes colectivos (gráfico 2). El caso de Argentina, por ejemplo, muestra una estabilización, si no disminución, de la emigración hacia España, observándose claramente que la crisis que el país sufre en los últimos años provoca un efecto de expulsión. El caso de República Dominicana representa un crecimiento casi lineal, el cual es bastante representativo de casi todos los colectivos. Por su parte, el caso del Ecuador representa una situación totalmente disímil, al tratarse de un crecimiento explosivo, teniendo en cuenta que el número de residentes ecuatorianos en España en los últimos años se ha incrementado en más de 7.500%. El cuadro 1 clasifica a un número de países iberoamericanos según el ritmo de crecimiento de la emigración hacia España. Países como Chile, México, Uruguay o Venezuela muestran un crecimiento moderado con tasas menores de 45%. El segundo bloque está conformado por países con crecimiento medio, tales como Argentina (94%) y Brasil (190%). Países con tasas de crecimiento de alrededor de 300-350%, como son los casos de Perú y República Dominicana, pueden tipificarse como de crecimiento alto. Por su parte, países como Colombia y Cuba, con tasas entre 600 y 800%, presentan un crecimiento intenso, mientras que Ecuador, con una tasa de 7.500%, da cuenta de un crecimiento explosivo.

Estos disímiles ritmos de crecimiento han dado lugar a cambios sustanciales en la estructura de participación de cada colectivo dentro del total de residentes iberoamericanos en España (gráfico 3). Probablemente los cambios más dramáticos se refieren a los colectivos de Argentina y de Ecuador. En el primer caso, su participación se redujo desde un 29,1% en 1992 hasta un 7,2% en 2001. Por su parte, el colectivo de Ecuador ha elevado su participación desde un 1,9% hasta casi 30% del total. Considerando los tres países a los que se refiere el estudio de la CECA por encargo del BID,¹ aquéllos dan cuenta de cerca del 60% de la migración iberoamericana en España.

¹ Véase el artículo de Jorge Pereira en esta misma publicación.

El gráfico 4 reseña dos características muy singulares del colectivo iberoamericano residente en España. En primer lugar, el porcentaje de mujeres es muy elevado: en promedio es de casi el 60% y en sólo tres países las emigrantes femeninas representan menos del 50%. Desde el punto de vista de la edad (gráfico 5), más del 60% de los emigrantes iberoamericanos hacia España se ubica entre los 25 y 44 años de edad, lo cual guarda estrecha relación con el hecho de que la búsqueda de un empleo es la principal motivación para emigrar. Dicho porcentaje supera el 80% si se considera el rango total de edad laboral utilizado en la Unión Europea, que se ubica entre los 16 y 64 años de edad.

Respecto de la situación laboral, la tasa de actividad de los emigrantes iberoamericanos hacia España, definida como el porcentaje de personas que están trabajando o están buscando un empleo sobre el total de personas que tienen edad de trabajar, se ubica en 76% en promedio (gráfico 6). Debe tenerse en cuenta que dicha tasa, en el caso español, es del orden del 55-56%. Observando casos particulares, países como Ecuador y Perú tienen tasas por encima del 80%, lo que contribuye a elevar sustancialmente el promedio iberoamericano. Por lo tanto, en el ámbito de estos colectivos lo habitual es encontrar una tasa de actividad que supere en 15-20 puntos porcentuales la media española. Si bien estos emigrantes, particularmente los que cuentan con permiso de residencia, tienen relativo éxito en incorporarse al mercado de trabajo español, también registran una tasa de desempleo promedio (11,5%) mayor que la del ciudadano español (8,7%) (cuadro 2). Nuevamente, dicho promedio, que no es demasiado alto en relación con el promedio español, esconde una diversidad de situaciones, desde el caso del colectivo ecuatoriano que presenta una tasa de desempleo incluso ligeramente inferior que la española, hasta el caso de Brasil, que tiene una tasa de desempleo del 19,5% en el caso de las mujeres, y el caso de Cuba, para el cual casi una de cada cuatro mujeres se encuentra en paro.

2. LOS EMIGRANTES DE COLOMBIA, ECUADOR Y REPÚBLICA DOMINICANA

A partir de la situación general para el colectivo de emigrantes iberoamericanos hacia España, a continuación se abordará en detalles las características de los colectivos de tres países específicos: Colombia, Ecuador y República Dominicana. El cuadro 3 resume sus principales indicadores, ya analizados para el conjunto de países iberoamericanos,

y el gráfico 7 muestra la evolución de la participación de emigrantes de esos países en España entre 1992 y 2001. Como puede apreciarse, los tres países en conjunto aumentan su participación desde un 18% del total en 1992 hasta más de 57% en 2001. Se trata, pues, de un colectivo significativo dentro del total y así lo entiende el BID/FOMIN cuando nos encarga un trabajo en relación con ellos.

Desde el punto de vista de los ingresos que perciben los emigrantes de estos tres países en España, el gráfico 8 muestra que la gran mayoría se ubica en los tramos con ingresos inferiores a 900 euros, registrándose un promedio de ingresos alrededor de 700 euros mensuales. Ahora bien, como en muchos casos ya se trata de grupos familiares, y no necesariamente personas que viven solas, el ingreso familiar promedio se ubica entre 900 y 1.200 euros mensuales (gráfico 9), lo que teniendo en cuenta el tamaño promedio de los núcleos familiares, determina un ingreso promedio por persona que vive en el hogar entre 387 y 611 euros.

La población emigrante de estos tres países en España trabaja, en su gran mayoría (por encima del 80% en los casos de Colombia y de República Dominicana), en el sector servicios (gráfico 10). Más aún, yo me atrevería a decir que la mayoría de ellos procede del sector de servicios de su país de origen. Este colectivo, particularmente el procedente de Ecuador, trabaja en cierta medida importante también en el sector primario de agricultura, aunque esto depende mucho de la situación geográfica en que se encuentren los involucrados. La agricultura que se desarrolla en el mediterráneo español está empleando a un gran número de residentes de Ecuador, en tanto que los emigrantes de los otros dos países están más orientados hacia el sector servicios. Por otro lado, salvo el caso de Colombia, donde existe una alta proporción de emigrantes con estudios universitarios, se observa una alta concentración de personas procedentes de estos países con escaso nivel de estudios (gráfico 11).

Respecto del tema de las remesas, que nos ocupa de manera fundamental en este trabajo, la cuestión esencial es si estas personas, que han venido a España a quedarse, envían habitualmente dinero a su país. Como puede observarse en el gráfico 12, en todos los casos más del 90% de los residentes de estos países en España sí envía dinero a sus países de origen. Según nuestras estimaciones, los envíos se ubican entre 400 y 500 euros en promedio. Lo habitual es que los envíos se hagan por ese monto cada uno o dos meses. Teniendo en cuenta dicho

monto promedio, el volumen del colectivo y el porcentaje de éste que habitualmente envía dinero a los países de origen, ya estamos realizando las primeras valoraciones del número de remesas que se producen y su respectiva cuantía, las que arrojan, de manera preliminar, más de 100 mil transferencias por encima de los US\$1.000 millones.

Es importante, para los fines del estudio, identificar los medios por los cuales se efectúan estas remesas. En el gráfico 13 se muestra que la remisión de dinero por medio de entidades financieras -bancos y cajas de ahorros- constituye un procedimiento relativamente poco arraigado. En cambio, tiene una preponderancia mucho mayor el uso de empresas especializadas en remesas de dinero: más del 80% de las personas en estos colectivos que realizan transferencias al exterior emplean esta opción. Nuestra investigación arroja que esta opción es preferida porque, en primer lugar, la rapidez con la que se dispone del dinero en el país de destino es un factor altamente valorado. Otro factor altamente valorado, a pesar de que se trata de entidades parafinancieras, es el elevado grado de seguridad y confianza que representan para los usuarios (gráfico 14). Esto último plantea un singular desafío a las entidades financieras -como los bancos y las cajas- porque si se trata de confianza y seguridad, cabría preguntarse por qué no utilizan a las entidades financieras en los países de origen y de destino. Me parece que existe cierta falta de confianza en el sistema bancario, o al a menos éste no ha sido capaz de ganarla. Quizá también esté haciendo falta un determinado nivel de formación que permita conocer y entender con facilidad la normativa y el lenguaje del comportamiento bancario.

Los costos que suponen estos envíos de dinero son muy diversos, pues existen empresas especializadas por países y existen otras empresas que tienen presencia en diversos países, tales como *Western Union* o *Money Gram*. Nuestra investigación ha determinado que el costo de estas remesas tienen dos componentes: un costo fijo y un costo variable. El costo variable se aplica a partir de cierta cantidad, es decir, por debajo de esa cantidad se cubre el precio con el costo fijo. El costo fijo está en un promedio de 5 ó 6 euros por envío y el costo variable depende de la cantidad, pero en muchos casos está en el orden de 1-3% de la cantidad que se envía. En todo caso, debe tenerse muy presente que estas cifras son solamente órdenes de magnitud, pues dada la fuerte competencia, muchas empresas ofrecen ofertas o rebajas, a veces estacionales. Cabe señalar que estas empresas también obtienen un ingreso adicional, que no es de menor importancia, derivado del diferencial cambiario entre el euro y el dólar.

Los colectivos en España provenientes de estos países abarcan personas poco bancarizadas, sobre todo en relación con lo que es la situación en España. En este último país, todas las personas tienen una cuenta bancaria, mientras que considerando estos colectivos, sólo el 64% de residentes de Colombia en España posee una cuenta bancaria. En el caso de República Dominicana esta proporción es del 66% y en el caso del Ecuador es de 72%. Ahora bien, habitualmente el producto más usado, aparte de una cuenta de ahorro, es la tarjeta de débito. La toma de un préstamo es de uso mucho más moderado, lo cual además está asociado a la antigüedad como residente y en su puesto de trabajo. Así, los procedentes de Ecuador apenas tienen préstamos (3,1%), mientras que los procedentes de Colombia (10,5%) y República Dominicana (11,2%) han incursionado en mayor proporción en esta modalidad.

Un aspecto importante por destacar se refiere al destino o uso del dinero remesado. En la actualidad, el principal destino de estos envíos es su aplicación a gastos corrientes de sus familias en los países de origen, es decir para cubrir los gastos de alimentación y mantenimiento (gráfico 15). El envío de dinero para conformar una cuenta de ahorro en el país de destino con miras a construir o adquirir una vivienda es un uso que tiene una menor preponderancia, pero no es desdeñable, sobre todo en la República Dominicana y, en menor proporción, en Ecuador. Finalmente, enviar dinero para ahorrar con miras a establecer un negocio en el país de destino es un uso mucho menos habitual. En todo caso, esta opción constituye un campo por explorar y desarrollar en mayor medida. En este ámbito, el caso de Colombia presenta un mayor avance relativo. ✍

GRÁFICO 1
NÚMERO DE IBEROAMERICANOS RESIDENTES EN ESPAÑA
(Indice Base = 1992)

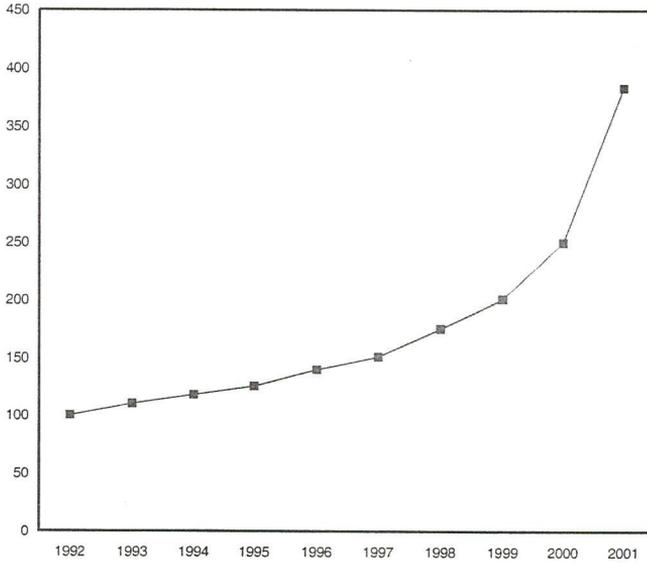
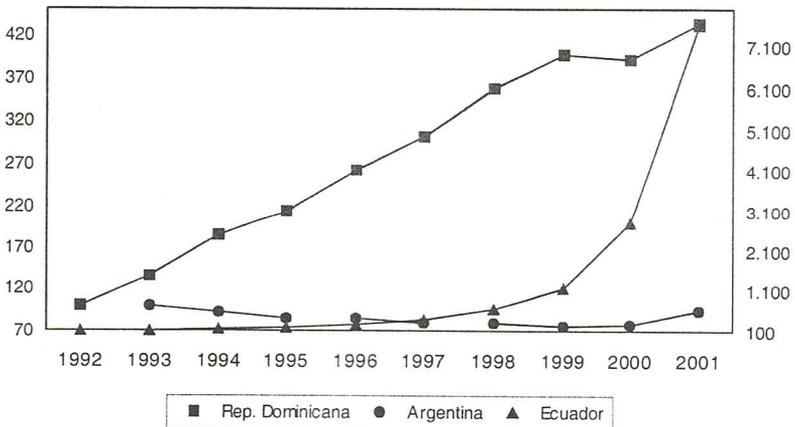


GRÁFICO 2
NÚMERO DE RESIDENTES IBEROAMERICANOS EN ESPAÑA POR PAÍSES
(Indice Base=1992)



CUADRO 1
CLASIFICACIÓN DEL CRECIMIENTO DE
LA EMIGRACIÓN HACIA ESPAÑA

NIVEL DE CRECIMIENTO	%
Crecimiento moderado	
Chile	16,3
México	43,5
Uruguay	23,4
Venezuela	28,0
Crecimiento medio	
Argentina	94,0
Brasil	190,3
Crecimiento alto	
Perú	353,9
República Dominicana	333,3
Crecimiento intenso	
Colombia	760,0
Cuba	624,0
Crecimiento explosivo	
Ecuador	7.516,8

GRÁFICO 3
PARTICIPACIÓN DE CADA PAÍS DENTRO DEL TOTAL
DE RESIDENTES IBEROAMERICANOS EN ESPAÑA

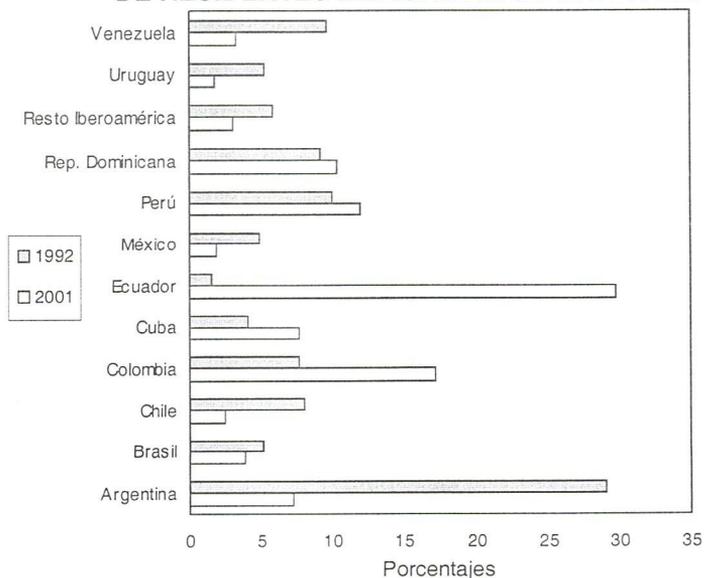


GRÁFICO 4
MUJERES EMIGRANTES HACIA ESPAÑA POR PAÍSES

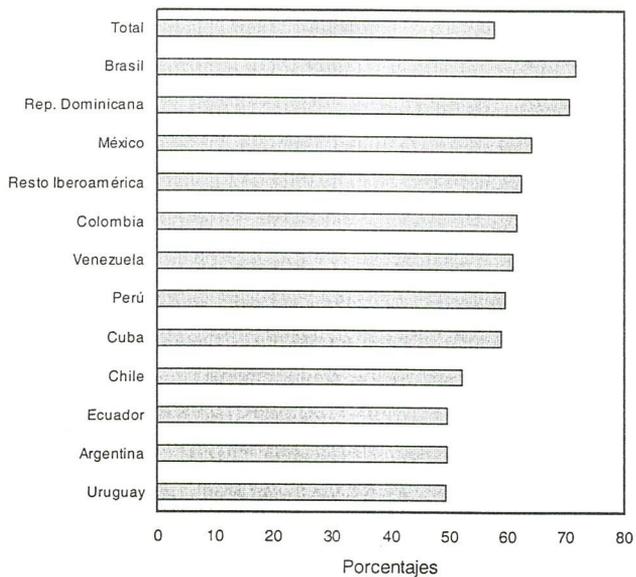


GRÁFICO 5
PARTICIPACIÓN DE EMIGRANTES A ESPAÑA POR EDADES

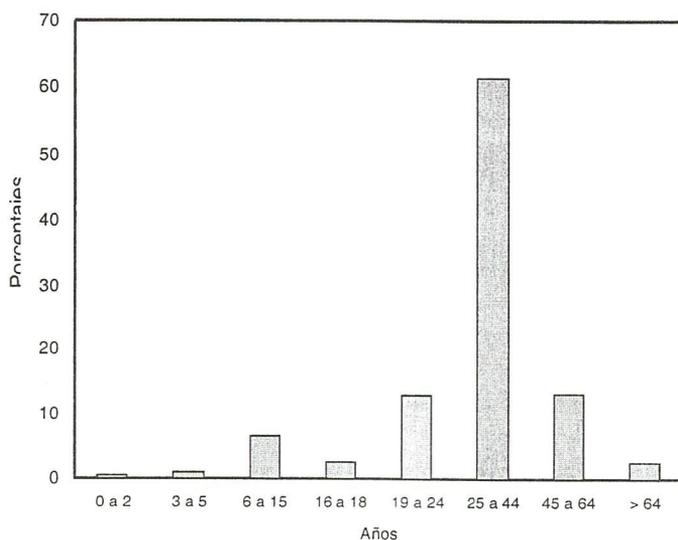
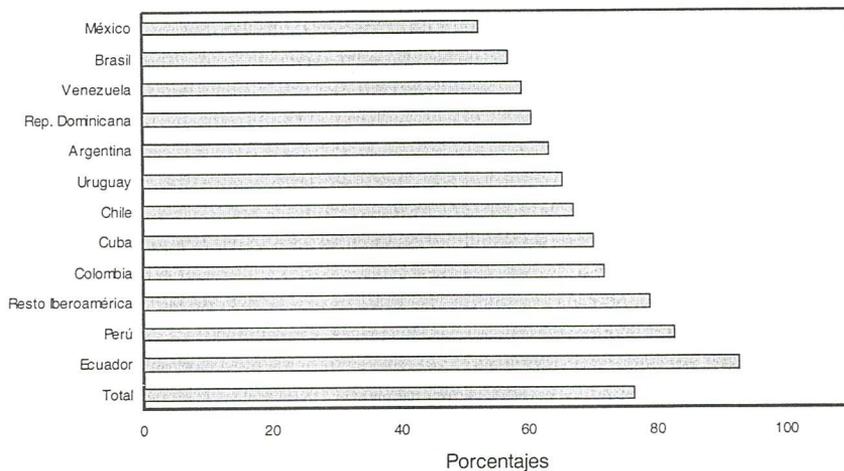


GRÁFICO 6 TASA DE ACTIVIDAD DE LOS EMIGRANTES IBEROAMERICANOS HACIA ESPAÑA POR PAISES



CUADRO 2 TASA DE DESEMPLEO DE EMIGRANTES DE PAISES IBEROAMERICANOS EN ESPAÑA

TASA DE DESEMPLEO	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
Argentina	13,8	10,6	18,8
Brasil	16,6	10,4	19,5
Colombia	14,3	10,2	17,5
Cuba	17,4	12,2	22,8
Chile	11,9	8,8	16,6
Ecuador	8,4	5,8	11,8
México	13,4	9,7	17,2
Perú	10,0	9,7	10,2
Rep. Dominicana	11,3	12,1	11,0
Uruguay	14,5	11,9	18,4
Venezuela	17,1	11,8	22,0
Resto de Iberoamérica	11,6	10,5	12,2
Total	11,5	8,6	14,3
España	8,7	5,9	13,1

**CUADRO 3
PRINCIPALES INDICADORES SOCIOECONÓMICOS
DE EMIGRANTES DE TRES PAÍSES IBEROAMERICANOS
HACIA ESPAÑA**

	COLOMBIA	ECUADOR	REP.DOMINICANA	TOTAL
MUJERES (%)	61,6	49,7	70,7	57,7
POBLACIÓN DE 16 A 64 AÑOS (%)	90,2	95,1	84,1	89,8
EDAD MEDIA	33,1	32,5	31,0	33,9
TASA DE ACTIVIDAD	71,8	92,6	60,6	76,4
TASA DE DESEMPLEO TOTAL	14,3	8,4	11,3	11,5
TASA DE DESEMPLEO MASCULINA	10,2	5,8	12,1	8,6
TASA DE DESEMPLEO FEMENINA	17,5	11,8	11,0	14,3

**GRÁFICO 7
PARTICIPACIÓN DE LOS EMIGRANTES DE COLOMBIA
ECUADOR Y REPÚBLICA DOMINICANA EN EL TOTAL
DE EMIGRANTES EN ESPAÑA**

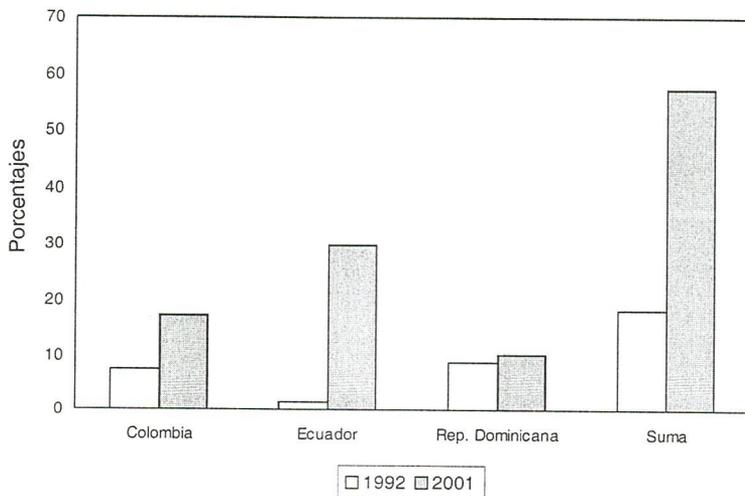


GRÁFICO 8
DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS PERSONALES EN EUROS DE EMIGRANTES DE COLOMBIA, ECUADOR, Y REPÚBLICA DOMINICANA EN ESPAÑA

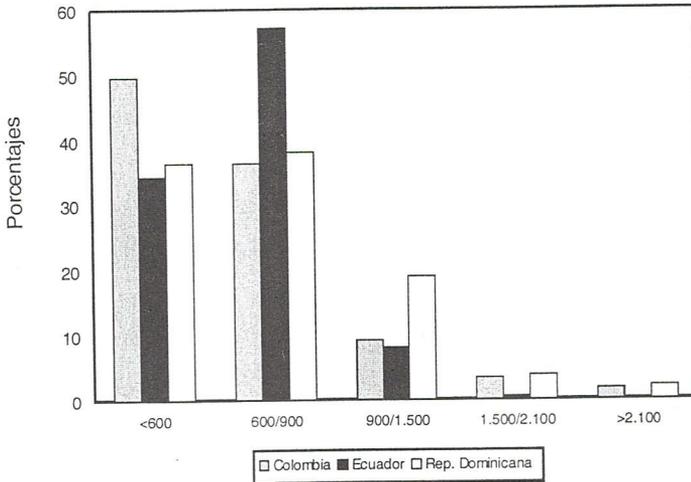


GRÁFICO 9
DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS FAMILIARES EN EUROS DE EMIGRANTES DE COLOMBIA, ECUADOR, Y REPÚBLICA DOMINICANA EN ESPAÑA

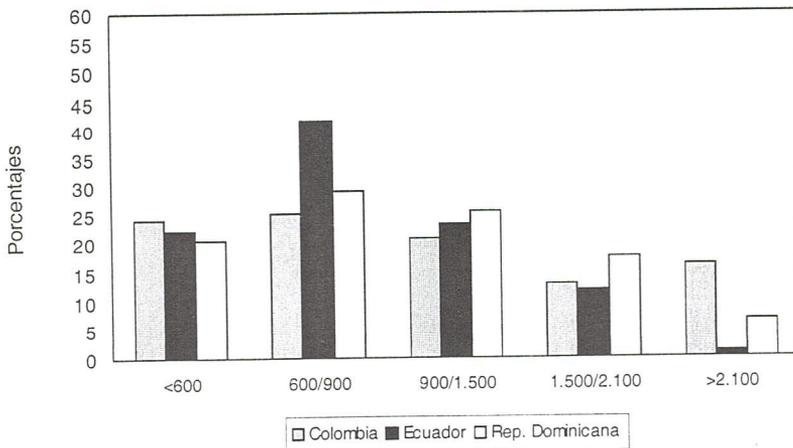


GRÁFICO 10
SECTOR DE ACTIVIDAD DONDE TRABAJAN LOS
DE EMIGRANTES DE COLOMBIA, ECUADOR, Y
REPÚBLICA DOMINICANA EN ESPAÑA

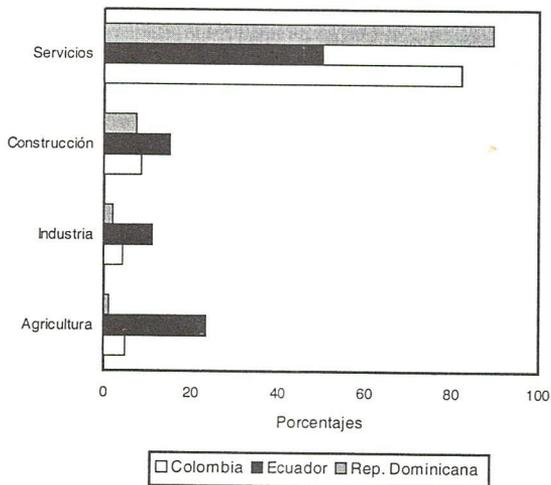


GRÁFICO 11
NIVEL DE ESTUDIOS DE LOS EMIGRANTES
DE COLOMBIA, ECUADOR, Y
REPÚBLICA DOMINICANA EN ESPAÑA

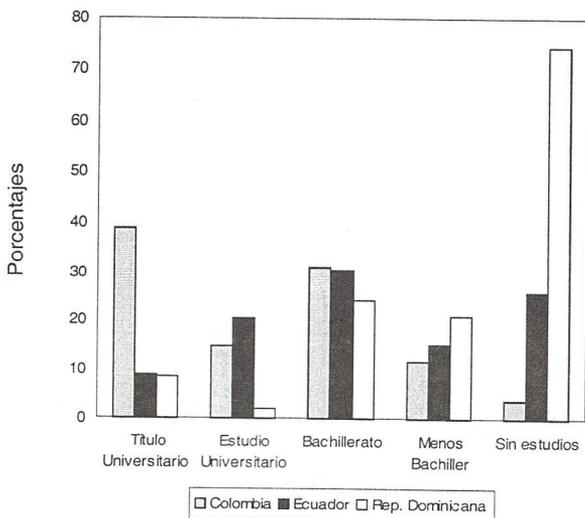


GRÁFICO 12
PERIODICIDAD DEL ENVÍO DE DINERO DE LOS
EMIGRANTES DE COLOMBIA, ECUADOR, Y
REPÚBLICA DOMINICANA EN ESPAÑA

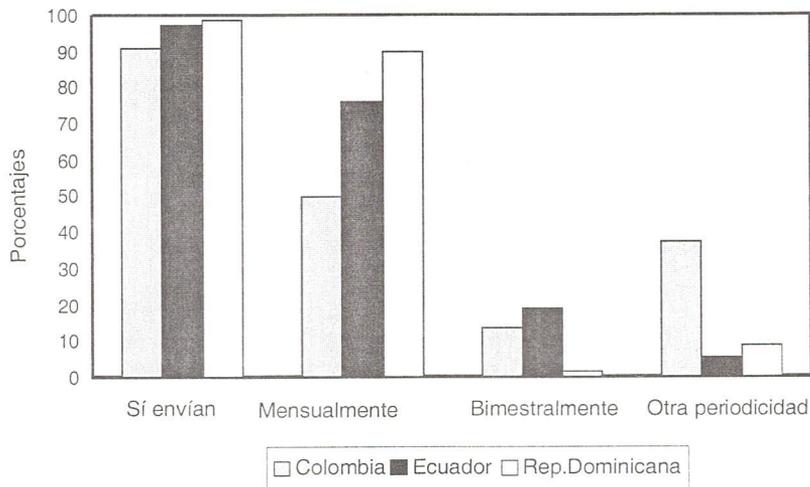


GRÁFICO 13
FORMA DE ENVÍO DE LAS REMESAS
DE COLOMBIA, ECUADOR, Y
REPÚBLICA DOMINICANA EN ESPAÑA

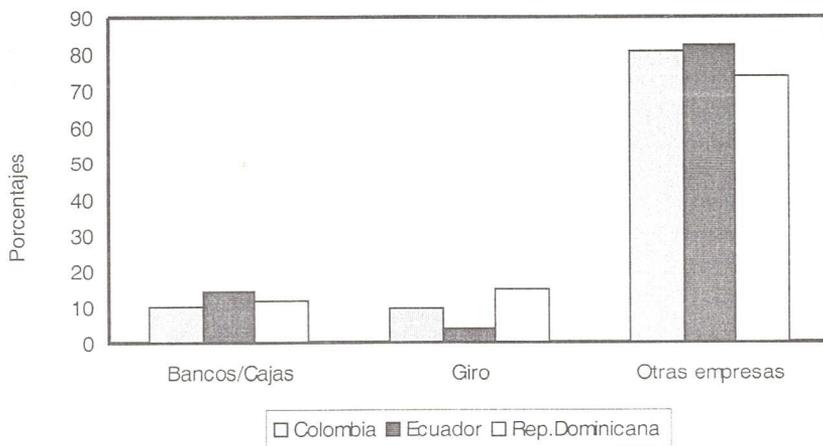


GRÁFICO 14
RAZONES DE LOS EMIGRANTES DE COLOMBIA, ECUADOR, Y REPÚBLICA DOMINICANA PARA UTILIZAR UNA EMPRESA DE ENVÍOS EN ESPAÑA

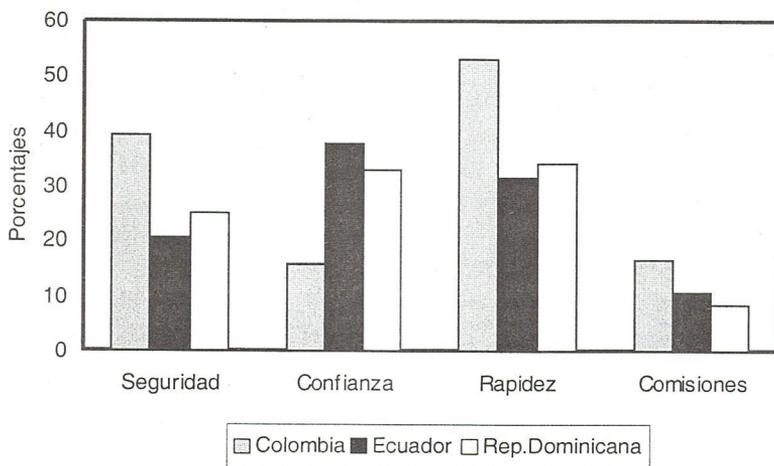
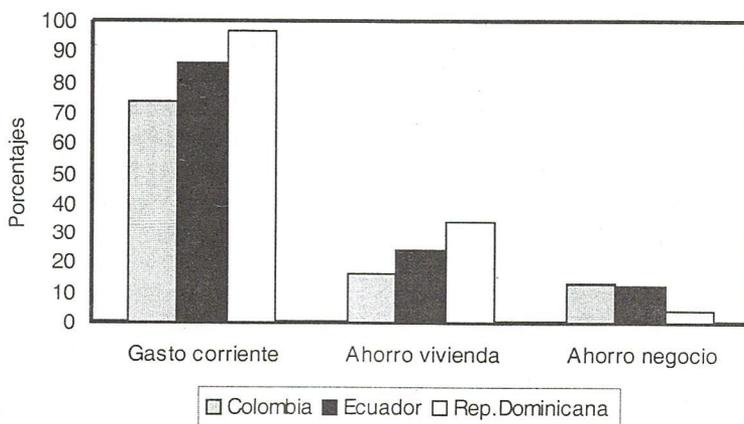


GRÁFICO 15
DESTINO DE LAS REMESAS DE EMIGRANTES DE COLOMBIA, ECUADOR, Y REPÚBLICA DOMINICANA EN ESPAÑA



PROGRAMA DE APOYO AL EMIGRANTE ECUATORIANO EN ESPAÑA DEL BANCO SOLIDARIO

Fernando Vega

1. INTRODUCCIÓN

El presente documento hará referencia, en el marco del estudio para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) sobre las remesas de emigrantes, al programa de apoyo al emigrante desarrollado e implementado por el Banco Solidario, del Ecuador.

Como ha sido señalado en los otros documentos también relacionados con este estudio, el mercado de remesas se encuentra actualmente dominado por entidades no bancarias. En este sentido, el enfoque del estudio se planteó en función de responder a la siguiente pregunta: ¿cómo podrían los flujos financieros de las remesas tener un impacto mucho más significativo en el desarrollo económico de los países receptores de lo que tienen actualmente?

Este enfoque llevó a explorar fórmulas que permitan canalizar las remesas de emigrantes de modo tal de: (a) fomentar el ahorro privado y, específicamente, el ahorro popular; (b) fomentar la bancarización de las economías receptoras; (c) promover el papel de las entidades de ahorro popular así como las entidades de crédito y bancos comerciales de los países receptores en la canalización de las remesas; y (d) promover las posibilidades reales del microcrédito como apoyo al desarrollo económico de los países receptores.

Otra premisa básica, y que ha sido verificada en el curso del desarrollo del estudio, es que las grandes empresas de envío de remesas, que dominan este mercado, se limitan exclusivamente a este servicio, son muy eficientes en rapidez y seguridad, y tienen muchos años de experiencia así como un amplio conocimiento de los clientes. Un aspecto importante por destacar es que la competencia está haciendo bajar sensiblemente los precios aun cuando todavía existe un amplio margen para avanzar en esta dirección.

Como parte del desarrollo del estudio, en los países considerados se han realizado encuestas a personas receptoras de remesas, por un lado, y se han realizado reuniones con distintas instituciones que pudiesen estar interesadas en esta actividad, tales como las superintendencias de bancos, bancos comerciales, bancos que otorgan microcréditos, entre otras entidades. Entre todas éstas, nos llamó la atención la experiencia del Banco Solidario en el Ecuador, pues es el primero que ha desarrollado un programa financiero completo de apoyo al emigrante que se encuentra en España y de apoyo a la familia del emigrante receptora de la remesa que se encuentra en el Ecuador.

2. CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA DE APOYO AL EMIGRANTE DEL BANCO SOLIDARIO

El Programa de Apoyo al Emigrante del Banco Solidario se caracteriza, en primer lugar, por intentar dar respuesta global a las necesidades financieras del emigrante ecuatoriano en España. Esto es importante para las entidades financieras que procuran incursionar en este negocio, intentando competir en aquello en que tienen ventajas y experiencia, proporcionando a los clientes una amplia gama de productos y servicios. Asimismo, se caracteriza por permitir al emigrante *controlar* desde España el *uso del dinero* enviado, conforme a sus expectativas. Esta característica nos resultó muy novedosa, pues en el programa del

Banco Solidario el emigrante que está trabajando en España es el que decide el destino del dinero. Por lo general, cuando efectuábamos las entrevistas, verificábamos que el emigrante perdía el control sobre el dinero que remesaba.

Otra importante característica de este programa es que se orienta al regreso del emigrante a su país de origen. El programa facilita un canal seguro de transferencia de remesas, pero adicionalmente le apoya para que estos recursos se puedan convertir en ahorros que puedan destinarse a la adquisición de una vivienda o al establecimiento de un negocio propio. Precisamente, el trabajo de campo realizado en los tres países materia del estudio, teniendo en cuenta encuestas realizadas a las familias de los emigrantes, y no a los emigrantes que están en España, arrojó como resultado que el 47% de los casos manifestaba que la intención del emigrante era volver a su país de origen, mientras que el 36% tiene la intención de permanecer en España o traer a su familia a este país.

3. PRODUCTOS DEL PROGRAMA

El Programa cuenta con cuatro productos: (a) el sistema de transferencias desde España al Ecuador, que actúa como elemento pivote; (b) la cuenta de ahorros en dólares norteamericanos; (c) un préstamo a corto plazo; y (d) un préstamo de vivienda.

El sistema de transferencia de remesas se sustenta sobre un convenio firmado entre Caja Murcia y el Banco Solidario, y se articula a través de la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA). El hecho de que este sistema se articule a través de la CECA deja abierta la posibilidad de que se adhieran las restantes cajas de ahorros españolas las cuales representan cerca del 50% del mercado financiero español. Durante el trabajo de campo, nuestro equipo de trabajo ha venido insistiendo en que es fundamental que las entidades de crédito de los países receptores de las remesas se involucren en este mercado y en este negocio que va mucho más allá de un simple cálculo de ganancias por comisiones derivadas del envío de las remesas. Así, estamos abiertos a la búsqueda de contrapartes en los países receptores que se puedan adherir a estos procedimientos operativos. Una característica fundamental es que la persona que envía el dinero desde España no tiene que tener una situación migratoria regularizada en este país para poder acceder al servicio de transferencias.

El envío se realiza desde cualquier oficina de Caja Murcia en España. El motivo por el cual esta experiencia piloto haya comenzado con Caja Murcia es que la emigración ecuatoriana en España está muy concentrada tanto en la Comunidad de Madrid cuanto en la Comunidad de Murcia que es el mercado originario de esta Caja. El pago, por su parte, se realiza en cualquier oficina del Banco Solidario en el Ecuador, en cualquier cooperativa de ahorro y crédito con las que el Banco Solidario ha ido firmando convenios, o en cualquier entidad del sistema bancario del Ecuador. El tiempo máximo de entrega en cualquier caso es de 72 horas, aunque lo usual son 24 horas.

La transferencia se realiza en dólares norteamericanos desde España, teniendo en cuenta el hecho de que el Ecuador tiene una economía dolarizada. El costo total es de 4%, con un piso de US\$4 y un techo de US\$20. El costo total se le carga a la persona que efectúa la remesa. El receptor final puede situarse en cualquier entidad bancaria del Ecuador, e independientemente del número de entidades que intermedien el flujo de dinero, el costo total es de 4% del monto. Cualquier costo adicional es asumido por el Banco Solidario y por la Caja Murcia.

La cuenta de ahorros, que es el segundo producto de este programa, es una cuenta de ahorros en dólares. El titular de la cuenta de ahorros es el emigrante que se encuentra en España, no siendo necesario que el emigrante tenga regularizada su situación en este país. Esa cuenta de ahorros se abre en el mercado de origen, es decir en el Ecuador. Al ser una cuenta que está radicada en el Ecuador, la persona autorizada para disponer de esa cuenta tiene que vivir en este último país. Lo novedoso es que el depósito inicial se realiza mediante una transferencia remitida desde España, lo que viene a ser el producto descrito en primer término. Esto se hace para controlar que efectivamente estamos ante una cuenta de un emigrante. Los siguientes depósitos pueden realizarse mediante transferencias desde España o mediante depósitos efectuados en el Ecuador por los familiares del emigrante. La persona autorizada (mandatario) puede realizar retiros de la cuenta solamente de un rubro denominado "disponible", que se explicará luego.

Una característica singular de este producto es que la cuenta de ahorros comprende cuatro rubros. El primero de ellos denominado "Disponible" abarca los fondos que pueden ser retirados en cualquier momento por la persona autorizada en el Ecuador. El segundo rubro "Vivienda" comprende depósitos que están expresa y voluntariamente

bloqueados por el titular para la posterior adquisición de una vivienda. El tercer rubro llamado "Ahorro propósito" es similar al anterior, aunque con distinta finalidad (por ejemplo, adquisición de bienes, fondo semilla para el establecimiento de un negocio, etc.). El cuarto rubro denominado "Pago de crédito" es un fondo que se utiliza para ir pagando las deudas que esa persona tuviera contraídas con el Banco Solidario. El cliente, cuando realiza transferencia desde España, indica a cuáles de los cuatro rubros van los fondos enviados, con lo cual ejerce control sobre el destino del dinero. En los casos en que se produzca ahorro a partir de las sumas remesadas, se estima que un 78% se destina a la adquisición de vivienda, un 13% para el establecimiento de un negocio, y un 9% a otros destinos, básicamente para financiar los estudios de los hijos.

El tercer producto de este programa es un préstamo comercialmente denominado EMICRE. Está dirigido a emigrantes en España cuya situación esté debidamente legalizada, y que tengan la cuenta de ahorros del programa. Se trata básicamente de un préstamo a corto plazo (máximo un año plazo), en dólares, y por un monto máximo de US\$5.000, cuyo destino es financiar deudas contraídas en relación con el proceso migratorio. En realidad, este producto se orienta a combatir las prácticas usureras que pueden afectar a los emigrantes en su afán de cubrir las necesidades financieras que se generan en el proceso migratorio.

El último producto del programa es el préstamo para vivienda. En este caso, se exige que el emigrante se encuentre debidamente legalizado en España. El titular del préstamo es el emigrante en España para la adquisición de una vivienda de carácter social en el Ecuador. Estos préstamos exigen garantía hipotecaria, tienen un plazo máximo de 10 años, tasa de interés variable, una relación máxima de préstamo/tasación de 60%, y un monto máximo de préstamo de US\$28.000.

De las conversaciones que el equipo de trabajo mantuvo con distintas entidades durante el trabajo de campo, se detectaron otras posibles necesidades a atender con programas similares. Pueden citarse, por ejemplo, esquemas de ahorro para financiar la educación de los hijos; para ir formando una cultura del seguro en el sentido que parte de las remesas se destinen a seguros de asistencia médica y seguros de vida; para conformar clubes de compra con tarjeta, digamos para adquirir víveres de primera necesidad con descuentos. El Banco Solidario también está avanzando en este último aspecto, aunque todavía no está totalmente desarrollado.

4. RESULTADOS Y PERSPECTIVAS DEL PROGRAMA

Este Programa está en vigencia desde enero de 2002. Como puede observarse en el gráfico 1, el número y el monto de transferencias es aún bastante limitado: se han registrado 275 transferencias por un total de US\$295 mil. Esto no es sorprendente teniendo en cuenta que una altísima proporción del mercado está dominado por las empresas dedicadas a la remesa de fondos. Aunque la tendencia es creciente, los niveles remesados son aún bajos, en torno a los US\$66 mil mensuales.

El gráfico 2 revela algunos resultados interesantes en cuanto al comportamiento de ahorro de los emigrantes. De un total de 275 remesas efectuadas por este programa, ya se han abierto 99 cuentas de ahorro con un saldo medio en agosto de 2002 que ronda los US\$42 mil. Este saldo representa el 14% del importe total que se ha enviado por este sistema. Esto consolida la idea que el equipo de trabajo tenía al inicio, es decir que si en los países receptores de las remesas se crean los productos financieros adecuados para dar respuesta a las necesidades de los emigrantes y de sus familias, dicho ahorro financiero se va a generar. En otras palabras, el 14% del importe remesado se encuentra como pasivo bancario estable y, además, se han efectuado 53 operaciones de préstamos vinculadas al emigrante -de las cuales se han procesado 22- por un importe total de US\$104 mil. Ciertamente, las cifras señaladas son todavía bastantes reducidas, pero los resultados que se advierten están en la línea de lo que se procuraba.

De cara al futuro a fin de potenciar este programa y generar otros similares, uno de los principales retos es incrementar la confianza en el sistema bancario de los países de origen del emigrante. Las encuestas realizadas durante el trabajo de campo arrojaron como resultado que ante la pregunta de que en caso que el receptor de la remesa ahorre una parte, el 60% respondía que no lo depositaría en una entidad financiera. Cabe recordar que en el Ecuador eran relativamente recientes los problemas que se produjeron con el bloqueo de depósitos bancarios. Lamentablemente, es una realidad la desconfianza que hay en el público en el sistema financiero de determinados países, siendo mayor esta desconfianza en los bancos comerciales respecto de otros tipos de entidades financieras como, por ejemplo, las cooperativas de ahorro y crédito, o entidades como el propio Banco Solidario más orientadas hacia el microcrédito. El hecho de que estas entidades mantengan un contacto más cercano con el cliente parece conllevar un incremento de la confianza.

Por otra parte, éste es un programa piloto que lleva pocos meses, siendo menester incrementar el volumen de transferencias gestionadas por entidades de crédito. Eso supone un doble reto: por un lado, incrementar la integración del emigrante al sistema financiero español; y por otro lado, ampliar los acuerdos de colaboración con entidades que sirvan de contraparte en América Latina. A ello debe agregarse el desarrollo de productos y servicios financieros que den respuesta a la realidad y las necesidades de los emigrantes. Asimismo, es necesario involucrar al sector público de los países de origen, apoyando las opciones de microcrédito y complementando el ahorro semilla constituido por el emigrante. De hecho, nos encontramos ante una posible palanca de desarrollo económico que no ha sido suficientemente explorada. Por último, la supervisión bancaria tiene que mostrar una mayor sensibilidad respecto de la normativa relacionada con el microcrédito. Por ejemplo, los plazos fijados para cumplimentar las provisiones de los créditos no distinguen ni el monto de éstos ni el sector al cual se destinan. Sin embargo, el microcrédito tiene una realidad distinta. Es posible que con los avances que se vayan produciendo en el marco del nuevo Acuerdo de Basilea y el mayor peso que la propia superintendencia vaya dando a los modelos internos, estas limitaciones puedan ir superándose y se afine la regulación para tener en cuenta los aspectos específicos del microcrédito. ✍

GRÁFICO 1
PROGRAMA DEL BANCO SOLIDARIO DE APOYO AL
EMIGRANTE ECUATORIANO: TRANSFERENCIAS
REMITIDAS MENSUALMENTE

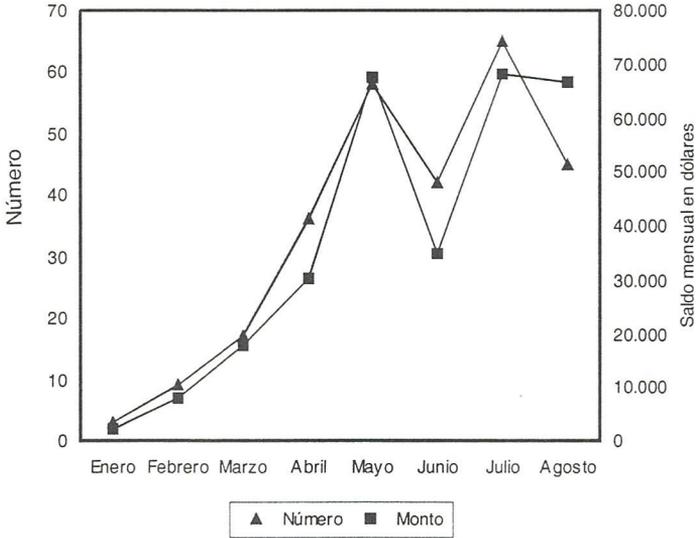
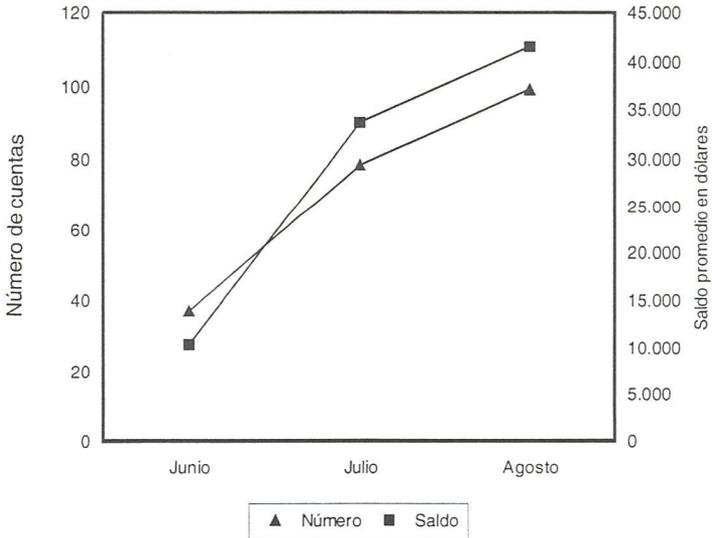


GRÁFICO 2
PROGRAMA DEL BANCO SOLIDARIO DE APOYO A
EMIGRANTE ECUATORIANO: AHORROS
CAPTADOS



LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS Y EL NEGOCIO DE FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO EN ESPAÑA: EL PAPEL DE LAS EMPRESAS PROMOTORAS Y CONSTRUCTORAS

Juan Aguilera

1. INTRODUCCIÓN

El sector inmobiliario tiene una gran importancia relativa teniendo en cuenta que, en términos generales, aporta aproximadamente el 10% del producto interno bruto. El sector inmobiliario también contribuye a la generación de riqueza a través de otras actividades productivas y de servicios como lo es, por ejemplo, el sector turístico. El sector inmobiliario, incluida la vivienda, y los nuevos productos inmobiliarios que están emergiendo son un gran aliciente para la inversión extranjera en España, particularmente la proveniente de otros países europeos. El mercado de vivienda libre relacionado con el turismo residencial está conformando un sector que está atrayendo a la gran mayoría de nuestros profesionales. Ciertamente, la vivienda en España también constituye un instrumento que contribuye al desarrollo económico del país al promover la cohesión social y la generación de empleos.

En España, en los últimos años se vienen construyendo unas 500 mil viviendas anuales. El porcentaje de viviendas protegidas respecto de la producción total ha variado ostensiblemente durante los últimos años. Así, en el decenio de los ochenta, las viviendas protegidas representaban un 60-70% del total de viviendas construidas. Hoy día, dicho porcentaje es apenas del orden del 10%. En consecuencia, la gran mayoría de las viviendas que se construyen en España actualmente es vivienda libre localizada en la grandes ciudades y en el litoral español.

En España la administración pública, considerando a sus diferentes estamentos y niveles, prácticamente no hace ninguna promoción inmobiliaria de viviendas libres. En Andalucía hay quizás sólo un par de experiencias. Pero, en definitiva, el 100% de las viviendas libres está a cargo de los promotores privados. En lo que se refiere a la vivienda de protección oficial, según cifras oficiales, el 85% de las promociones inmobiliarias de estas viviendas la han venido efectuando los promotores privados, y el restante 15% ha estado a cargo de los promotores públicos.

Ante el dato que en los últimos tres años se vienen construyendo en España alrededor de 500 mil viviendas anuales, cabría preguntarse: ¿cómo es que el sector es capaz de ofrecer a la sociedad dicha cantidad de viviendas? ¿Y cómo es que ésta es capaz de absorberla? La respuesta es que inversionistas y adquirientes de otros países, tales como Reino Unido y Alemania, están en la búsqueda de climas más benévolos como el español y, particularmente, el andaluz. Así, el precio de la vivienda en España ha experimentado un crecimiento muy significativo, debido sobre todo al encarecimiento de los precios del suelo edificable. Desafortunadamente, los planeamientos urbanísticos españoles no ofrecen la cantidad de suelo suficiente como para atender con holgura la demanda que se plantea sobre todo en las grandes ciudades.

2. DESARROLLO DE LA VIVIENDA LIBRE Y LA VIVIENDA PROTEGIDA

En España, desde hace muchos años han existido casi ininterrumpidamente una serie de planes nacionales de apoyo a la vivienda protegida. En este país, la vivienda protegida podría definirse, a grandes rasgos, como aquella que necesariamente debe tener menos de 90 metros cuadrados útiles, entendiéndose por metro cuadrado útil la superficie interior de la vivienda. Teniendo en cuenta este requerimiento, el promotor debe ser sumamente cuidadoso a la hora de diseñar sus

obras a los efectos de construir los metros cuadrados absolutamente imprescindibles y pueda realizar la venta de éstas en el mercado.

Los precios de las viviendas protegidas también tienen limitaciones. En cada municipio se publica año tras año un precio máximo por metro cuadrado útil para la vivienda. Ello hace que en muchas ocasiones algunas promociones inmobiliarias no puedan canalizarse hacia la vivienda protegida. En Sevilla, por ejemplo, el precio máximo de una vivienda de protección oficial son unas 150 mil pesetas por metro cuadrado útil, es decir una vivienda de 90 metros cuadrados útiles tendría un precio máximo de unos US\$85 mil aproximadamente.

Cabe señalar que el gobierno de la Nación establece un número máximo de viviendas de protección oficial a ser desarrollado por cada comunidad. A tal efecto, el Estado incorpora a través de los planes de vivienda unas ayudas. En ocasiones, dichas ayudas se han dirigido al promotor para impulsar la construcción de viviendas teniendo presente que el sector inmobiliario es un sector dinamizador de la economía española, y en otras ocasiones, lo que se ha hecho es el otorgamiento de ayudas a los compradores. Las ayudas contempladas en los planes de vivienda españoles son otorgadas en función de los ingresos de las familias así como en función de la composición familiar del usuario de la vivienda. Es decir, a menor ingreso familiar corresponde una mayor ayuda, siguiendo valores especificados para cada plan de vivienda. Asimismo, si, por ejemplo, la familia es numerosa, se le permite ampliar los 90 metros cuadrados útiles de tope máximo a los se ha hecho referencia antes.

Las ayudas consisten básicamente en una subvención que otorga el Estado al comprador de una vivienda y que, dependiendo de los ingresos familiares, puede representar el equivalente al 11% del precio de la vivienda. Adicionalmente a ello, el Estado, a través de convenios con las entidades financieras españolas, pone a disposición recursos para que el plan de vivienda se desarrolle. Los compradores de vivienda acceden a estos recursos a través de préstamos hipotecarios en condiciones ventajosas, ya que el Estado subsidia parte de la cuota del préstamo hipotecario.

La participación del Estado, dentro de la política de vivienda protegida en España, se concreta tal y como ha sido explicado. A partir de allí, la participación de las empresas promotoras y constructoras

privadas consiste en hacerse cargo de toda la gestión de la promoción inmobiliaria partiendo del ordenamiento del suelo como parte de un plan urbanístico hasta que se construye y promueve la vivienda y ésta se entrega al comprador. Incluso, el promotor inmobiliario español también se encarga de tramitar ante las administraciones públicas y las entidades financieras los préstamos hipotecarios y las ayudas que a cada familia española, en función de sus ingresos y de su composición familiar, le pueda corresponder. ✍

LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS Y EL NEGOCIO DE FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO EN ESPAÑA: EL PAPEL DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS

Ignacio Romero

El presente documento ofrece algunas reflexiones acerca del papel de las entidades financieras dentro de una promoción inmobiliaria tal y como se verifica en España. Salvo algunas excepciones, las actividades de los promotores inmobiliarios se asientan en una relación con una entidad financiera a fin de contar con los recursos necesarios. Otro elemento a tener en cuenta es la arraigada cultura de propiedad que predomina en España, es decir esa aspiración a tener una vivienda propia.

Ahora bien, podemos plantearnos la siguiente interrogante, ¿en base a qué una entidad financiera en España financia una promoción inmobiliaria? Hay quien dice que existe una única razón dividida en tres: ubicación, ubicación, ubicación. Yo voy a tratar de hacerla más amplia y voy a descomponerla en tres. La primera es ubicación, es decir dónde

se va a hacer la promoción inmobiliaria. Pero, el negocio inmobiliario es inicialmente de dos agentes: el promotor y la entidad financiera. De hecho, el promotor puede ya haber estudiado el mercado, pero la entidad financiera tiene el derecho de hacerlo también; por lo tanto, la entidad financiera puede rechazar un proyecto que considere que no tendrá, por ejemplo, una respuesta por el lado de la demanda cuando se ofrezca en el mercado. Así, el análisis del mercado corresponde también a la entidad financiera.

La segunda cuestión se refiere a conocer antecedentes del promotor. La entidad financiera estará interesada en averiguar qué experiencia tiene dicho promotor en el sector, si es que no tiene referencias externas negativas por razones históricas o coyunturales, cuál es la solidez de la empresa que le respalda, entre otras consideraciones. Esto es importante destacarlo porque en los últimos años, algunas personas han incursionado en el mercado en calidad de promotor inmobiliario, pero sin contar en la práctica con mayor experiencia o con un buen respaldo empresarial.

El tercer aspecto es conocer cuál es el plan financiero del promotor inmobiliario. Todo proyecto inmobiliario requiere un cuidadoso análisis del costo del suelo así como del resto de costos y del precio al que se podrá colocar en el mercado. Yo recuerdo que antes se compraba el suelo y después se veía a cuánto se podía vender. Ahora, la cuenta hay que hacerla al contrario porque, dado el incremento en los precios del suelo, resulta que primero uno tiene que evaluar a cuánto puedo vender el producto final en el mercado para determinar cuánto es el costo máximo que puedo incurrir en pagar el suelo.

En resumen, lo que las entidades financieras analizan son la ubicación, la profesionalidad del promotor, y el plan financiero relacionado con el proyecto. Una vez asumido el concepto inmobiliario que se nos presenta, a lo que yo llamo creer en el proyecto, todo está hecho. A partir de allí, no hay absolutamente ninguna cortapisa, ni ningún parámetro negativo, ni ningún porcentaje predeterminado. El monto de financiamiento es, pues, resultado de la negociación de las partes. Esto es lo que uno hace todos los días en su vida profesional en las entidades financieras.

Dicho esto, el desarrollo de una promoción inmobiliaria se inicia con la adquisición del suelo. A este respecto, cabe señalar que a pesar

que en este momento la Unión Europea dice que en España las entidades financieras no se han adherido todavía al código de conducta de transparencia para los compradores, en este país está vigente una ley de transparencia de condiciones financieras donde está dicho prácticamente todo, independientemente de la presión que ejercen las asociaciones de consumidores y usuarios.

Uno de los aspectos que está reglamentado es el requerimiento de efectuar una tasación externa. Por ejemplo, Tasaciones Inmobiliarias S.A. (TINSA) es una empresa que se dedica a esta labor. Es aquí que, desde la perspectiva de una entidad financiera, se plantean interrogantes como las siguientes: ¿cuál es el valor del suelo?, ¿el suelo es urbano?, ¿el suelo está dentro de un posible convenio urbanístico? ¿existe la expectativa de una modificación de las normas que regulan el suelo? La ley establece en España que el profesional de tasaciones inmobiliarias sólo puede valorar el suelo en el momento en que se produce. Por lo tanto, la entidad financiera tiene que asumir que el valor del suelo es solamente el valor del rústico. No es, pues, un tema fácil, pero es un asunto perfectamente negociable. En las entidades financieras se realizan estas negociaciones permanentemente, y se decide hasta dónde se puede financiar sobre la base de las expectativas. En este sentido, es clave la calidad y solvencia del promotor, con quien la institución financiera está dispuesta a asumir riesgos, pues de ello finalmente dependerá hasta qué medida la entidad financiera estará dispuesta a financiar el suelo. De hecho, no hay un porcentaje preestablecido.

La segunda cuestión sería el financiamiento de la operación de promoción inmobiliaria propiamente dicha. A este respecto, existen reglas muy claras que hay que cumplir: el financiamiento no puede superar el 80% de la tasación en el caso de vivienda, y no puede superar el 70% de la tasación en el caso de locales comerciales. Ciertamente, éstos no son topes legales, porque la entidad financiera podría de hecho financiar un porcentaje mayor que los señalados. La limitación estriba, sin embargo, en que la entidad financiera no puede emitir cédulas hipotecarias ni titulizar con respaldo de créditos que hayan sido otorgados por valores superiores al 70-80% del valor de tasación.

Por otro lado, las tasas de interés son variables. Actualmente, España es el país de la Unión Europea con los niveles más bajos de tasas de interés. En estos momentos, el financiamiento de viviendas de protección oficial tiene una tasa de interés superior a la de las viviendas

libres. En efecto, la tasa de interés para viviendas de protección oficial es de 4,45% anual, mientras que la vivienda libre se está financiando a la tasa Euribor -que se ubica en el orden de 3,23%- más 0,60 ó 0,70 puntos porcentuales, es decir una tasa menor a 4% anual. Sin lugar a dudas, estos niveles en las tasas de interés constituyen un factor de estímulo para acelerar la construcción de vivienda, pese al creciente precio del suelo; de hecho, si no fuera por este factor, que hace subir considerablemente los precios de las viviendas, podrían registrarse niveles de construcción aun mayores.

Cabe anotar que hasta hace unos años, los compradores de vivienda tenían muchas limitaciones frente a los prestamistas hipotecarios, pues aquéllos tenían que aceptar irremediamente las tasas de interés que les imponían las entidades financieras. Más aún, la posibilidad de trasladarse de una entidad a otra era una opción que suponía un trámite costoso y engorroso, por los nuevos gastos que se incurrían en tasación, comisiones de apertura, entre otros. Desde 1994 la Ley N° 294 permitió la libre novación y subrogación de los préstamos hipotecarios de una entidad a otra prácticamente sin costo, lo cual le otorgó otro posicionamiento al comprador frente a los prestamistas hipotecarios. ✍

LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS Y EL NEGOCIO DE FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO EN ESPAÑA: EL PAPEL DE LAS TASACIONES CON FINALIDAD HIPOTECARIA

Enrique Gutiérrez

El presente documento aborda el tema de las tasaciones, particularmente con finalidad hipotecaria, tal y como se desarrollan en España. Este tema es importante no solamente porque la concesión de un crédito hipotecario exige obligatoriamente la realización de una tasación, sino también porque la legislación española considera la tasación hipotecaria como un asesoramiento que realizan sociedades independientes y expertos inmobiliarios tanto al solicitante del crédito como a la entidad financiera.

La legislación que norma la actuación de las sociedades de tasación en España es muy profusa. Pueden citarse la Ley Nº 2/1981 de Regulación del mercado hipotecario, el Real Decreto Nº 685/1982 que

reglamenta la ley antes citada, el Real Decreto Nº 686/1993 que reglamenta la Ley Nº 46/1984 de Instituciones de inversión colectiva, el Real Decreto Nº 1.348/1995 que comprende el Reglamento de ordenación del seguro privado, el Real Decreto Nº 1.307/1988 que contiene el Reglamento de planes y fondos de pensiones, el Real Decreto Nº 2.119/1993 de Homologación de servicios y sociedades de tasación, y la Orden del Ministerio de Economía y Hacienda del 30 de noviembre de 1994 que comprende las siguientes normas de valoración: legislación sectorial (ley de aguas, carreteras, medio ambiente, comercio, etc.), legislación urbanística (estatal, autonómica, normativa local), y legislación en materia de vivienda protegida. Sin embargo, este trabajo se va a centrar en dos leyes específicas.

La primera de ellas es el Real Decreto Nº 775/1997, el cual norma en España quién puede realizar una tasación con finalidad de garantía hipotecaria. La segunda de ellas es la Orden del Ministerio de Economía del 30 de noviembre de 1994 que norma cómo debe de realizarse dicha tasación. El objetivo central de este marco legal es garantizar la calidad de las valoraciones, de tal manera que la entidad financiera pueda contar con el criterio de un experto inmobiliario para evaluar el riesgo del financiamiento que proporcionará.

El Real Decreto Nº 775/1997 tiene como objetivo fijar un conjunto de criterios para la homologación administrativa de las sociedades de tasación y de los servicios de tasación para valoraciones con las siguientes finalidades: (a) garantía hipotecaria de préstamos; (b) coberturas de provisiones técnicas de empresas aseguradoras; (c) evaluación de los patrimonios de instituciones de inversión colectiva inmobiliaria; (d) patrimonios de fondos de pensiones; y (e) cualquier otra donde la normativa exija sociedad de tasación. En este trabajo nos centraremos fundamentalmente en la finalidad referida a servir de garantía hipotecaria de préstamos. El Real Decreto también establece el régimen de sanciones de los servicios y sociedades de tasación.

Dicho Real Decreto fija quiénes son los profesionales competentes para realizar esas valoraciones, definiendo dos tipos de profesionales: los profesionales a secas, que son los arquitectos e ingenieros de grado medio o superior en función del tipo de inmueble; y los profesionales vinculados, quienes deben tener la misma titulación pero, además, tres años de experiencia y tener un contrato para asegurar el control interno, garantizar un adecuado conocimiento del mercado inmobiliario en el que

actúan, procurar el cumplimiento uniforme de la norma, y establecer las obligaciones e incompatibilidades. Así, en términos muy generales puede decirse que según la normativa española, en el caso de cualquier tipo de finca urbana, cualquiera sea el tipo de inmueble -viviendas, locales comerciales, naves, o terrenos-, la tasación puede ser efectuada por arquitectos de grado medio y superior, mientras que en el caso del resto de inmuebles, las tasaciones deben ser realizadas por ingenieros de grado medio y superior de la especialidad; por ejemplo, las tasaciones de una fábrica las realizarán ingenieros industriales.

Los requisitos para la homologación de una empresa de tasación que establece el mencionado Real Decreto son los siguientes: (a) debe ser una sociedad anónima; (b) debe tener un capital mínimo de unos 300 mil euros; (c) debe tener un objeto social limitado a la valoración de todo tipo de bienes, empresas o patrimonios, es decir no pueden brindar asesoramiento ni actuar como intermediarios en el mercado inmobiliario; (d) debe tener un mínimo de 10 profesionales, y por lo menos tres de ellos deben ser profesionales vinculados; (e) debe contar con una organización que permita el control interno, el adecuado conocimiento del mercado, el cumplimiento uniforme de las normas, y el cumplimiento de las obligaciones e incompatibilidades; (f) debe suscribir una póliza de responsabilidad civil mínima entre 600 mil y 2,4 millones de euros por las posibles negligencias que pudiera causar en perjuicio de terceros; y (g) debe contar con un consejo de administración de por lo menos tres miembros de reconocida honorabilidad y conocimientos adecuados.

Además de regular estos requisitos mínimos que deberán cumplir las sociedades de tasación en España para emitir valoraciones con finalidad de garantía hipotecaria, el Real Decreto establece que estas sociedades, una vez homologadas, deberán inscribirse en el Registro Oficial de Sociedades de Tasación ante el Banco de España (banco central). Asimismo, la norma fija algunos criterios de incompatibilidades que son bastante obvios en el sentido de que, por ejemplo, una sociedad de tasación no podrá tasar bienes de la propia sociedad o de sus administradores o accionistas. Como puede advertirse, el marco legal establecido procura asegurar que exista una empresa independiente que pueda formular un informe de asesoramiento a las entidades financieras y a los clientes en general con suficiente calidad y transparencia. Los cuadros 1 y 2 muestran el número de entidades de tasación en España y los coeficientes de concentración de las sociedades de tasación en el período 1997-2000, respectivamente.

La segunda legislación antes referida, es decir la Orden Ministerial del 30 de noviembre de 1994, es sumamente extensa, pero se trata básicamente de una normativa que establece los criterios, los métodos, los procedimientos y las instrucciones técnicas a los que debe ajustarse el valor de tasación de las valoraciones de bienes inmuebles destinadas a garantía hipotecaria. Aunque en muchos casos no lo parezca, la valoración de bienes inmuebles con finalidad de garantía hipotecaria es una valoración realmente administrativa, en el sentido de que está regulada por ley, ya que no es una valoración que cualquiera puede hacer sobre un bien que esté en el mercado a su libre albedrío y según sus propios criterios. El cuadro 3 presenta la distribución de las tasaciones según el objeto durante el período 1998-2000.

La Orden Ministerial incluye, en primer término, una serie de criterios de valoración, que están orientados a homogeneizar el entendimiento sobre los conceptos de valor de mercado, costo de reposición, valor máximo legal, y valor de tasación. Asimismo, comprende una serie de principios de valoración, a saber: finalidad, mayor y mejor uso, sustitución, valor residual, anticipación y temporalidad.

Esta norma define valor de mercado como el importe neto que razonablemente podría esperar recibir un vendedor por la venta de una propiedad en la fecha de la valoración, mediante una comercialización adecuada y suponiendo que existe al menos un comprador potencial correctamente informado de las características del inmueble, y que ambos -comprador y vendedor- actúan libremente y sin ningún interés especial en la operación. Es decir, lo que básicamente hace la normativa es diferenciar valor y precio, ya que por un determinado inmueble, se pueden pagar infinitos precios, pues en determinados momentos el poseedor de una propiedad puede vender su propiedad a un precio alto o bajo. El valor es un concepto casi estadístico: si se tomara una buena cantidad de compradores, y a cada uno de ellos se le preguntara cuál es el precio que estaría dispuesto a pagar por ese bien, se podría trazar una curva estadística cuya media arrojaría el valor de mercado que considera la normativa. Esa diferencia entre valor y precio es muy importante.

Por su parte, el costo de reposición es la suma de las inversiones necesarias para reponer un bien; es decir, debe considerar, para hacer una vivienda, la compra del suelo a valor de mercado y luego el costo de la construcción, el costo de los honorarios profesionales, el costo de las

licencias municipales y permisos, etc., y ése sería el costo de reposición de la vivienda. La diferencia que existe entre el costo de reposición y el valor de mercado es el beneficio del promotor.

El valor máximo legal es el valor administrativo de las viviendas sometidas a algún régimen de protección pública. Las viviendas subvencionadas pueden tener un valor de mercado, pero existe además un valor administrativo que es el máximo que fija la autoridad por el sólo hecho de ser vivienda subvencionada. Finalmente, el valor de tasación, en este caso con finalidad de garantía hipotecaria, es un valor regulado por ley, pues simplemente el valor de tasación es el valor que la ley dice que tiene que figurar en el informe, y que en unos casos puede ser el valor de mercado, en otros casos puede ser el costo de reposición o, incluso, en otros casos puede ser el valor máximo legal.

Otro aspecto que incluye la Orden Ministerial aludida se refiere a los métodos de valoración. Cada uno de estos métodos será adecuado para un determinado tipo de inmueble. En principio, el método preferido por la normativa para realizar valoraciones hipotecarias es el método de comparación. Este método permite calcular el valor de mercado de aquellos inmuebles para los cuales se cuenta con suficiente información de mercado, pero no todos los inmuebles se pueden valorar mediante este método. Para valorar por comparación se debe efectuar una prospección de mercado para encontrar inmuebles similares al que se va a tasar y comparar los precios que tiene en el mercado cada uno de estos inmuebles. Sin embargo, existen algunos inmuebles, como aquellos ligados a la explotación económica, hoteles, entre otros, para los cuales no existen suficientes muestras en el mercado como para realizar una comparación. Por eso la normativa aporta otros métodos alternativos de tasación.

El método del costo procura determinar cuál es el costo de reposición bruto -definido como el valor de mercado del terreno más los gastos necesarios (proyectos, licencias, gastos registrales, etc.) para edificar un inmueble de similares características- o el costo de reposición neto -definido como el costo de reposición bruto menos la depreciación física y/o funcional- de los inmuebles, es decir la suma de las inversiones necesarias para reemplazar un bien por otro de sus mismas características. Por su parte, el método de capitalización de rentas es un tanto más complejo, y se utiliza, por ejemplo, para valorar todo tipo de inmuebles que sean susceptibles de producir rentas. Este método se

utiliza típicamente para la valorización de edificios de oficinas, en los cuales los inversionistas compran dichos edificios con la expectativa de recuperar las rentas por el alquiler de tales oficinas. Básicamente, se trata de estimar los flujos de ingresos y gastos imputables al inmueble para realizar una capitalización de dichos flujos a la fecha actual. Además de dicho cálculo, debe considerarse el valor residual del inmueble al final del su vida útil, es decir, cuando el inmueble ya ha agotado su ciclo de explotación, valor que también tendría que tenerse en cuenta en la capitalización.

Por último, el método residual permite calcular el valor de terrenos edificables como el precio más probable que, en el momento de la tasación, pagaría por él un promotor inmobiliario de tipo medio que lo comprara y aprovechara su mayor y mejor uso. El valor del terreno es el residuo que queda una vez que del valor de venta del producto inmobiliario se le han ido deduciendo todos los costos de producción de la vivienda, en el sentido amplio del término: construcción material de la vivienda, gastos por licencias, por tasas, por proyectos, e incluso el propio beneficio del promotor inmobiliario. Según la normativa, se tienen que establecer los flujos de caja positivos que se van a producir por los ingresos derivados de la venta del producto inmobiliario y de allí se deben deducir los gastos que genere la producción de dicho producto inmobiliario.

La Orden Ministerial referida también contempla un conjunto de procedimientos generales, incluyendo: (a) requisitos del informe de tasación; (b) requisitos del certificado de tasación tales como denominación social de la sociedad de tasación, identificación del inmueble, finalidad legal de la tasación, métodos de valoración empleados, valor estimado del inmueble, y condicionantes del valor; y (c) comprobaciones mínimas tales como identificación física del inmueble (inspección ocular, comprobación registral, superficie, servidumbres visibles y estado de conservación), estado de ocupación y uso o explotación, régimen de protección pública, y adecuación a la planificación urbanística vigente.

El procedimiento es más o menos como sigue. El profesional visita el inmueble y realiza una serie de comprobaciones mínimas, obtiene todos los datos de mercado y tiene que comprobar elementos como superficie, estado de conservación, entre otros. Luego, envía esta valoración a la sociedad a la que pertenece, la cual verifica que esa tasación se ha realizado de acuerdo con todos los criterios y

procedimientos establecidos por la normativa. Sobre esta base, dicha sociedad emite un informe y un certificado de tasación, los cuales son utilizados por la entidad financiera como asesoramiento a la hora de conceder un crédito hipotecario.

Complementariamente, la Orden Ministerial comprende tres grupos de instrucciones técnicas en función del tipo de inmueble a tasar: edificios y elementos de un edificio, fincas rústicas, y solares y otros terrenos. En la Instrucción 1, para todo tipo de inmuebles excepto fincas rústicas y terrenos, prevalecen criterios de prudencia para la valoración, es decir va poniendo determinadas limitaciones que generan que el valor de tasación resultante sea un valor estable y libre de elementos especulativos. Por ello, la normativa señala que cuando se valora cualquier tipo de inmueble, deberá escogerse el menor entre valor de mercado o valor máximo legal si la vivienda es protegida o costo de reposición si se trata de un inmueble ligado a explotación económica. Más aún, el valor de mercado será el menor entre los calculados por comparación, por comparación corregido por alquiler, por capitalización, o por otros métodos.

Por su parte, las fincas rústicas, para las que se aplica la Instrucción 2, se valorarán por la suma del valor de tasación de sus componentes: cada clase de tierra, cuyo valor será el menor entre el valor de mercado por comparación y el valor de mercado por capitalización; edificios o instalaciones por explotación, cuyo valor será el menor entre el costo neto de reposición y el valor de mercado por capitalización; y otros edificios, cuyo valor se establecerá aplicando la Instrucción 1. Finalmente, la Instrucción 3, aplicable a los terrenos urbanos, establece que éstos se valorarán por el menor de los valores obtenidos por el método residual o por el método de comparación.

A modo de conclusión, debe destacarse que el espíritu de esta Orden Ministerial es establecer mecanismos que permitan obtener un valor de tasación como valor estable a mediano plazo, libre de factores especulativos, sobre la base del principio de prudencia acerca de la posibilidad futura de comerciar con el inmueble, y con un informe que garantice la adecuada documentación y transparencia. Para ello, debe tenerse en cuenta los aspectos duraderos a largo plazo, las condiciones del mercado normales y locales, su uso en el momento de la tasación, y sus usos alternativos. ✍

CUADRO 1
NÚMERO DE ENTIDADES DE TASACIÓN

	1997	1998	1999	2000
Total de entidades de tasación (ET)	176	101	92	83
Sociedades de tasación	160	96	88	80
Filiales de ECAS (a)	10	10	10	10
Otras	110	85	75	65
Inactivas	40	1	3	5
Servicios de tasación de ECAS	16	5	4	3

(a) Sociedades a las que una o más ECAS son accionistas mayoritarios.

Fuente : Banco de España.

CUADRO 2
RATIOS DE CONCENTRACIÓN DE LAS SOCIEDADES DE TASACIÓN

	SOBRE IMPORTE DE TASACIONES				SOBRE NÚMERO DE TASACIONES			
	1997	1998	1999	2000	1997	1998	1999	2000
R.1-R.5 Muy grandes	49,0	52,3	53,5	54,6	53,2	50,8	50,7	51,1
R.6-R.20 Grandes	31,9	29,5	31,1	31,8	31,8	31,2	33,7	35,9
R.21-R.40 Medianas	12,4	12,7	11,9	11,0	9,8	11,8	10,7	9,6
Resto: Pequeñas	6,7	5,6	3,5	2,6	5,2	6,1	4,9	3,4
Número de entidades (a)	115	100	90	78	115	100	90	78

(a) Solamente se han considerado aquellas entidades que han realizado alguna operación en el año correspondiente.

Fuente : Banco de España.

CUADRO 3
DISTRIBUCIÓN DE LAS TASACIONES SEGÚN EL OBJETO

	1998			1999			2000		
	NÚMERO EN MILES	ESTRUCTURA %	VARIACIÓN % ANUAL	NÚMERO EN MILES	ESTRUCTURA %	VARIACIÓN % ANUAL	NÚMERO EN MILES	ESTRUCTURA %	VARIACIÓN % ANUAL
TOTAL	866,2	100,0	0,4	979,2	100,0	13,0	937,6	100,0	-4,2
Bienes inmuebles	855,9	98,8	0,4	966,5	98,7	12,9	926,7	98,8	-4,1
Fincas rústicas	17,5	2,0	-5,0	17,7	1,8	1,1	16,4	1,7	-7,3
Terrenos urbanos	17,0	2,0	12,5	19,2	2,0	12,9	21,3	2,3	11,3
Edificios completos	53,3	6,1	5,5	61,0	6,2	14,6	64,0	6,8	4,8
* Residencial	25,7	3,0	11,4	31,1	3,2	21,4	32,1	3,4	3,1
* Terciario	1,9	0,2	9,0	2,3	0,2	22,0	2,9	0,3	24,7
* Industrial	22,6	2,6	2,8	22,8	2,3	0,8	23,2	2,5	1,6
Elementos de edificios	762,6	88,0	8,3	864,0	88,2	13,3	819,3	87,4	-5,2
* Vivienda	668,4	77,2	5,7	757,5	77,4	13,3	719,1	76,7	-5,1
* Oficinas	8,4	1,0	7,9	8,9	0,9	6,0	8,0	0,9	-9,6
* Locales comerciales	58,9	6,8	1,0	64,8	6,6	9,9	59,6	6,4	-7,9
Explotación económica	3,3	0,4	-5,4	3,9	0,4	18,3	4,1	0,4	5,2
Otros inmuebles	2,3	0,3	-96,2	0,8	--	-65,2	1,6	0,2	5,0
Otros bienes	10,4	1,2	5,6	12,7	1,3	22,2	10,9	1,2	-13,8
Muebles	6,2	0,7	9,2	10,5	1,1	70,1	7,0	0,8	-33,0
Otras tasaciones	4,2	0,5	0,8	2,1	0,2	-48,6	3,9	0,4	80,0
PRO MEMORIA:									
Otras valoraciones									
Actualizaciones	16,1	1,9	--	19,7	2,0	22,3	20,9	2,2	5,7
Valoraciones intermedias	67,1	7,7	18,4	85,6	8,7	27,5	105,0	11,2	22,7
Patrimonios	3,2	0,4	--	6,3	0,6	0,9	4,1	0,4	-35,7

LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS Y EL NEGOCIO DE FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO EN ESPAÑA: SU VINCULACIÓN CON LA INDUSTRIA DE SEGUROS

Santiago Pozo

La actividad de construcción y financiamiento de viviendas, por un lado, y la actividad de seguros, por el otro, están íntimamente vinculadas. Desde el primitivo seguro de incendios, y particularmente en los últimos 20 años, en España se ha producido un importante desarrollo y cambios verdaderamente espectaculares en la industria de seguros alrededor del sector de la vivienda y su financiamiento.

Desde inicios del decenio de los ochenta, el tradicional énfasis en el seguro de incendios ligado a la actividad hipotecaria, que es obligatorio por ley en todos los préstamos hipotecarios con una cláusula de beneficiario en favor de la entidad financiera, ha venido evolucionando hacia un esquema más orientado a brindar un amplio servicio al cliente con productos que aseguren múltiples riesgos. Así, aparece el seguro

de vida ligado al titular del préstamo hipotecario. De hecho, se han producido importantes desarrollos relacionados con los ramos del agro y las pensiones. Pero el seguro de vida nace masivamente ligado a esta actividad financiera. Hoy día existen en España dos líneas de seguro -hogar y vida- con historial dilatado y muy consolidado, ambas muy vinculadas con productos de financiamiento de vivienda.

Esta vinculación de la industria de seguros con la actividad financiera ha condicionado buena parte de la comercialización de seguros en España. De hecho, en España han surgido -y mi entidad es una de ellas- compañías de seguros especializadas en lo que se denomina *banca seguros*. Así, por ejemplo, en mi entidad que está ligada a las cajas de ahorros, se prefiere hablar de caja seguros, es decir, de productos específicamente dirigidos a clientes de las cajas.

A partir de estos productos de seguros ligados a operaciones financieras, ha surgido toda una gama de productos tales como, por ejemplo, seguros de caución que respaldan al cliente por las cantidades de dinero entregadas a cuenta al promotor para la construcción y la futura entrega de su vivienda ante posibles insolvencias de éste. Para determinado tipo de viviendas, este seguro es obligatorio. También están los seguros de inmuebles y los seguros de comunidades. Existe un producto que quizá no esté muy difundido pero que es muy importante en entidades como la nuestra. Cuando se habla de la titulización de créditos hipotecarios por parte de las entidades financieras, se parte de la base que detrás de todos esos créditos vivos hay un seguro vivo. Sin embargo, cuando se tiene entre manos miles de hipotecas vivas, es muy difícil hacer seguimiento y ejercer control sobre la vigencia de todos esos seguros. De aquí es que surge una suerte de seguro colectivo que se denomina seguro de titulización, el cual es subsidiario a los seguros primarios y actúa en caso de inexistencia de estos últimos. La entidad a la que represento utiliza este producto en apoyo a las cajas de ahorros.

Cabe señalar que en los últimos dos o tres años se ha producido una evolución muy particular en dos elementos a los cuales me referiré a continuación. El primero de los elementos que ha conocido un cambio importante en los años recientes en España es lo que se denomina el multirisgo en el seguro relacionado con la vivienda, es decir el tradicional seguro de incendio sustituido por un producto con un paquete que abarca coberturas contra múltiples riesgos. La concepción es esencialmente diferente: se trata de un servicio de 24 horas de asistencia al hogar.

Debe reconocerse que éste es uno de los pocos productos en los que las compañías de seguros han evolucionado aceleradamente. Los esquemas basados en el uso del mostrador o de horarios establecidos para reclamos de siniestros pasan a ser suplidos con un esquema de plataforma para asistencia durante 24 horas. Sin dejar de lado nuestra filosofía de comercializadores de seguros a través de redes, fundamentalmente de carácter financiero, se ha puesto énfasis en la prestación de servicios al cliente teniendo por cierto muy claro el componente de riesgo al que eventualmente debe hacerse frente. Pese a que en España la industria de seguros tiene aún un potencial enorme por desarrollar, la vivienda resulta ser uno de los segmentos en los que la actividad aseguradora presenta hoy día un mayor grado de penetración.

Existen otros tipos de seguros relacionados con los préstamos hipotecarios que aún no están muy difundidos. Entre éstos pueden mencionarse los seguros de incapacidad temporal y los seguros de desempleo, los cuales están orientados a ofrecer coberturas durante un tiempo determinado en caso de que el deudor hipotecario caiga en alguna de estas contingencias. También pueden citarse los seguros de responsabilidad civil en los procesos de construcción de viviendas. En buena cuenta, se está ampliando la gama de productos dirigidos al usuario o al cliente comprador de una vivienda.

La entrada en vigencia de la Ley de Edificación desde junio de 2000 ha producido un cambio muy importante en este ámbito en España. Esta ley establece la obligatoriedad de suscribir un contrato de garantía adicional sobre todas las viviendas que se construyan en el país. Como todos los seguros obligatorios, éste también está sujeto a polémicas. En cuanto a la relación entre el sobre costo que supone este seguro y la garantía del valor construido, muchos se preguntan si éste tendrá incidencia en aumentar o no la calidad de las construcciones, ya que dicho seguro trae aparejado un seguimiento de la obra desde la revisión del proyecto hasta la entrega final por parte de un organismo de control independiente. Éste es, precisamente, un punto central en la polémica suscitada alrededor del establecimiento de este seguro.

Curiosamente, quien les habla estuvo trabajando durante años, antes de empezar en la actividad aseguradora, como inspector en una sociedad que hoy se dedica a estas labores de seguimiento. Entonces; no era imaginable que años después esta actividad se convierta en algo totalmente generalizado por el hecho de establecerse un seguro

obligatorio. Ciertamente es que siempre ha existido responsabilidad de los que intervienen en la construcción de viviendas. Pero este tipo de seguros sólo se hacía de una manera muy puntual sobre construcciones en las que había un cierto interés en que se ejerza un control independiente, de modo tal que se garantice, por ejemplo, la resistencia estructural de dicho bien durante 10 años. Hoy día esto ha pasado a ser algo totalmente generalizado. En consecuencia, ha proliferado en España una serie de entidades homologadas y reconocidas dedicadas al control técnico de las edificaciones y, al mismo tiempo, ha surgido para el sector asegurador la necesidad de diseñar tecnologías y productos de seguros en este ámbito.

Son varios los elementos que hacen la complejidad de la actividad aseguradora: la confianza que debe ganarse la compañía aseguradora, el hecho de ser operaciones de largo plazo, la necesidad de mantener reservas que sean suficientes durante toda la vigencia de las garantías, entre otros. En definitiva, la actividad aseguradora en España se encuentra en una etapa de su evolución muy importante y su desarrollo futuro estará muy ligado a la construcción y financiamiento de viviendas. ✍

APOYO ESTATAL PARA EL ACCESO A LA VIVIENDA DE FAMILIAS DE BAJOS INGRESOS: EL CASO DE LOS CONVENIOS CON LA ADMINISTRACIÓN EN ESPAÑA

Jorge Pereira

1. LA VIVIENDA EN ESPAÑA

Según datos del Censo de Población y Viviendas efectuado en 1991, España tenía una población de 38,6 millones de habitantes (hoy día esta cifra bordea los 40 millones de habitantes), en un conjunto de 11,9 millones de hogares. Asimismo, existían en aquel entonces alrededor de 17,2 millones de viviendas.

Las cifras antes señaladas advierten que en España no existe un problema típico de déficit habitacional, como el que prevalece en muchos países de América Latina. En efecto, del total de viviendas existentes, el 68,6% -es decir 11,8 millones de unidades- tiene el carácter de

viviendas principales, mientras que el 31,4% restante -un total de 5,4 millones de viviendas- conforma las viviendas secundarias o desocupadas. Dentro del conjunto de viviendas principales, el 78% -es decir, 9,2 millones de unidades- está bajo el régimen de propiedad. Por su parte, en régimen de alquiler hay un porcentaje bastante reducido -15,3% del total de viviendas principales- y bajo otras formas, que pueden ser arrendamiento financiero o casas que aporta la propia empresa, se registra un porcentaje aun menor -6,7%-.

En suma, lo que estas cifras nos dicen es que, en aquel entonces, casi cada hogar (11,9 millones) tenía una vivienda principal propia (11,8 millones), lo que es indicador de que en España el déficit habitacional no es un problema de la envergadura que presenta en muchos países de América Latina. Una segunda conclusión es que la mayor parte de estas viviendas principales se encuentra bajo el régimen de propiedad. Quizá una de las prioridades actuales podría ser propiciar un incremento en la proporción de viviendas en alquiler a través de diversos incentivos, entre ellos de carácter fiscal. En efecto, en la próxima ley del impuesto sobre la renta va a haber un incentivo expreso para el alquiler de viviendas, en el sentido de que aquellos que hoy tienen viviendas en propiedad que no ocupan, puedan ofrecerlas en el mercado de modo tal que la renta que obtengan por el alquiler de estas viviendas esté inafecta al pago de impuesto personal sobre la renta. Por otra parte, casi uno de cada dos hogares tiene una vivienda secundaria o desocupada, y prácticamente la totalidad de éstas se encuentra en régimen de propiedad.

2. LAS CAJAS DE AHORROS Y LA FINANCIACIÓN DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA

A partir de esta introducción, a continuación se hará referencia a la postura que las cajas de ahorros han adoptado desde siempre en relación con el tema de la financiación de la vivienda. Las cajas de ahorros son entidades financieras plenas en España, es decir, actúan en igualdad de condiciones y con la misma normativa que rigen para la banca privada. Desde 1977, año en el que se produjo esta equiparación, las cajas de ahorros pueden actuar en cualquier segmento de la intermediación financiera. Pese a esta posibilidad, desde siempre las cajas de ahorros han estado profundamente especializadas en el área de la financiación de la familia -mediante créditos de consumo y particularmente créditos para vivienda-, de los negocios familiares, y de las pequeñas y medianas empresas.

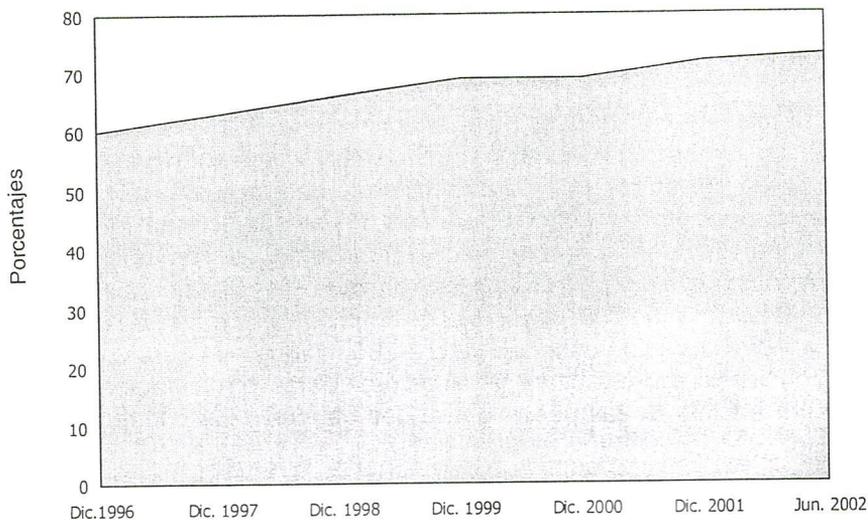
Las cajas de ahorros son líderes en la financiación de la vivienda en España. Ello es así porque sus créditos al sector de la vivienda y la construcción son mayoritarios dentro de su cartera de activos, y también porque es claramente superior su cuota en el mercado de créditos para vivienda, en relación con las de las demás entidades que operan en el sistema financiero español. Esto constituye una muestra más de la función social de las cajas de ahorros.

Según datos a mediados de 2002, el crédito total de las cajas de ahorros españolas estaba en torno a los 286 mil millones de euros (unos US\$280 mil millones). De este total, el 60% -es decir, 172 mil millones de euros (unos US\$169 mil millones)- representaba el crédito para vivienda y construcción. En otros términos, tres de cada cinco euros que conceden las cajas de ahorros en la forma de créditos están destinados al sector de la vivienda y de la construcción. El 40% restante está diversificado en otros sectores tales como agricultura, industria, y comercio (14,6%); servicios (10,9%); y diversos destinos (14,6%). En segundo lugar, la cuota de las cajas de ahorros en el mercado de créditos para vivienda es una proporción mayoritaria -54% del total-, pese a que la participación de las cajas de ahorros en el mercado de créditos totales es de 44%. En otras palabras, poco más de la mitad de las viviendas adquiridas con un crédito en España es financiada por las cajas de ahorros.

En el ámbito de las cajas de ahorros, hoy día hay 3,7 millones de créditos hipotecarios que están dirigidos en su gran mayoría a la financiación de vivienda. En el año 2001, se otorgaron 550 mil nuevos préstamos para vivienda, por un valor de 58.200 millones de euros, es decir con un monto promedio de crédito del orden de 106 mil euros. Por su parte, la tasa de morosidad de la cartera de créditos hipotecarios es de apenas 0,65%, comparada con una morosidad de 1,3% en otros créditos.

Esta significativa participación de las cajas de ahorros en la actividad de financiación para la vivienda es factible por la proximidad al cliente, sustentada por una red de oficinas muy extensa, de casi 20 mil oficinas, que es también la mayor que existe a nivel nacional. Un rasgo distintivo de esta red es que, a diferencia de lo que ocurre con la banca, la mayor parte de las oficinas de las cajas de ahorros está localizada en ciudades de tamaño pequeño o mediano (57% del total de oficinas). Las cajas de ahorros españolas cuentan con la red de oficinas más densa

GRÁFICO 1
PARTICIPACIÓN DEL CRÉDITO A TASA VARIABLE
SOBRE EL TOTAL DEL CRÉDITO



CUADRO 1
PLANES DE VIVIENDA CON AYUDA ESTATAL

Niveles de ingreso en función del SMI	Primera alternativa Subsidiación + Ayuda directa básica			Segunda alternativa Sólo subsidiación	
	% Cuota	Años	% Precio vivienda	% Cuota	Años
<= 1,5 SMI	20	10	11	40	10
> 1,5 <= 2,5	15	10	8	30	10
> 2,5 <= 3,5	10	5	5	15	10
> 3,5 <= 4,5	5	5			
> 4,5 <= 5.5	Préstamo preferencial, sin ayudas				

En familias numerosas incrementa el subsidio 5 puntos los 5 primeros años.

**CUADRO 2
AYUDAS ESTATALES DIRECTAS ESPECIALES
EN LOS PLANES DE VIVIENDA**

<p align="center">Jóvenes</p> <p align="center">(Edad inferior a 35 años)</p>	<p align="center">Familia numerosa</p> <p align="center">(Según número de hijos)</p>		<p align="center">Otras circunstancias:</p> <p>Unidad familiar formada por:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Padre o madre e hijos •Personas con minusvalías •Personas mayores de 65 años
<p align="center">3000 €</p>	<p align="center">3</p>	<p align="center">3.000 €</p>	<p align="center">900€</p>
	<p align="center">4</p>	<p align="center">3.600 €</p>	
	<p align="center">5 ó más</p>	<p align="center">4.200 €</p>	

APOYO ESTATAL PARA EL ACCESO A LA VIVIENDA DE FAMILIAS DE BAJOS INGRESOS: EL CASO DEL FONAVI EN LA ARGENTINA

Ana María Mereatur y Hugo Olivera

1. ANTECEDENTES DEL CONSEJO NACIONAL DE LA VIVIENDA

El Consejo Nacional de la Vivienda (CONAVI) es un organismo gubernamental creado por la Ley N° 24.464 como órgano asesor del Estado nacional, las provincias y los municipios en toda cuestión vinculada a la temática de la vivienda. Su primera Asamblea Constitutiva se realizó en julio de 1996. El CONAVI está integrado por el Poder Ejecutivo, los 24 estados provinciales y la Municipalidad de Buenos Aires. Tiene como funciones principales promover convenios de colaboración técnica y financiera con otros países así como con organismos internacionales; coordinar la planificación del Sistema Federal de la Vivienda, creado por dicha ley para apoyar a la población de recursos insuficientes; proponer anteproyectos de normas legales, técnicas y administrativas para el mejor

cumplimiento de los objetivos del Sistema; evaluar el desarrollo del Sistema y, en particular, el avance en la reducción del déficit habitacional; definir criterios indicativos de selección de adjudicatarios de viviendas construidas o créditos otorgados con fondos del Fondo Nacional de la Vivienda (FONAVI); y dictar sus estatutos internos garantizando la representación de todas las jurisdicciones.

Los recursos del FONAVI provienen de la recaudación de un impuesto al consumo de gasolina. Este Fondo, creado en 1971, viene desfinanciándose a través del tiempo. Los fondos que se presupuestaron para el año 2001 ascendieron a 900 millones de pesos (equivalentes en ese entonces a US\$900 millones), pero se transfirió un total de 672 millones de pesos. El gráfico 1 muestra la evolución reciente de las transferencias automáticas al FONAVI y las inversiones en obras con estos recursos. En ocasiones, las transferencias no coinciden exactamente con lo que se ha invertido porque las provincias añaden recursos de otras fuentes, como son las recuperaciones de los créditos otorgados o recursos patrimoniales.

Se estima que las viviendas construidas por los institutos provinciales de vivienda (IPV) ascienden a 883 mil unidades con una inversión de US\$5.285 millones en un país con más de 36 millones de habitantes y con un déficit habitacional de 3 millones 290 mil unidades, del cual el 79% representa el déficit cualitativo y el 21% restante el déficit cuantitativo. Se calcula que las recuperaciones de créditos del FONAVI suman unos US\$230 millones anuales. Dada la gran diversidad geográfica del país, las viviendas que se construyen con recursos del FONAVI son también de características muy disímiles.

2. ESTRATEGIA PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE COBRANZA DE LA CARTERA DEL FONAVI

A raíz de la severa crisis económica que afecta a la Argentina, y que es de dominio público, el órgano máximo del Consejo resolvió reformular su estrategia de actuación teniendo en cuenta este nuevo entorno. Dicha estrategia apunta a potenciar el capital con el que cuenta el FONAVI, vale decir el enorme flujo de fondos que representan las 883 mil viviendas producidas con estos recursos. En función de ello, se convocó a una licitación y, como resultado de un proceso bastante largo y complejo, se suscribió un contrato con una firma consultora -*Phoenix Consulting*- con el encargo de realizar un exhaustivo análisis de la cartera

crediticia del FONAVI con miras a mejorar la eficiencia en la cobranza de estos créditos al efecto de reciclar esta importante cantidad de recursos y estar en condiciones de realizar nuevas colocaciones en el contexto de crisis. No olvidemos que en un contexto de estabilidad macroeconómica, la Argentina fue capaz de desarrollar un proceso de securitización de hipotecas que permitió tener acceso a los mercados internacionales de capital, específicamente de Estados Unidos.

En estos momentos, en la Argentina se vive una situación económica y social muy adversa: alta desocupación, caída real de los salarios, elevados índices de pobreza, devaluación cambiaria, imposibilidad de retirar los depósitos bancarios, etc. En este contexto, se hace necesario considerar nuevas ideas que sean posibles de ser llevadas a la práctica y permitan atender las demandas políticas -en todas las instancias: nacional, provincial, municipal, sindical, etc.-; sociales -por ejemplo, el déficit habitacional-; y económicas.

Específicamente en cuanto al mejoramiento de la cobranza de la cartera de créditos del FONAVI, se está procurando aprovechar la exitosa experiencia en proyectos ya realizados con carteras de créditos de algunos institutos provinciales de vivienda. Para ello, se está realizando un esfuerzo en distinguir aquella cartera cuyos deudores tienen capacidad de pago de aquella cartera cuyos deudores se encuentran en situación de desempleo o en otras circunstancias especiales (por ejemplo, jubilados, discapacitados, etc.). Correspondientemente, se han diseñado esquemas de gestión de las carteras que tratan de responder a las diversas condiciones que afectan a los deudores. Ya se ha iniciado este trabajo con varios institutos provinciales de vivienda y como resultado de la aplicación de estos esquemas, y solamente a modo de ejemplo, el gráfico 2 muestra la variación del flujo de caja de un instituto provincial de vivienda durante el primer semestre de los años 2001 y 2002, reflejándose un importante mejoramiento en este último año.

¿Cómo debe encararse la gestión de cobranzas en los institutos provinciales de vivienda? En primer lugar, nuestra experiencia nos enseña que la gestión de cobranzas sin información social puede traer muchos problemas sociales y políticos. En segundo término, la gestión de cobranzas y la administración de la cartera hipotecaria propia es indelegable, aunque la caja sí puede ser tercerizada. Queda claro que las experiencias de cesión de la gestión de cobranzas no fueron exitosas por falta de conocimiento de los clientes. De hecho, ninguna entidad

privada cuenta con una estructura para cobranzas que permita efectuar un seguimiento de las condiciones sociales que afectan a la cartera. Casi la totalidad de los sistemas de cobranzas de entidades privadas se basan sobre la información de números únicamente. Por el contrario, se requiere generar información -numérica y social- para conocer al cliente y, en función de ella, iniciar, según corresponda, una acción de cobranza o una acción social. Finalmente, las cobranzas de una cartera social deben estar basadas sobre el cumplimiento de la obligación y la solidaridad de los beneficiarios con la demanda de los postulantes.

Los gráficos 3 al 6 muestran, a modo de referencia, el tipo de información que se ha podido generar, específicamente el perfil promedio del buen pagador de la cartera de créditos individuales (gráfico 3), el perfil del deudor de la cartera general de créditos del FONAVI (gráfico 4), el perfil para una muestra de deudores (gráfico 5) y para deudores individuales (gráfico 6). 

GRÁFICO 1
TRANSFERENCIAS AUTOMÁTICAS E INVERSIONES
EN OBRAS DEL FONAVI
 (En pesos)

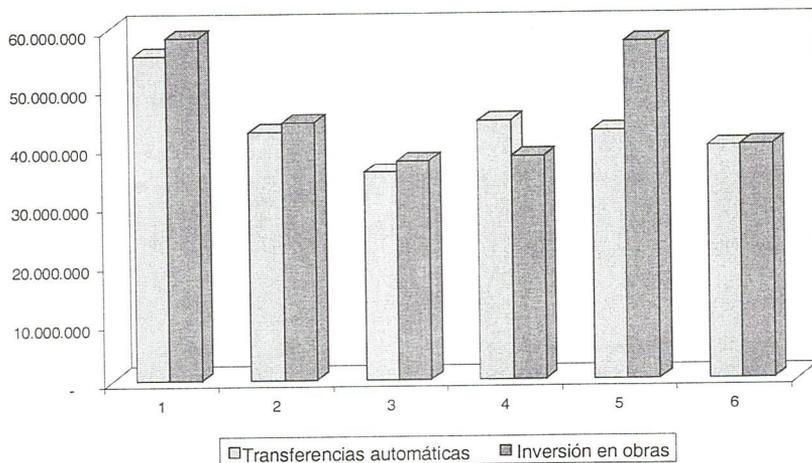


GRÁFICO 2
VARIACIÓN DEL FLUJO DE CAJA DEL
INSTITUTO PROVINCIAL DE VIVIENDA CHUBUT

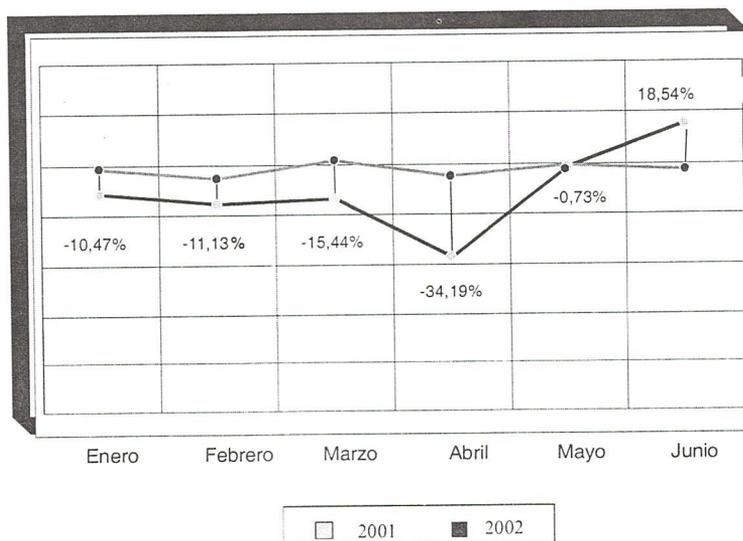


GRÁFICO 3 PERFIL PROMEDIO DEL BUEN PAGADOR DE LA CARTERA DE CRÉDITOS INDIVIDUALES DEL FONAVI

Hombres titulares

Edad: 42 años
 Ingresos titular: \$815
 Ingresos cónyuge: \$203
 Relación cuota/ingresos: 14,7%
 Estado civil: casado

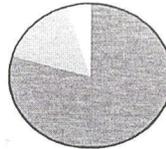
Mujeres titulares

Edad: 42 años
 Ingresos titular: \$643
 Ingresos cónyuge: \$321
 Relación cuota/ingresos: 18,6%
 Estado civil: casada (71%)

Cuota promedio: \$120

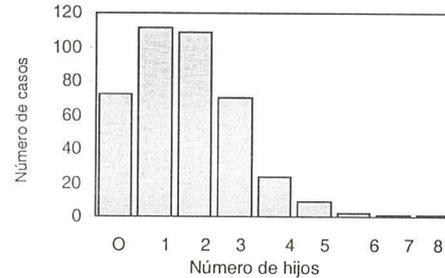
Relación cuota ingresos: 11,6%

Localidad

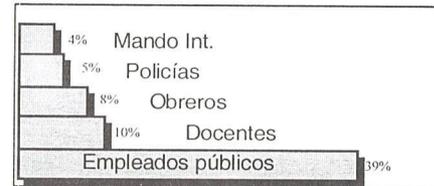


-  Zona 1
-  Zona 2
-  Zona 3

Hijos



Cargo-actividad



Ingresos familiares: \$1.000

Sin mora

GRÁFICO 4 PERFIL DEL DEUDOR DE LA CARTERA GENERAL DE CRÉDITOS DEL FONAVI

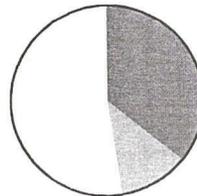
Hombres titulares

Edad: 47 años
 Ingresos titular: \$485
 Ingresos cónyuge: \$132
 Relación cuota/ingresos: 23,2%
 Estado civil: casado

Mujeres titulares

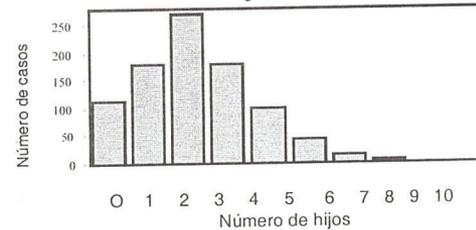
Edad: 46 años
 Ingresos titular: \$296
 Ingresos cónyuge: \$242
 Relación cuota/ingresos: 38%
 Estado civil: casada (67%)

Localidad

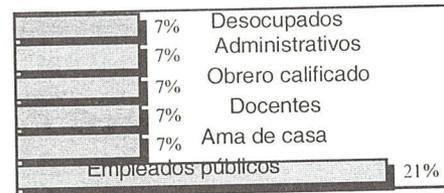


■ Zona 1
 ■ Zona 2
 □ Zona 3

Hijos



Cargo-actividad



Cuota promedio: \$112,5

Ingresos familiares: \$646

Relación cuota ingresos: 17,4%

Con mora

GRÁFICO 5
PERFIL PARA UNA MUESTRA DE DEUDORES DEL FONAVI

B° DONIZETTI

Fecha adj.. 9/6/98

Muestreo: 50 casos

Cuota promedio: \$179

Número de viviendas: 408 Escritur: 254 62%

Ingresos promedios: Titulares: \$1.369 Relación cuota/ingreso: 13%
 Grupo familiar: \$2.249 Relación cuota/ingreso: 7,95%
 Mínimo: \$571 Máximo: \$4.852

Estado de mora promedio: 54% de la muestra en mora
 46% situación normal

	Casos	Ingreso promedio	Relación cuota/ingreso
Mora 1	22%	\$1.950	9,1%
Mora 2	29%	\$2.594	6,9%
Mora 3	45%	\$2.396	7,4%
Mora 4	4%	\$2.974	6,6%

GRÁFICO 6 PERFIL PARA DEUDORES INDIVIDUALES DEL FONAVI

Barrio: Villa 20
Cuenta corriente: 87889
Titular: Fletero -repart.
Ingresos familiares: \$800
Relación cuota/ingreso: 6,77%
Estado de situación: Normal
1 cuota

Barrio: Donicetti
Cuenta corriente: 82122
Titular: Empleado del sector privado
Empleador: Banca Lavoro
Ingresos familiares: \$3.578
Relación cuota/ingreso: 22,58%
Estado de situac.: Atraso
Rango de mora: 19 cuotas

Barrio: Villa 20
Cuenta corriente: 87893
Titular: Oficial pintor
Ingresos familiares: \$474
Relación cuota/ingreso: 9,31%
Estado de situación: Atraso
Rango mora: 13 cuotas

Barrio: Donicetti
Cuenta corriente: 82148
Titular: Independiente
Conyuge: Empleado del sector privado
Ingresos familiares: \$3.317
Relación cuota/ingreso: 15,10%
Estado de situación: Atraso
Rango de mora: 19 cuotas
Firmo acta Ley 177 Tasa 0

APOYO ESTATAL PARA EL ACCESO A LA VIVIENDA DE FAMILIAS DE BAJOS INGRESOS: EL CASO DE CHILE

Rogelio González

1. LA POLITICA HABITACIONAL CHILENA

1.1 Consideraciones generales

La política habitacional en Chile se basa sobre tres consideraciones generales básicas. En primer lugar, la vivienda es un bien básico y esencialmente privado, de alto costo -se trata de un bien de consumo durable-, y su satisfacción implica un mejoramiento sustancial en la calidad de vida de la población. En segundo término, contempla un rol subsidiario del Estado, el cual actuará sólo en aquellos ámbitos en que el sector privado falla en el logro de resultados aceptables desde el punto de vista social. En tercer lugar, considera la aplicación de subsidios como ayuda, sin retribución, que se otorga a alguien para que logre un objetivo. Estos subsidios pueden tomar la forma de recursos entregados directa o indirectamente a quien se pretende ayudar.

un subsidio estatal, cuyo otorgamiento se basa sobre normas generales, objetivas y ampliamente difundidas, así como sobre recursos públicos que se encuentran consignados en el presupuesto anual de la Nación, y que son manejadas a través del Ministerio de Vivienda y Urbanismo. Los subsidios son de monto conocido y se otorgan por una sola vez directamente al usuario y no a la empresa oferente, con lo que se asegura que el beneficio llegue al que realmente lo necesita. Hasta fines de 2001, la política habitacional chilena contemplaba el otorgamiento de créditos con recursos públicos para atender a estratos que no son sujetos de crédito solamente.

En la génesis de los esquemas de subsidios a la demanda por vivienda pueden citarse los siguientes factores:

- a) La falta de respuestas deseadas por parte de los mercados de vivienda, lo que deja a un gran volumen de familias sin acceso a la vivienda así como el crecimiento de la oferta a un ritmo inferior al crecimiento de la demanda.
- b) La inoperancia de los subsidios a través de las tasas de interés (fijación de tasas de interés nominales inferiores a la inflación), lo que tradicionalmente ha generado asfixia en los mercados de crédito hipotecario y efectos regresivos.
- c) La ineficacia de la acción directa del Estado en la construcción de vivienda, mostrando esta política pocos resultados a un alto costo.
- d) La mala focalización del gasto público, concentrándose gran parte del gasto y de los subsidios en los estratos medio y medio-alto, los cuales pueden, en principio, acceder a una vivienda por sus propios medios, manteniendo rezagada a la población objetivo.
- e) La presión social en la forma de invasiones y tugurización de las ciudades, con las consecuencias adversas en términos de salud, de conservación ambiental y de posterior regularización de las invasiones.

Por su parte, los principales objetivos de los esquemas de subsidios a la demanda por vivienda son los siguientes:

- a) Reducir el déficit habitacional, haciendo participar en la provisión de soluciones al sector privado financiero y de la construcción, a los demandantes por vivienda y al Estado, este último en forma subsidiaria.
- b) Mejorar la eficiencia en el gasto público complementando éste con los esfuerzos de ahorro de los potenciales beneficiarios y con los recursos de la banca hipotecaria.
- c) Lograr una mejor focalización del gasto, determinando a los beneficiarios individuales y el tipo de subsidio apropiado a cada uno, aumentando la progresividad del subsidio, es decir, ayudando más a quien más lo necesita.
- d) Potenciar los efectos indirectos, tanto económicos como sociales, del sector vivienda sobre el crecimiento del producto, el desarrollo del mercado financiero y el mercado de la construcción, la generación del empleo, la elevación de los indicadores de salud, educación y, en general, de desarrollo humano.

Desde el punto de vista de las estrategias desarrolladas, los esquemas de subsidios a la demanda por vivienda se implementan:

- a) Permitiendo a la población el acceso a los mercados de vivienda y al crédito hipotecario para que ejerzan su demanda libremente.
- b) Haciendo competir a los productores de vivienda en la atención de la demanda de los clientes con poder de compra efectivo, generándose disminuciones en los costos y precios y mejores estándares de diseño y calidad.
- c) Desarrollando un mercado de capitales estable, con reglas claras, creando una serie de instrumentos financieros -tales como las letras de crédito hipotecario, los mutuos hipotecarios endosables, y los contratos de *leasing* habitacional, transables en dicho mercado-.
- d) Otorgando créditos hipotecarios a la población objetivo que no califica como sujeto de crédito en el sistema bancario (incentivos).
- e) Educando a la población en los esfuerzos de ahorro, creyendo en su potencial y permitiéndoles elegir libremente.

- f) Estimulando las políticas públicas que privilegian la libertad de elegir, la igualdad de oportunidades y la competencia.
- g) Generando confianza en las decisiones racionales y soberanas de los consumidores quienes, mejor que nadie, saben lo que quieren.
- h) Estableciendo reglas del juego claras y estables en el tiempo que le aseguran a los postulantes la accesibilidad del sistema.
- i) Construyendo sistemas de postulación, de selección de postulantes y de adjudicación de subsidios transparentes, tecnificados, objetivos y planificados.
- j) Coordinando la acción de los distintos sectores para trabajar juntos en un objetivo común sin renunciar a sus propios intereses.
- k) Manteniendo la política a pesar de las turbulencias económicas coyunturales.

2. RESULTADOS Y POTENCIALIDADES

Los programas habitacionales en Chile se han caracterizado por su estabilidad, su perseverancia, y su continuo proceso de perfeccionamiento a través de los 25 años que lleva en aplicación. A partir de ello, en Chile se verifica la evolución de la construcción de viviendas y de la inversión en viviendas que se muestra en los gráficos 1 y 2, respectivamente, en los cuales se distingue nítidamente un creciente nivel de actividad y una creciente participación del sector privado.

En efecto, entre 1973 y 2000 la inversión habitacional se incrementó en 215%. La inversión pública en vivienda es hoy un 39% inferior a la existente en 1973. La inversión privada se ha más que septuplicado en igual período. Asimismo, se ha ampliado la capacidad del sector privado para responder a los requerimientos sociales. Para el año 2001 se proyectó la construcción de unas 100.000 viviendas (96.000 en 2000). Antes de la actual política habitacional, solamente se edificaban en promedio 36.000 anuales.

Los subsidios habitacionales a la demanda, tanto otorgados como pagados, han registrado una tendencia creciente desde el inicio de su

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN HABITACIONAL EN CHILE

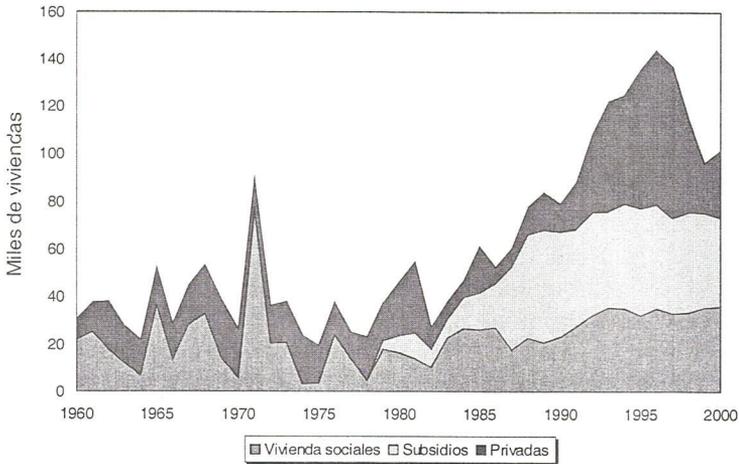


GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN VIVIENDAS EN CHILE

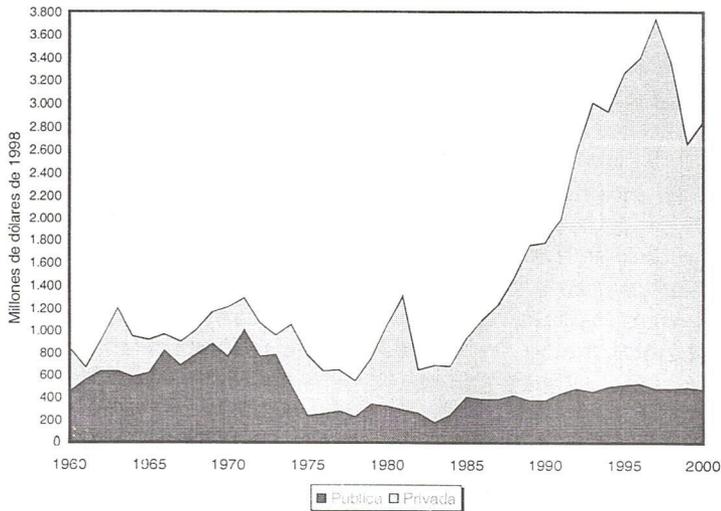


GRÁFICO 3
SUBSIDIOS HABITACIONALES A LA DEMANDA OTORGADOS Y PAGADOS

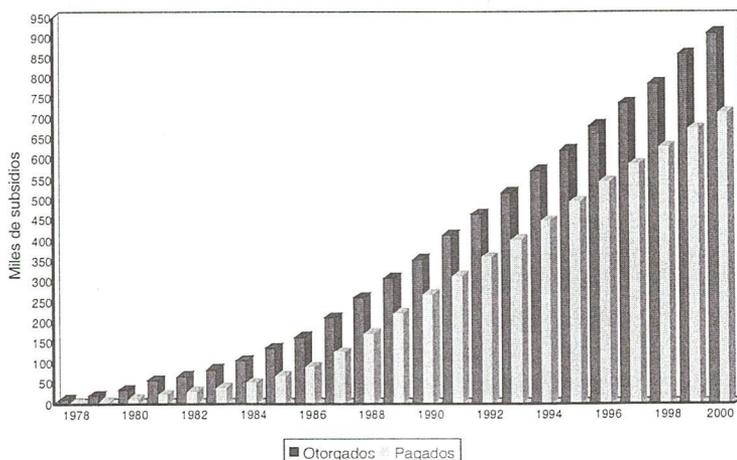


GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN DEL PRESUPUESTO PÚBLICO ASIGNADO PARA LOS ESQUEMAS DE SUBSIDIOS HABITACIONALES

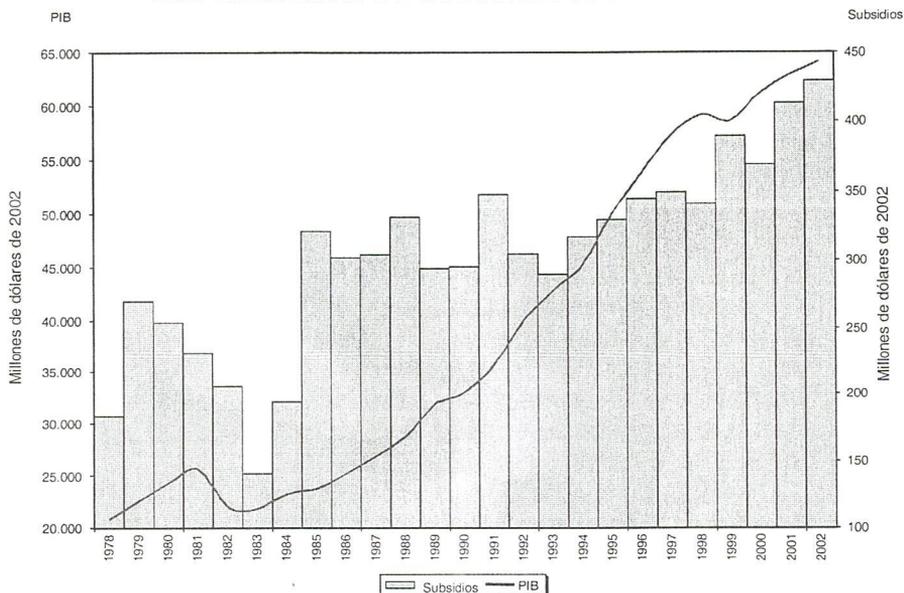


GRÁFICO 5
PARTICIPACIÓN DE LOS SUBSIDIOS HABITACIONALES
EN EL PRESUPUESTO PÚBLICO

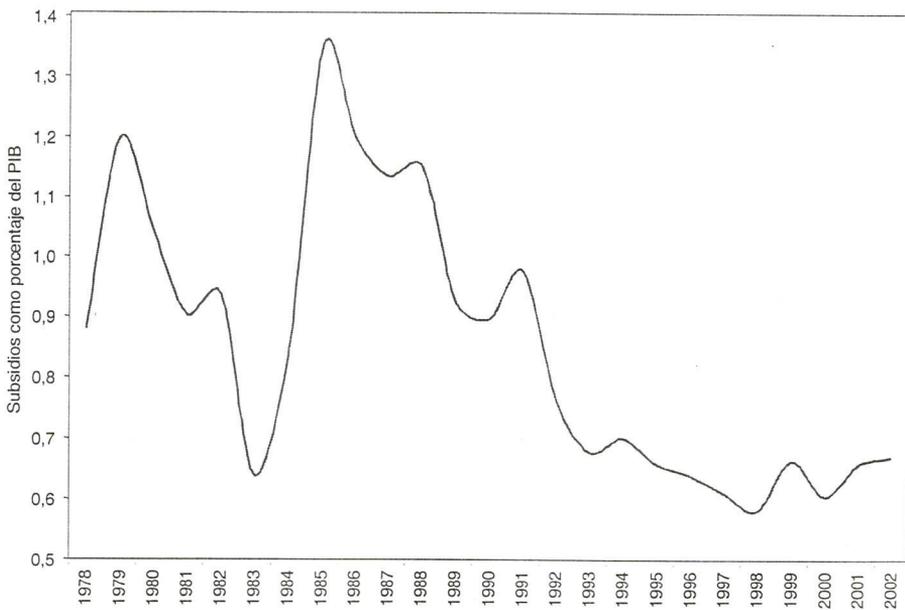
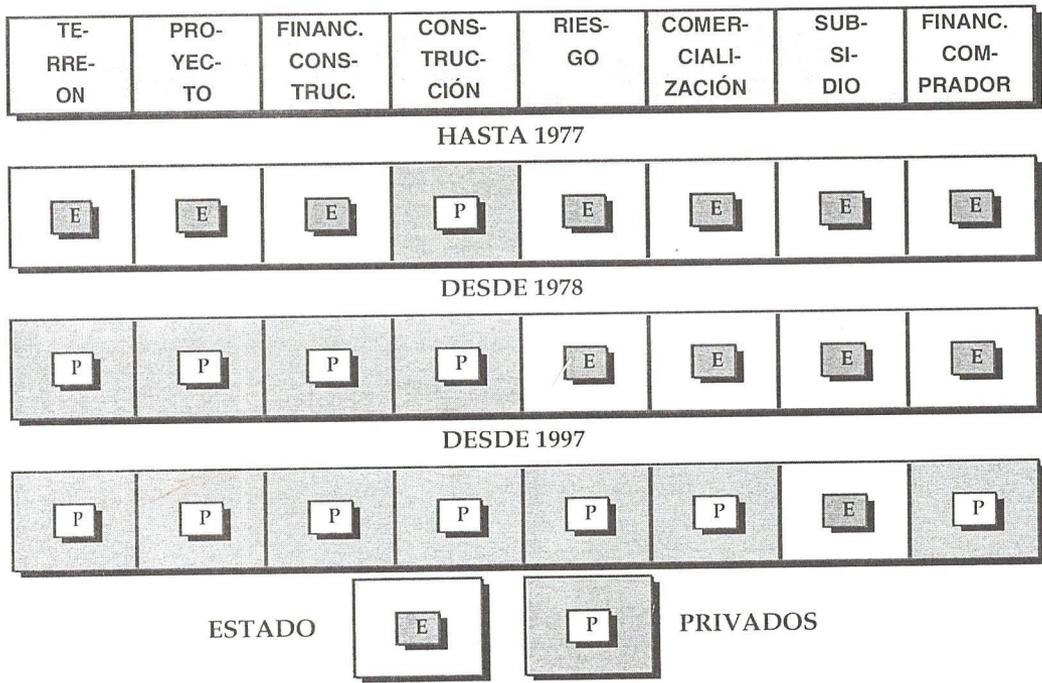


GRÁFICO 6
PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO EN LA
CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS SOCIALES



GESTIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS DE VIVIENDA: EL CASO DE LAS CAJAS DE AHORROS EN ESPAÑA

Javier de la Cruz

El presente documento discute los nuevos enfoques de un proyecto sectorial de las cajas de ahorros de España para el control y gestión del riesgo de crédito en el marco del esquema de supervisión bancaria establecido en el Acuerdo de Basilea II.

1. JUSTIFICACIÓN Y PARTICIPANTES DEL PROYECTO

Existen claros motivos que justifican el proyecto en términos de mejoras de la gestión de las instituciones así como de adecuación a las actuales corrientes en materia de supervisión bancaria, específicamente el nuevo Acuerdo de Basilea. En el caso concreto de España, también existe una corriente de adaptación a una normativa que tendrá vigencia para el ámbito europeo. Adicionalmente, existe una motivación en cuanto

a la importancia de fortalecer el sector, en este caso de las cajas de ahorros.

Muchas veces, seguramente de manera inconsciente, suele hablarse de solamente dos tipos de instituciones financieras en función del tamaño: por un lado, entidades muy grandes y, por el otro, entidades pequeñas o locales. Para las primeras, su trayectoria parece estar determinada por los grandes recursos que maneja y, consecuentemente, las grandes necesidades que enfrenta. La respuesta consiste en el uso de modelos internos propios avanzados. Frente a esta alternativa, existe otra que sería la que corresponde a entidades pequeñas, cuyos recursos son limitados y sus necesidades son sencillas. Ello les lleva a circunscribirse a modelos estándares. Podría pensarse que éstas pudieran tener un afán en incorporarse al mundo de las entidades grandes, pero ello suele ser complicado. En el caso de las cajas de ahorros, éstas registran una tradición en materia de cooperación sectorial como una forma de fortalecer a las entidades.

En cuanto a sus participantes, se invitó, en primer término, a todas las cajas de ahorros, incluidas sus filiales, para adherirse voluntariamente al proyecto. En el proyecto sectorial, participan todas las cajas de ahorros menos una de tamaño pequeño. En otras palabras, la decisión para participar ha sido independiente del tamaño relativo de la entidad. Correspondientemente, el proyecto se caracteriza por su versatilidad de modo tal que ofrezca ventajas tanto a entidades grandes cuanto pequeñas.

2. CONTENIDO DEL PROYECTO

El objetivo general del proyecto es contar con un modelo de control global del riesgo de manera modular y progresiva en el tiempo. Por su parte, los objetivos intermedios contemplan contar con modelos de control para cada uno de los riesgos detallados por líneas de negocio. Los objetivos parciales se refieren al diseño de módulos aplicables en sí mismos, como, por ejemplo, *ratings* internos. Se trata de fijar objetivos de largo plazo pero que fueran alcanzables a través de objetivos de corto y mediano plazos, en el sentido de intentar ser prácticos sin tener que renunciar por ello a unas metas de mayor alcance.

Las líneas de negocios constituyen el elemento central del modelo de gestión. Éste considera los diversos tipos de riesgo y los elementos

de control y gestión. Se trata, además, que este modelo sea válido y aceptable por parte del agente de supervisión, lo cual -en verdad- no ha sido complicado en la práctica. Este esquema está representado tridimensionalmente en el gráfico 1. En un eje, se representa el tipo de riesgo; quizá el más familiar y definitivamente el más importante para las instituciones financieras es el riesgo de crédito. En un segundo eje se tienen las líneas de negocio. En el tercer eje se representan los elementos de control y gestión. El gran cubo representado en el gráfico estaría compuesto por pequeños cubos que corresponden al desarrollo para un tipo de riesgo concreto, como pudiera ser el riesgo de crédito; para una línea de negocio, como pudiera ser la actividad hipotecaria; y para un elemento de control, como pudieran ser las gestiones de información o las herramientas de *scoring* o de *rating*. Cada uno de los cubos pequeños no solamente forma parte del conjunto, sino que, lo que es más relevante, cada uno se encuentra en un lugar muy concreto del gran cubo.

Dado que cada entidad avanza a ritmos diferentes, esta representación general habría que particularizarla para cada entidad. Ahora bien, éste es un proceso largo, que lleva tiempo, habiendo empezado este proyecto de las cajas de ahorros españolas hace prácticamente dos años, en 2000. Se prevé su finalización en 2004, lo cual es compatible con la programada entrada en vigor del Acuerdo de Basilea II, prevista para el año 2006.

El modelo de control y gestión global del riesgo abarca, alrededor de cada línea de negocio, dos aspectos: por un lado, el tipo de riesgo, que pueden ser de crédito, de liquidez, de mercado, operacional, etc.; y por el otro, los elementos de control y de gestión, tales como la gestión de la información, las herramientas cuantitativas, y la organización y los procedimientos.

En el ámbito de las líneas de negocio, para el caso del riesgo de crédito, los agentes con los que se trata pueden ser particulares, empresas y banca corporativa. En la relación con particulares, pueden distinguirse créditos de consumo, créditos hipotecarios, tarjetas de crédito, entre otras operaciones. En la relación con empresas, se distinguen las empresas autónomas, las microempresas, las pequeñas y medianas empresas, los promotores inmobiliarios y las grandes empresas. En cuanto a la banca corporativa, se distinguen las muy grandes empresas, las entidades financieras, y los países. En todo caso,

lo más importante por destacar es que con este modelo se está cubriendo todo el negocio, desde el más pequeño al más grande, desde particulares hasta empresas, incluyendo una gran diversidad de éstas; en definitiva, nada se queda fuera de esta nueva concepción.

En cuanto a los elementos de gestión y de control, la gestión de la información comprende información de entrada (*inputs*) e información de gestión (*outputs*). La información de entrada puede ser de origen interno cuanto externo; esta última se obtiene de manera centralizada por razones de economías de escala, mientras que la información interna es obtenida por cada caja. La información de gestión, por su parte, está constituida por la integración de todos los datos que son relevantes para la toma de decisiones.

En lo relativo a las herramientas cuantitativas, se manejan conceptos de asignación de precios (*pricing*) considerando pérdidas esperadas, y también cálculos de las pérdidas inesperadas. Se emplean datos de carácter económico, cualitativo y de comportamiento, y se utilizan modelos de *scoring* y de *rating*, sobre cuyas fórmulas no vamos a detallar. A partir de aquí se completa el círculo con la definición de estructuras de decisión, estructuras funcionales, y procesos y actividades como parte de los elementos de organización y procedimientos.

El desarrollo de este proyecto tiene una perspectiva sectorial, que abarca modelos internos, apoyo externo, formación de capital humano y manejo de información. En lo que se refiere a los modelos internos, se partió del reconocimiento de que éstos no debían ser una suerte de “cajas negras” por muy buenos que fueran; antes bien, tenían que ser modelos que se pudieran conocer. Asimismo, no podían ser modelos genéricos ni tampoco un modelo único centralizado. Teniendo entendido que las metodologías tienen que ser comunes, se procuró definir modelos específicos para cada caja que sean adaptados a la forma de abordar el negocio por cada caja y construyéndolos sobre la base de lo ya existente, es decir, no exigiendo que se parta de cero.

Se consideró que no sería una buena idea tener modelos estáticos y demasiado simples. Antes bien, se consideró contar con modelos que fueran progresivos en el tiempo, y con modelos avanzados, con metodologías de vanguardia a nivel internacional y con distintos niveles de sofisticación para las diferentes entidades y operaciones.

En cuanto al apoyo externo, se descartó la opción de apelar a solamente un gran consultor para todo el proyecto, porque probablemente se obtendría calidades medias para varios de los temas y existiría un riesgo de concentración. En su lugar, se entendió que una mejor opción era apoyarse en los mejores consultores para cada tema a fin de acceder a las calidades máximas en cada tema y promover un esfuerzo de coordinación.

En relación con el aporte de capital humano, se descartó el esquema de contar con una suerte de "central de compras" que sirviera para adquirir una serie de licencias o una serie de productos, y se optó por esquemas de transferencia de conocimientos, que abarque tanto la producción y aporte de los conocimientos propios así como labores de investigación y desarrollo, todo lo cual permita enriquecer el capital humano y apunte a la formación de lo que sería la Escuela de Riesgos, centralizada en la Confederación Española de Cajas de Ahorros.

Para la implementación del proyecto, se estableció una organización, con una clara perspectiva de cooperación, a base de comisiones, incluyendo una comisión de control global, una comisión por riesgo, y otras comisiones o equipos de trabajo para cuestiones tales como, por ejemplo, los sistemas de información. ✍

GRÁFICO 1
MODELO DE GESTIÓN GLOBAL DE RIESGO



GESTIÓN DEL RIESGO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS DE VIVIENDA

Ramón Trías

La función de la actividad bancaria es transformar riesgo y liquidez asumiendo parte de este riesgo. Ciertamente, existen diversos tipos de riesgo. Entre ellos, figura el riesgo de crédito, es decir, la posibilidad de que el deudor deje de pagar en la forma que se ha pactado. Además, está el riesgo operativo -derivado, por ejemplo, de que se produzcan fallas de informática o en los recursos humanos- y el propio riesgo legal, con el cual está muy relacionado. Asimismo, están los riesgos de mercado, asociados al comportamiento de diversas variables, tales como el tipo de cambio, la tasa de interés, y las cotizaciones en general. Todos los anteriores finalmente se traducen en riesgos de liquidez y de solvencia.

a los procedimientos que una auditoría más cercana a datos o a contabilidad-.

Existen herramientas que son útiles para el control del riesgo operacional, como, por ejemplo, el *work-flow* (véase el gráfico 1). Mediante esta herramienta, es posible establecer sistemas automatizados de control para todas y cada una de las secuencias de la aprobación de un crédito, en las cuales se plantean eventos y decisiones o autorizaciones, siendo un proceso en el cual intervienen muchos actores, como, por ejemplo, notarios, tasadores, compradores, vendedores, etc.

3. CONTROL DEL RIESGO DE BALANCE

Otro tipo de riesgo es el denominado riesgo de balance, que forma parte de los que llamamos riesgos de mercado. Se trata fundamentalmente del desajuste o descalce de activos y pasivos en la banca hipotecaria (véase el gráfico 2). Ciertamente, este riesgo no es estático, sino que está afectado por situaciones cambiantes en el tiempo. ¿Cómo puede manejarse este riesgo? La herramienta de gestión es el sistema de *Asset Liability Management* (ALM), que permite la medición y la gestión del riesgo económico (capital económico que va a cubrir la posibilidad de una situación adversa), el riesgo contable (margen financiero) y el riesgo de liquidez.

Tradicionalmente, puede disminuirse el riesgo de tasas de interés por dos familias de procedimientos. El primero es adecuando las condiciones de activos y pasivos (e.g., préstamos con tasas de interés variables, fondos de pensiones). El segundo es reestructurando los activos, mediante financiación a largo plazo (e.g., emisión de bonos de la propia entidad), la contratación de derivados que protejan de los movimientos adversos de las tasas de interés, y la securitización de activos). La limitación de todos estos instrumentos depende del desarrollo del mercado financiero y de capitales.

La securitización de activos es un proceso mediante el cual ciertos activos del balance pueden ser vendidos, previa agregación y modificación de algunas de sus características, a los inversionistas en forma de títulos, con la finalidad de obtener financiación ajena mediante la emisión de valores (véase el gráfico 3). En esencia, se trata de la venta de los flujos de caja futuros de los activos en balance hasta su extinción, a fin de acceder a fuentes de liquidez con determinada disposición a tomar ciertos riesgos.

Fundamentalmente, la securitización de activos es la venta de éstos pero mejorados; es decir, transformados de manera tal que se puedan transar incluso en mercados distantes. Las etapas críticas de este proceso incluyen la definición de la necesidad de liquidez, es decir, por qué se quiere securitizar: para obtener dinero, para mejorar la estructura del balance, para obtener una mejor calificación, etc. Esto hay que definirlo muy bien desde un inicio. Luego, está la identificación de los activos, es decir, cuáles son los que realmente vale la pena securitizar. Posteriormente, siguen la constitución del fondo de securitización, y la calificación del activo. Esta última incluye la calificación interna -pérdidas por incumplimiento, clase de riesgo y tasa de descuento, y valor actual del flujo de caja futuro-. Asimismo, incluyen la emisión y colocación, y la administración del fondo de securitización.

En Estados Unidos, la securitización de activos llega al 90%, mientras que en los países de nuestra área es de alrededor del 3% solamente. En España se espera que se triplique en 2003. La experiencia indica que las mejoras (reducción de riesgos) pueden obtenerse en ocasiones como contraprestación al bien social del objeto (por ejemplo, la obtención de un aval teniendo en cuenta el destino social de los fondos). Asimismo, los mercados distantes pueden aportar el beneficio de la capacidad de diversificación. En el mercado financiero y de capitales existe una demanda firme de activos de buena proporción entre rentabilidad y riesgo. En países como España, es impensable que el mercado inmobiliario pueda seguir creciendo indefinidamente como lo está haciendo. Ello hace pensar que se dispondrá de una masa de inversionistas que estarán interesados en activos que manejen adecuadamente la relación riesgo-rentabilidad. Si las instituciones financieras de vivienda pudieran estructurar activos que puedan responder a esta demanda, mediante el uso de seguros, sería sumamente importante.

4. IMPLEMENTACIÓN

En el campo de la implementación, queda por hacer básicamente dos cosas. La primera es una gestión estratégica del riesgo. Esto supone, en primer término, cambios en la organización, incluyendo una gestión integrada de riesgos y un control de operaciones; en segundo lugar, el mejoramiento de la infraestructura del sistema de información (*data mart* de riesgos -es decir, información de comportamientos-, *reporting* orientado al riesgo -mapa de riesgos, consumo de capital-; y

en tercer lugar, una implicación de dirección general en la gestión y control de riesgos.

La segunda vía es el control de riesgos. En cuanto a los riesgos de crédito, deben considerarse procedimientos de otorgamiento, la implantación de las técnicas de *scoring* y *rating* analítico y paramétrico, y tarifas y límites afectados por riesgo de la inversión. En lo que respecta a los riesgos operacionales, deben considerarse los diagnósticos de situación, y la implantación de herramientas de mitigación de riesgos. Finalmente, en lo que concierne a los riesgos de balance, la herramientas a considerar son la securitización de activos y la utilización del *Asset Liability Management* (ALM). ✍

GRÁFICO 1
CONTROLANDO EL RIESGO OPERACIONAL: *WORK-FLOW*

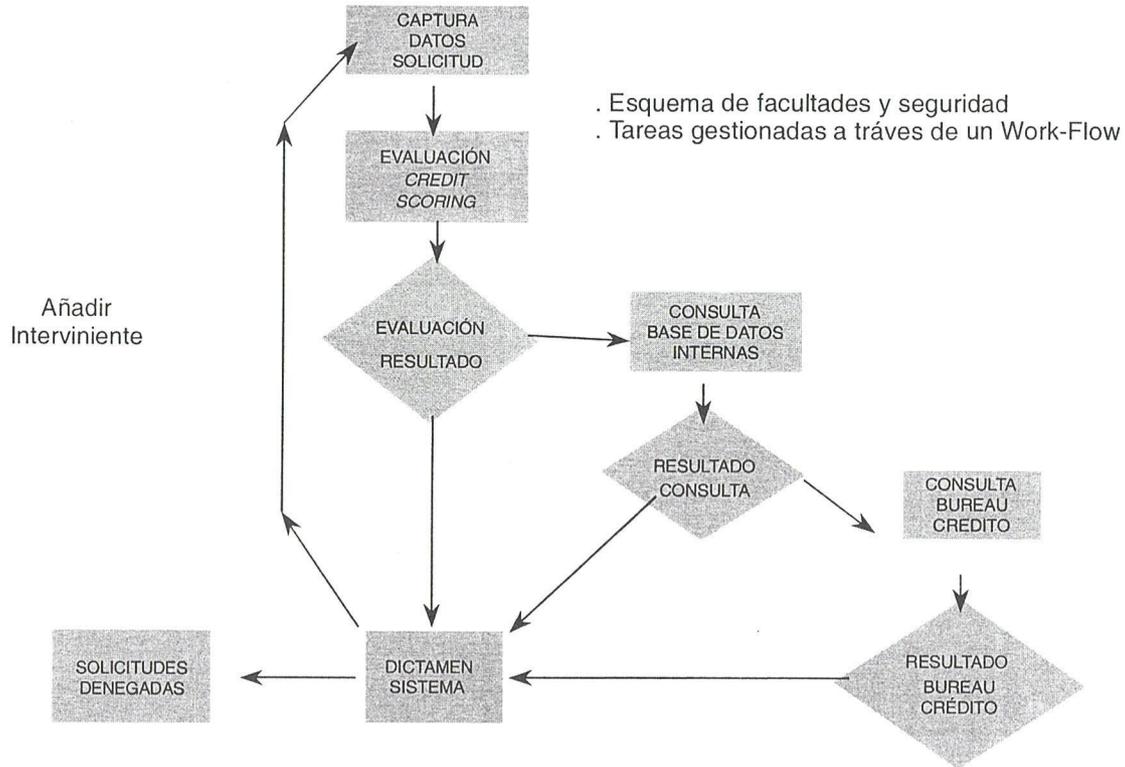
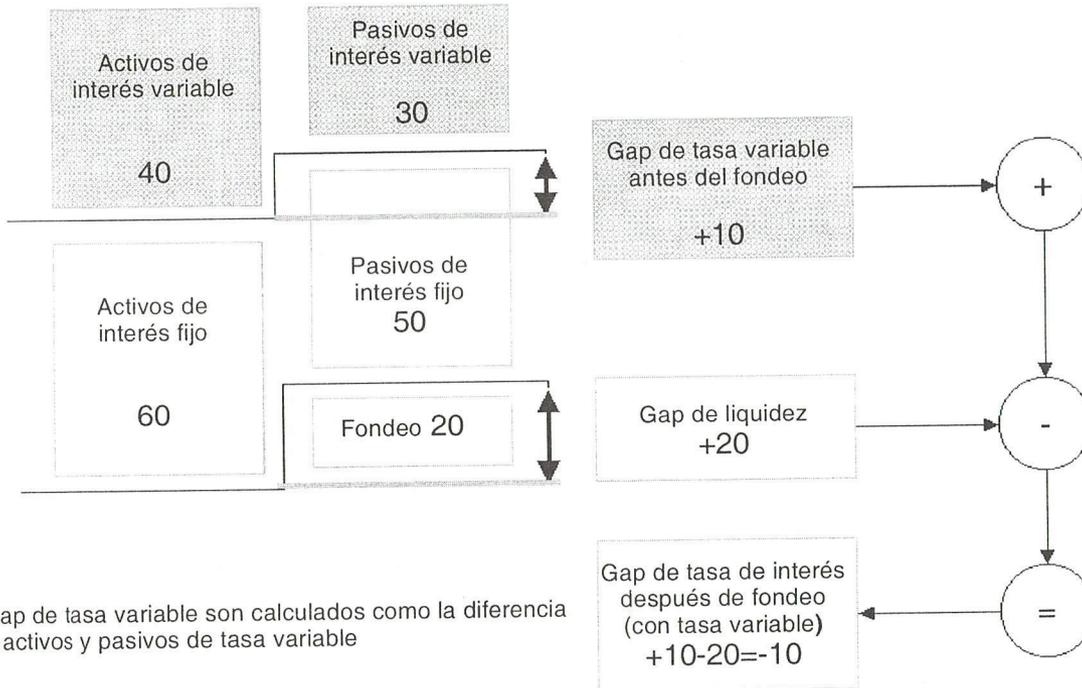


GRÁFICO 2 DESAJUSTES EN ACTIVOS Y PASIVOS EN LA BANCA HIPOTECARIA



CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS EN EL CONTEXTO DE DESARROLLO DE CIUDADES SUSTENTABLES: LA EXPERIENCIA DE PACT ARIM 93 EN RECUPERACIÓN URBANA

Emilio Poutay

1. CONSIDERACIONES GENERALES

Las actividades financiera, inmobiliaria y otras relacionadas con la construcción de viviendas tienen un espacio físico natural que es la ciudad. En este sentido, la generación de vivienda en sus diferentes expresiones es una actividad sostenible, fundamental para la recuperación de los centros urbanos. Esta reflexión inicial nos plantea ya un desafío, que es crecer hacia adentro, como una lógica alternativa, complementaria a la extensión urbana y una manera rentable para abordar los déficit habitacionales, tanto desde su punto cuantitativo como en términos cualitativos.

La extensión constante de nuestras ciudades produce a nuestros países mayores costos de inversión y a los futuros habitantes de estos sectores mayores costos de vida. Esto nos indica que el suelo urbano consolidado, que es ciudad, y no el suelo urbano creado artificialmente por decreto, es un bien escaso, lo que lo transforma en un activo a potenciar y gestionar de manera eficiente. Asimismo, aunque en la mayoría de países el parque inmobiliario existente es propiedad privada, también se constituye en parte de la riqueza colectiva de nuestros países y, por lo tanto, en un activo fundamental.

Nuestra experiencia en América Latina en la concepción y puesta en obra de programas de rehabilitación urbana nos hacen entender a los centros urbanos como un activo social y económico, que normalmente se encuentra desaprovechado, pero cuyo deterioro físico es el síntoma de otras deficiencias, que en general siguen la secuencia que se señala a continuación: decrecimiento de la actividad económica, producto de migraciones intraurbanas; esto produce debilitamiento del tejido social, al existir una suplantación de los ocupantes originales por otros con menor capacidad económica; aparece el deterioro inmobiliario, producto de la búsqueda por conservar la rentabilidad global del bien, reduciendo las superficies, haciendo un uso intensivo de la vivienda y eliminando su mantenimiento. En suma, encontramos normalmente que los centros de ciudades cuentan con una buena dotación de infraestructura pero con retornos bajos. Por ejemplo, en el centro histórico de Santo Domingo, en la República Dominicana, hay 900 edificios a recuperar, mientras que en el centro de Barranquilla, en Colombia, hay unos 900 mil metros cuadrados completamente desocupados. En ambos casos, estamos hablando de construcciones de los años cincuenta o sesenta pero de muy buena calidad.

Este cuadro se completa en los casos más graves con un deterioro del espacio público, el cual primero es en términos cualitativos por falta de mantenimiento público, y posteriormente es en términos cuantitativos ya que desaparecen, sea por el comercio ambulante, el estacionamiento informal, entre otros factores. En este momento encontramos que los centros de nuestras ciudades no pertenecen a nadie.

En contrapartida, estos sectores presentan potencialidades en la medida en que sean utilizadas como elementos de desarrollo, entre ellas: infraestructuras subutilizadas; buena dotación de equipamientos públicos; vías, plazas y espacios públicos; parque inmobiliario disponible; una

vocación habitacional, ya que el 70% del parque es utilizado como vivienda; e integración a sistemas de transporte. Todos estos elementos constituyen una inversión ya realizada y, por lo tanto, un ahorro o un activo.

2. ALCANCES Y ENFOQUES DE LOS PROGRAMAS DE RECUPERACIÓN URBANA

En consecuencia, la ciudad es un activo y, en ese contexto, la vivienda es la base de la dinámica urbana. El objetivo de los programas de recuperación urbana es reinstalar la dinámica socioeconómica a través de la vivienda. Esto se hace de manera directa, a través de la creación de una actividad económica -por ejemplo, hoy día el 80% de la actividad económica ligada a la construcción y el desarrollo inmobiliario en Francia está concentrada en los centros urbanos-; mediante la integración del capital invertido a la economía local, por tratarse de proyectos focalizados y operaciones de tamaño medio, trabajando con pequeñas y medianas empresas; y a través de la generación de empleos sostenibles en la construcción, mantenimiento, gestión inmobiliaria y servicios.

Pero también puede hacerse de manera indirecta, pues se restablece una capacidad de consumo para estos sectores expresados en comercios, servicios e infraestructuras. Esta revitalizada capacidad de consumo genera actividad económica que a su vez crea empleos durables. Hay también un aspecto importante que tiene que ver con el sector público. En lo que en nuestros países constituye el rol facilitador del Estado, la recuperación urbana también genera beneficios a partir de ingresos estatales por concepto de impuestos prediales, impuestos a la actividad económica, y potencial económico del espacio público. Se estima, por ejemplo, que en Francia un dólar invertido en recuperación urbana a través de los distintos canales, genera al Estado unos cuatro dólares de retorno.

Si bien los problemas son los mismos, las realidades son diferentes, incluso entre nuestros países. Por ello, al enfrentar estos problemas debemos partir de una premisa: no hay modelos ni recetas, sólo experiencias. Éstas pueden ser objeto de una transferencia tecnológica que permita crear los modelos operacionales y financieros locales, es decir generar la experiencia específica que permita, a su vez, la implementación de equipos locales que sean capaces de llevar a cabo los programas de recuperación urbana.

La recuperación de los centros urbanos de nuestras ciudades implica un desafío nuevo, que necesita una respuesta nueva en términos de proyectos y operadores. Las entidades municipales de nuestros países, al igual que las francesas, usualmente no están en capacidad de implementar estos procesos, ya que la gestión cotidiana de la ciudad ya constituye por sí sola un desafío importante. En este sentido, la participación de los agentes privados es fundamental.

No obstante no existir un modelo, es posible generalizar una metodología de aproximación al problema. Se parte de un análisis preoperacional para conocer la ciudad; sus potencialidades y sus problemas; las condiciones, los mecanismos y las instituciones ligadas al tema de la vivienda; y en general, para conocer todos los elementos de la ciudad sobre los cuales basar un programa de acciones concretas. Estas acciones concretas, según cada caso tanto a nivel urbano como habitacional, tiene por objeto pasar del papel a la obra inmediatamente para así construir la experiencia local real, construida de lo particular a lo general, produciendo la necesaria evaluación de terreno y la consiguiente retroalimentación de la experiencia. Sólo así podrá crearse un modelo local adaptado y reproducible.

La reproductibilidad es un objetivo fundamental ya que estos proyectos son un trabajo de mediano y largo plazos que debe comenzar hoy, pero un modelo no es suficiente, pues es imprescindible incorporar los conceptos de rentabilidad y continuidad de las operaciones (un edificio o una calle no hace un programa). La institucionalización de estos programas a través de un marco legal producido a partir de una costumbre y una experiencia es más eficaz que la implantación de un modelo externo adaptado.

3. ELEMENTOS Y DESARROLLO SECUENCIAL DE LOS PROGRAMAS DE RECUPERACIÓN URBANA

Los elementos básicos a identificar y definir son:

- a) Perímetro, que permita concentrar las acciones tanto públicas como privadas de manera de detener e invertir la tendencia al deterioro por una al mejoramiento del sector;
- b) Programa, que contenga los mecanismos de gestión y de financiamiento necesarios para la puesta en obra de las operaciones;

- c) Operador, que será la institución responsable, capaz técnica y financieramente de llevar a cabo el programa y cuya credibilidad, producto de acciones constantes y sostenidas, le permita realizar estos proyectos que son proyectos de ciudad y que traspasan los períodos de gobierno municipal habituales en nuestros países;
- d) Objetivo, es decir la creación o la reincorporación al mercado de un número determinado de viviendas para un programa de este tipo como una meta posible.

El trabajo sobre estos sectores también requiere de una aproximación geográfica, de manera de comenzar por lo posible y no por lo ideal. Esta aproximación comienza por la ciudad, a fin de identificar los sectores con potencial urbano inmobiliario desde un punto de vista operacional, de rentabilidad (pública, privada o mixta), y de sostenibilidad. Esta primera aproximación se convierte en una primera herramienta para la toma de decisiones de inversión tanto pública como privada. Luego, es importante identificar los sectores urbanos con potencial y definir perímetros claros y homogéneos de actuación para sobre éstos focalizar los recursos y las acciones. Los planes de acciones prioritarias y concertadas, comenzando por la vivienda, deben incorporar, según sea el caso, otras acciones tales como espacio público y su recalificación, equipamientos, infraestructuras y actividad económica, todo lo cual permita la recuperación integral del sector.

Sobre dichos perímetros, es posible aplicar una lógica de objetivo, vale decir transformar pasivos y activos inmobiliarios inmovilizados en capital para la generación de operaciones. La definición del estado del parque construido y sus potencialidades es fundamental para lo cual el conocimiento de su estado físico, su situación de ocupación, su potencial de constructibilidad, las normativas aplicables, etc., permitirá implementar una herramienta de gestión inicial: un inventario inmobiliario, que es elemento básico de un programa que permite precisar los tipos de operación posibles según el contexto, a saber: rehabilitación, demolición-reconstrucción, reciclaje y construcción nueva.

La identificación y gestión de la demanda es el segundo aspecto fundamental para generar la otra herramienta de gestión: la cartera de clientes, la cual desde el punto de vista de la demanda potencial y objetiva aportará las tipologías a producir para satisfacer esta demanda en términos de:

- a) Producto inmobiliario (social): alquiler, alquiler más opción de compra, y adquisición;
- b) Aspectos habitacionales: superficies, elementos de comodidad, etc.;
- c) Herramientas de gestión para la formación de esta demanda; y
- d) Herramientas de apoyo: acceso a los subsidios a la demanda, costo de vida como elemento de motivación de que la población vuelva al sector, etc.

Puede citarse, a manera de ejemplo de organización de la demanda, el caso del programa de Santo Domingo, en la República Dominicana, con un total de 1.300 familias inscritas, lo que permitió tener una velocidad de venta de máximo un mes, puesto que los proyectos son producidos a partir de esta demanda. Esta demanda está concentrada en los estratos medio y medio-bajos y genera una demanda muy clara de departamentos de dos y tres dormitorios, de unos 70-80 metros cuadrados cada uno.

Los elementos anteriores permiten definir claramente la oferta, producir en términos de tipología, costos, financiamiento y mecanismos de gestión, constituyendo más un servicio que un producto. Todo ello permite generar una segunda herramienta de gestión que es el banco de proyectos a producir tanto como acción directa del operador o en la forma de asociación con instituciones inmobiliarias privadas, como base de la reproductibilidad y multiplicación de la capacidad operativa.

Como paso siguiente, corresponde la definición de mecanismos de financiamiento adaptados al contexto urbano en que se trabajará, con la lógica de disminuir los factores de riesgo y, por lo tanto, el capital necesario y los tiempos de retorno. Pueden citarse como ejemplos los fondos de inversión especiales o los fondos fiduciarios.

Los mecanismos de financiamiento de la demanda son fundamentales, sobre la lógica de una focalización de subsidios y permitiendo una movilidad inmobiliaria. La idea es facilitar el acceso a la vivienda a familias que todavía no tienen la capacidad de comprar, con lo que se evita el desánimo de aquéllas que tienen que salir de un sector para afincarse en otro. Pueden citarse los siguientes esquemas: alquiler más subsidio, alquiler con opción de compra más subsidio, adquisición más subsidio, y rehabilitación o mejoramiento más subsidio.

Por su parte, el operador urbano es una institución que tiene que identificar los problemas, concebir las soluciones y ponerlas en obra. Para ello, hay tres formas: la gestión, la asociación, y la acción directa.

4. EXPERIENCIA DE PACT ARIM 93 EN PROGRAMAS DE RECUPERACIÓN URBANA EN AMÉRICA LATINA

A partir de la experiencia en Francia, PACT ARIM 93 inicia su trabajo internacional bajo el apoyo del Ministerio de Relaciones Exteriores, el Ministerio de Cultura y, recientemente, el Ministerio de Equipamiento, Transporte y Vivienda. Desde hace 10 años viene trabajando en América Latina, con proyectos en Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, Panamá, República Dominicana y Venezuela.

El objetivo central de este trabajo es producir una transferencia tecnológica, que permita participar en la creación de una experiencia local de trabajo cotidiano sobre los problemas reales, de modo tal que se enfrenten los problemas y no solamente los síntomas. Veamos a continuación algunos casos.

En Valparaíso, Chile, el programa permitió expandir 579 metros cuadrados existentes a un total de 738 metros cuadrados, para un total de 10 departamentos y dos estacionamientos. El costo de los trabajos fue de US\$217,97 por metro cuadrado, y el valor de venta final en los departamentos fue de US\$337,78 por metro cuadrado y en los estacionamientos fue de US\$4.782 cada uno. Todo se vendió. Mediante el Ministerio de Vivienda y Urbanismo se implementó el subsidio patrimonial, por un valor de US\$6.292,50, equivalente al 27% del valor de la vivienda. Se tuvo 400 inscritos en el programa y 500 subsidios reservados a Valparaíso. Se trató de un mercado con valores de vivienda entre US\$17 y 32 mil.

En este caso, el valor de venta se cubrió en un 27% con subsidio estatal, un 11% con aporte personal, y el restante 61% con un crédito. Así, para un departamento valorado en US\$22.653, el crédito más los intereses a 12 años plazo ascendió a US\$18.550, requiriendo una mensualidad de US\$128,62 que, para un ingreso promedio de US\$700 mensuales, significa una tasa de esfuerzo de 17%. Por su parte, la reproductibilidad es importante porque se acompaña un programa paralelo de recalificación del espacio urbano y un programa piloto que

se está tratando de implementar a nivel nacional en seis ciudades, dos de ellas grandes, dos medianas y dos pequeñas.

En Quito, Ecuador, se procuró desarrollar una operación reproducible, que conservara el legado arquitectónico del edificio donde se aplicó la obra, que obtuviera una calidad de hábitat superior, y que tuviera en cuenta un elemento importante, es decir que logre la permanencia de los habitantes originales. El proyecto comprendió el mejoramiento de 18 departamentos con una superficie individual entre 40 y 90 metros cuadrados y un valor de salida de US\$200 por metro cuadrado. En este caso, se tuvo el apoyo de un crédito del Banco Interamericano de Desarrollo, del cual US\$47 millones fueron destinados al proyecto global y US\$3 millones sirvieron para el proyecto de vivienda. En el período 1999-2000 se terminaron y entregaron 18 edificios rehabilitados, con un total de 16.178 metros cuadrados, incluyendo la producción de 241 viviendas y 57 comercios, todo con una inversión de US\$3,3 millones. Se estima que se obtuvo una rentabilidad sobre capital del 15%.

Otra experiencia a destacar es la de Santo Domingo, en la República Dominicana, en la cual aparece un operador conjunto entre Inmobiliaria BHD, el Banco BHD, y PACT ARIM 93, con un fondo de inversión, una cartera de clientes de 1.300 familias y un banco de proyectos con 30 anteproyectos. Se trata de una experiencia base para institucionalizar el sistema buscando desarrollar las herramientas de apoyo y los mecanismos que permitan realizar una acción conjunta con el espacio urbano. Un primer proyecto, terminado, vendido y entregado en su totalidad, comprendió la producción de dos locales comerciales y siete viviendas con una superficie promedio de 95 metros cuadrados. Se rehabilitó un total de 860 metros cuadrados con una inversión total de US\$248 mil. Un segundo proyecto, que se encuentra en etapa de recepciones finales aunque ya está vendido en su totalidad, comprende la producción de un local comercial y ocho unidades de vivienda, con una superficie promedio de 70 metros cuadrados. La rehabilitación comprende 820 metros cuadrados con una inversión ascendente a US\$191 mil.

Un tercer proyecto, que se encuentra en construcción y ya ha sido vendido en un 70%, habrá de producir 18 unidades de vivienda, con una superficie promedio de 80 metros cuadrados. La inversión asciende a US\$495 mil para una nueva construcción de 1.687 metros cuadrados.

Por último, un cuarto proyecto, en fase de construcción y vendido en su totalidad, habrá de producir cuatro locales comerciales y siete viviendas, éstas con una superficie promedio de 110 metros cuadrados. La inversión comprometida suma US\$205 mil y habrá de permitir la construcción de 1.019 metros cuadrados.

Finalmente, existe un conjunto de proyectos a desarrollar en Barranquilla, Colombia. Aquí hay un énfasis en recuperar un espacio urbano hoy invadido por vendedores ambulantes, incluyendo todos los edificios ubicados alrededor de una plaza. También hay un proyecto de desarrollar 32 inmuebles, de los cuales seis ya cuentan con su financiamiento acordado y están en proceso de obtención de permiso de edificación. ✍

CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS EN EL CONTEXTO DE DESARROLLO DE CIUDADES SUSTENTABLES: LA PERSPECTIVA DEL AYUNTAMIENTO DE SEVILLA

Manuel Marchena

El presente documento expone la posición del Ayuntamiento de Sevilla, la tercera mayor localidad en España, en relación con el tema de la promoción de la vivienda y el mercado inmobiliario en sus múltiples aspectos, procurando plantear algunas ideas que puedan llamar a la reflexión.

En primer lugar, el tema de la vivienda es una suerte de *best seller* mediático del debate vecinal y del debate de la información en este momento en España a todos los niveles. Según las encuestas municipales, uno de los problemas que más preocupan a los ciudadanos es el alza de los precios de la vivienda en España. Y éste es un elemento

central desde el punto de vista de las políticas municipales, de las políticas partidarias, y de todo el sistema político español; más aún, creo que lo es en general en buena parte de Europa, pero especialmente en España. La información más reciente indica que el precio de la vivienda en España ha subido un 66% en los últimos cinco años.

En segundo lugar, con la situación de incertidumbre y de vértigo económico que se vive en el mundo en estos momentos, el Banco de España (banco central) ha advertido sobre el aumento desmedido del endeudamiento de las familias en España. Esta advertencia constituye un mensaje directo al mercado hipotecario español, ya que el endeudamiento central de las familias en España con un plazo promedio de 25-30 años corresponde al mercado hipotecario.

En tercer término, prácticamente todos los agentes públicos y privados coinciden en que la principal causa del problema de carestía de la vivienda es el precio del suelo, tanto urbanizado como no urbanizado; se estima que éste repercute, en promedio, en casi el 60% del costo del metro cuadrado construido. La repercusión del precio del suelo sobre la carestía del metro cuadrado de vivienda es determinante según todas las opiniones; por consiguiente, a la hora que los agentes públicos evalúan la posibilidad de mejorar el acceso a la vivienda a la mayor parte de los ciudadanos, se centran en torno al concepto de especulación del suelo, aunque en verdad la ciudadanía no diferencia exactamente entre el papel del propietario de suelo y el papel del promotor inmobiliario. Éste es también un elemento sustantivo en la política de promoción inmobiliaria y de la vivienda.

Otro aspecto al que quisiera referirme es sobre cómo se resuelve el conflicto de planificación de promoción de la vivienda en España. En primer lugar, hay que decir que, dentro de la legislación española, se trata fundamentalmente de un rol municipal; es decir, para hacer ciudad -desarrollar y construir nuevos espacios públicos y nuevos espacios privados-, es necesario que cada municipio inevitablemente tenga un plan regulador que en España se denomina Plan General de Ordenación Urbana. El plan regulador es norma de ley, no es indicativo ni sugerencia, es norma absoluta de ley con disciplina urbanística y sanciones a quienes no respeten esa norma. El plan regulador en cada municipio es aprobado por la respectiva municipalidad con la participación de los ciudadanos y con el control de las autoridades regionales y estatales según el caso. Lo importante de un plan regulador, en relación

con el tema aquí tratado, es que clasifica el suelo en urbano, urbanizable o no urbanizable.

Esto difiere de lo que, según entiendo, ocurre en la mayor parte de los países latinoamericanos, donde la autoridad pública señala si es suelo donde se puede edificar o no se puede edificar, y qué tipo de edificación corresponde a cada suelo, es decir, si corresponde edificación residencial, industrial, de servicios, hotelera, etc. Existe, pues, en estos países, una clarísima delimitación del derecho de propiedad privada del suelo a la hora de organizar la ciudad en cuanto a sus expectativas residenciales, industriales, de servicios, etc. Debo aclarar que no estoy hablando de confiscación o de expropiación, ya que también hay mecanismos para ello. ¿Qué quiero decir con esto? Quiero decir que para edificar viviendas tienen que estar definidos previamente en el plan regulador aspectos de las edificaciones tales como dimensión, densidad, altura, etc., a través de planes parciales según el tipo de edificación que se trate.

Ahora bien, ¿cuál es el debate al respecto en estos momentos en España? Si el tema central para la ciudadanía a nivel municipal es la carestía de vivienda -nuevamente, en promedio una familia española dedica prácticamente la mitad de sus ingresos a pagar vivienda y se endeuda para ello a un plazo promedio de 20 a 30 años-, y es parte de la cultura española la propiedad de una vivienda -más bien, la situación de alquilar una vivienda es mal vista en España-, entonces hay varias cuestiones que dentro de este panorama son de absoluta prioridad en el caso de España. En primer lugar, y creo que en parte es también un asunto global, existe un cambio radical en la composición familiar. En España están subiendo en forma aritmética los hogares monoparentales, es decir los hogares de una sola persona. El hogar nuclear, católico, tribal, amplio, está dejando paso a un hogar monoparental, que demanda una vivienda de menos metros cuadrados en términos generales, con más propensión al divorcio o a la separación y, por consiguiente, con otra visión sociodemográfica radicalmente distinta. Esto es muy importante en la estrategia inmobiliaria a la hora de establecer prioridades en cuanto al riesgo en el tema de la vivienda.

En segundo lugar, debe destacarse la importancia de encontrar buenas ubicaciones de suelo para el mercado de la vivienda, y eso depende de que el suelo esté clasificado por los planes reguladores en urbano, urbanizable o no urbanizable. Hay un debate político muy fuerte en España entre el partido de gobierno y el principal partido de oposición

en torno a que la culpa o no de que haya suelo disponible para construir vivienda radica en que los planes reguladores clasifican mucho o poco suelo urbanizable. La evidencia empírica ha demostrado en los últimos cinco años que el mercado inmobiliario no es ortodoxo económicamente en el caso español; es decir, aunque los municipios pongan mucho suelo en disposición de ser urbanizado, el precio de la vivienda no baja porque los propietarios del suelo establecen monopólicamente dicho precio. Aunque se han esgrimido teorías en torno a que el crecimiento de suelo disponible en el mercado inmobiliario generaría mejores expectativas de precios, esto en la realidad no se ha dado en las ciudades españolas.

Por otro lado, la búsqueda del suelo para ubicarse en un segmento de mercado adecuado, que es la obsesión de cada promotor inmobiliario en el caso español, está condicionado por los fenómenos de crecimiento urbano. La típica ciudad norteamericana o anglosajona se caracteriza por un crecimiento continuo alrededor de un centro que es prácticamente un centro de negocios. Ese tipo de ciudad, desde nuestra perspectiva, origina más costos públicos, más costos de desplazamiento y el imperio del automóvil con los costos que eso origina. Por consiguiente, existen áreas que están asociadas a estándares más altos, y hay otras, que por estar más alejadas, en peores condiciones o peor tasadas, se vinculan a un mercado de vivienda de menor valor. La lucha de la promoción inmobiliaria se establece en torno a la captación de suelo para mercados muy diferenciados. En el caso español, se ha producido una extraordinaria dualidad en el precio de la vivienda, con lo que se produce un sufrimiento para la clase media que tiene que buscar vivienda cada vez más alejada de sus centros de trabajo.

Una de las estrategias generales es huir del modelo norteamericano de construcción de ciudad, es decir del modelo de zonificación, que es caro, insostenible, y normalmente penaliza el crecimiento equilibrado, pues incentiva la segregación y la exclusión. Construir ciudades donde haya zonas claras para industrias, zonas claras para centros comerciales, zonas claras y rígidas para fines residenciales, etc., provoca más costos ambientales, más costos en los desplazamientos, mayor intensidad en la construcción de *by-passes* y, por supuesto, mayor segregación social. Los planes reguladores actuales en España están tendiendo a lo que se denomina ciudad policéntrica, caracterizada por desarrollar paquetes urbanos donde la ciudadanía puede encontrar zonas residenciales, con viviendas caras o viviendas más baratas, zonas industriales, parques tecnológicos, centros comerciales, etc., todo en comunión y mejor

combinados. Ello origina menor exclusión social, origina un mayor equilibrio en la dotación de equipamiento, y origina también una posibilidad de equilibrio entre la regulación pública y la inversión inmobiliaria privada.

Para finalizar, y a manera de síntesis, debo enfatizar una vez más que el precio de la vivienda es un asunto central de política en el caso español. Asimismo, la municipalidad tiene un papel clave en el área inmobiliaria: el poder municipal en España estriba en el control de las políticas urbanísticas. Un alcalde es tal porque controla las políticas urbanísticas, porque negocia la promoción inmobiliaria, porque llega a acuerdos con los promotores inmobiliarios, porque orienta la clasificación del suelo, y porque trata también de equilibrar el precio del suelo y la vivienda a través del patrimonio público del suelo y, en el caso de Sevilla, a través de una empresa municipal de viviendas tasadas, que es promovida por operadores privados pero con clara orientación pública. ✍

PARTE II

**DESARROLLO DE LA XL CONFERENCIA
INTERAMERICANA PARA LA VIVIENDA**

Integración iberoamericana para la construcción y financiamiento inmobiliarios fue el tema central de análisis de la **XL Conferencia Interamericana para la Vivienda** que UNIAPRAVI realizó en las instalaciones del Hotel Al-Andalus, en Sevilla, España, del 7 al 9 de octubre de 2002. Este importante cónclave contó con el patrocinio de la Caja de Ahorros El Monte, de España; el copatrocinio del Banco Interamericano de Ahorro y Préstamo (BIAPE); así como con la colaboración de la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA).

Las Conferencias Interamericanas para la Vivienda, que organiza UNIAPRAVI, constituyen el más importante foro regional sobre políticas de vivienda, financiamiento habitacional y gestión urbana que ininterrumpidamente se ha realizado en los últimos 40 años. En esta oportunidad, se contó con la asistencia de 124 delegados y de 67 acompañantes extranjeras. A la cita acudieron representantes de instituciones de los siguientes países: Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, España, Estados Unidos, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, República Dominicana y Venezuela. Asimismo, asistió un representante de un organismo internacional, además de UNIAPRAVI. La Conferencia contó, entre sus participantes, al director general de Arquitectura y Vivienda de la Consejería de Obras Públicas de la Junta de Andalucía, Juan Morillo Torres.

CEREMONIA INAUGURAL

La Conferencia fue inaugurada en solemne ceremonia realizada el 7 de octubre, la cual contó con la distinguida presencia del director general de la Caja de Ahorros El Monte, de España, Juan Pedro Álvarez, y el director general de Arquitectura y Vivienda de la Consejería de Obras Públicas de la Junta de Andalucía, Juan Morillo Torres. También integraron la mesa de honor el entonces presidente de UNIAPRAVI, Jorge Endara; el director general adjunto del Área Asociativa de la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA), Manuel Lagares; y el presidente ejecutivo del Banco Interamericano de Ahorro y Préstamo (BIAPE), Iari de Andrade.

Luego de las palabras de bienvenida en nombre del país anfitrión a cargo del director general de la Caja de Ahorros El Monte y del director general adjunto del Área Asociativa de la CECA, hizo uso de la palabra el entonces presidente de UNIAPRAVI, Jorge Endara, quien afirmó que era sumamente grato realizar, por segunda vez en la historia institucional

de UNIAPRAVI, la Conferencia Interamericana para la Vivienda en España, pues brindaba la oportunidad de establecer y afianzar los vínculos entre instituciones latinoamericanas y de España, para compartir y aprender lecciones y experiencias útiles sobre las políticas de vivienda, el financiamiento habitacional y la gestión urbana.



Mesa directiva de la ceremonia inaugural, presidida por el Director General de la Caja de Ahorros El Monte, de España, Sr. Juan Pedro Álvarez.

Durante su alocución, el presidente de UNIAPRAVI sostuvo que “el contexto actual, caracterizado por la globalización, hace que cobre mayor relevancia la integración entre instituciones sectoriales de diversas regiones, al constituirse ésta en un vehículo efectivo para enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades generadas por el nuevo contexto.” Asimismo, destacó que para impulsar la construcción y el financiamiento de viviendas en ciudades sustentables se debe centrar la atención en los siguientes aspectos: la administración de carteras hipotecarias; el acceso a la vivienda a familias de bajos ingresos; la diversificación de las carteras -siendo la gestión de los flujos de remesas de latinoamericanos residentes en el exterior hacia América Latina una alternativa atractiva en este sentido-; el desarrollo de incentivos fiscales al ahorro y el crédito hipotecario, y de la industria de seguros; y el desarrollo de ciudades sustentables -mediante la consideración de sus ejes básicos: recuperación urbana, gestión del suelo, desarrollo de infraestructura y servicios urbanos, y su impacto en el medio ambiente-.

El presidente de UNIAPRAVI afirmó que existen oportunidades para efectuar negocios y alianzas entre las instituciones sectoriales, tanto a nivel regional como interregional, por lo que exhortó a todos los participantes de la Conferencia a mantener un permanente interés en mejorar y adecuar los sistemas financieros de vivienda al nuevo entorno, para hacer de ello una realidad.

TEMARIO Y EXPOSITORES

El tema central de la Conferencia “**Integración iberoamericana para la construcción y financiamiento inmobiliarios**”, tuvo por objetivo analizar políticas e instrumentos que permitan impulsar la construcción y el financiamiento de viviendas en ciudades sustentables, explorando mecanismos de integración y de realización de negocios entre instituciones de financiamiento hipotecario y otras sectoriales en los países iberoamericanos. Se prestó particular atención a opciones de mejoramiento de la gestión del riesgo, el aprovechamiento de la innovación tecnológica, y la atracción del flujo de remesas de emigrantes a través de la banca hipotecaria iberoamericana. Asimismo, se realizó una rueda de negocios con el objetivo de brindar un espacio para encuentros bilaterales de negocios y cooperación entre las instituciones participantes.

Los temas tratados estuvieron particularmente orientados a analizar aspectos fundamentales para el desarrollo de instrumentos financieros de vivienda rentables y sostenibles en el tiempo, como son la gestión del riesgo y la incorporación de la innovación tecnológica en la actividad habitacional, así como el manejo de las remesas de emigrantes a través de la banca hipotecaria iberoamericana. Asimismo, el temario analizó la implementación de esquemas que apoyen un mayor acceso a la vivienda, particularmente a los sectores de menores ingresos, así como estrategias y planes de desarrollo urbano con participación del sector privado (véase el recuadro 1). La Conferencia abarcó seis sesiones plenarias que estuvieron a cargo de un cuadro de destacados expositores conformado por autoridades gubernamentales del sector vivienda, del sector urbano y del sector financiero, y altos directivos y ejecutivos de instituciones financieras de vivienda y gremiales del sector hipotecario.

Durante la Conferencia se sostuvo que la integración monetaria en Europa ha tenido un efecto positivo en el mercado bancario de esa región, pues la normatividad única le ha otorgado fortaleza y estabilidad

RECUADRO 1. TEMAS Y EXPOSITORES

Tema central: Integración iberoamericana para la construcción y financiamiento inmobiliarios

Tema 1. LA UNIÓN MONETARIA EN EUROPA Y SU IMPACTO EN EL MERCADO FINANCIERO

Ponente:

- ✓ Sr. Fernando Faces, Director General Gerente, Caja de Ahorros El Monte, España

Tema 2. GESTIÓN DEL FLUJO DE REMESAS DE EMIGRANTES A TRAVÉS DE ENTIDADES DE AHORRO POPULAR

Ponentes:

- ✓ Sr. Jorge Pereira, Jefe de Análisis Financiero y Relaciones con Iberoamérica, Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA)
- ✓ Sr. Jesús Maza, Director, SADAI Asesoramiento e Información, España
- ✓ Sr. Joaquín Aranda, Director, Servicios de Estudios, Caja de Ahorros de Murcia, España
- ✓ Sr. Fernando Vega, Funcionario, Caja de Ahorros El Monte, España

Tema 3. LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS Y EL NEGOCIO DE FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO EN ESPAÑA

Ponentes:

- ✓ Sr. Juan Aguilera, Gerente, Asociación Empresarial Sevillana de Constructores y Promotores de Obras (GAESCO), España
- ✓ Sr. Ignacio Romero, Director de Sucursales Sevilla Urbanas, Caja de Ahorros El Monte, España

- ✓ Sr. Enrique Gutiérrez, Subdirector Territorial Andalucía, Tasaciones Inmobiliarias S.A. (TINSA), España
- ✓ Sr. Santiago Pozo Pastor, Director de Negocios Especiales, CASER Grupo Asegurador, España

Tema 4. APOYO ESTATAL PARA EL ACCESO A LA VIVIENDA DE FAMILIAS DE BAJOS INGRESOS

Ponentes:

- ✓ Sr. Jorge Pereira, Jefe de Análisis Financiero y Relaciones con Iberoamérica, Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA)
- ✓ Sra. Ana María Mereatur, Secretaria Técnica, Consejo Nacional de la Vivienda, Argentina
- ✓ Sr. Hugo Olivera, Director Comercial, *Phoenix Consulting*, Argentina
- ✓ Sr. Rogelio González, Director, Cámara Chilena de la Construcción

Tema 5. GESTIÓN DEL RIESGO E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA EN INSTITUCIONES FINANCIERAS DE VIVIENDA

Ponentes:

- ✓ Sr. Javier de la Cruz, Subdirector General del Área de Control Estratégico de la Gestión, Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA)
- ✓ Sr. Ramón Trías, Director General, Aplicaciones de Inteligencia Artificial, S.A. (AIS), España

Tema 6. CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS EN EL CONTEXTO DE DESARROLLO DE CIUDADES SUSTENTABLES

Ponentes:

- ✓ Sr. Emilio Poutay, Director del Programa para América Latina, Pact Arim 93
- ✓ Sr. Manuel Marchena, Jefe del Plan Estratégico del Ayuntamiento de Sevilla, España

al sistema bancario. Asimismo, ha experimentado un proceso de concentración para poder competir en el mercado aprovechando economías de escala; un proceso de internacionalización; y un proceso de optimización de los procesos de generación de recursos financieros y de búsqueda de nuevas tecnologías. Asimismo, las entidades bancarias vienen desarrollando negocios paralelos al negocio bancario. En resumen, la integración monetaria ha generado un mercado más competitivo y más transparente, donde las tasas de interés son más bajas.

Con respecto a las remesas de los emigrantes se sostuvo que la mayor parte de las remesas en España provienen de migrantes de Ecuador, Colombia y República Dominicana. Estos recursos se caracterizan por ser orientados básicamente hacia el consumo, dado que el migrante no tiene una cultura financiera que facilite su canalización hacia el ahorro y/o inversión. Actualmente, el monto de remesas originadas en España asciende a unos 706 millones de euros, y se estima un crecimiento anual entre 15 y 20% aproximadamente. Estos recursos podrían constituirse en los países de destino en una base para el ahorro, el acceso al microcrédito o el fomento de inversiones sociales; asimismo, podrían facilitar a los migrantes la posibilidad de regresar a su país de origen, mejorar su posición social y reducir la marginalidad.

Para las cajas de ahorros españolas, las remesas constituyen una prioridad por dos aspectos: por un lado, por su propia misión social -que es movilizar el ahorro popular, evitar la exclusión financiera, luchar contra la usura y aplicar beneficios a bienes sociales-; y por otro lado, porque tradicionalmente han tenido una participación importante y creciente en la captación del ahorro proveniente del migrante. Las cajas de ahorros brindan un servicio integral en el flujo de remesas, pues atienden a los migrantes en sus locales, cuentan con contrapartes en los países hacia donde se envían las remesas, el costo es reducido, y el sistema es eficaz y coordinado.

Por otro lado, se analizó los aspectos demográficos y sociológicos de los migrantes de España provenientes de Colombia, Ecuador y República Dominicana. En este sentido, se sostuvo que el mayor porcentaje está constituido por hombres, con una edad promedio de casi 34 años, siendo el monto mensual de las remesas que envían a sus países unos US\$413-516, para lo cual emplean empresas remesadoras, fundamentalmente por la rapidez y confianza que éstas les brindan.

También se presentó un programa de apoyo al migrante ecuatoriano en España desarrollado por el Banco Solidario, del Ecuador, y que facilita que los fondos remitidos hacia este país sean destinados hacia la adquisición de una vivienda o a la formación de un futuro negocio propio de los migrantes. Este programa ofrece cuatro productos: (a) Transferencia de remesas hacia el Ecuador; (b) Cuenta de ahorros que se conforma con un depósito inicial realizado mediante transferencia desde España y que tiene cuatro rubros: *disponible* -depósitos que pueden ser retirados en cualquier momento-; *vivienda* -depósitos efectuados para posterior adquisición de una vivienda-; *ahorro propósito* -depósitos efectuados para un fin específico- y *pago de crédito* -depósitos destinados a abonar obligaciones de crédito contraído con el Banco Solidario-; (c) Préstamo de corto plazo otorgado al migrante para financiar deudas contraídas con motivo del viaje; y (d) Préstamo de vivienda para migrantes, con un monto y plazo máximo de US\$28.000 y 10 años, respectivamente.

Durante la Conferencia también se abordó la experiencia chilena en materia de apoyo estatal para el acceso a la vivienda de familias de bajos ingresos. Así, se afirmó que el Estado viene brindando desde fines de la década de los setenta apoyo a las familias de bajos ingresos a través del otorgamiento de subsidios directos a la demanda, pero ligados a la formación de un ahorro previo para la vivienda y complementado con un crédito hipotecario en condiciones de mercado. El esquema actual considera una mejor focalización del gasto público y una mayor progresividad del subsidio. Asimismo, se sostuvo que esta atención del Estado a los sectores de menores recursos está inmersa en una política habitacional que establece reglas de juego claras para los agentes intervinientes, que funciona con criterios de mercado, que propicia el desarrollo de mercados de capitales y que está en un proceso permanente de perfeccionamiento.

Aludiéndose a la experiencia española, se señaló que las cajas de ahorros son líderes en la financiación de vivienda en ese país, habiendo financiado más de la mitad de las viviendas existentes. Dicha financiación se efectúa según dos modalidades: la vivienda libre con tasas de interés de mercado; y la vivienda protegida efectuada mediante convenios con la Administración. Cabe señalar que el ahorro para vivienda en España cuenta con incentivos fiscales -deducción en la cuota de amortización del impuesto a la renta de personas físicas- y con incentivos financieros -las cuentas de ahorro-vivienda tienen facilidades para ser

complementadas con crédito para adquirir una vivienda, aplicándoseles también una deducción del impuesto a la renta-. El financiamiento de la vivienda protegida mediante convenios con la Administración está dirigido para los sectores de más bajos ingresos, y tiene dos alternativas: la primera consiste en el otorgamiento de subsidios a la cuota más una ayuda directa básica y la segunda contempla sólo subsidios a la cuota. También existe una ayuda directa especial para el caso de familias numerosas o con otras circunstancias particulares. Los préstamos otorgados mediante los convenios con la Administración tienen plazos de 20 años y cuentan con un período de gracia de tres años y son otorgados con una tasa de interés variable, que es fijada por la Administración cada año.



Mesa directiva de la primera y segunda sesiones plenarias.

Asimismo, se sostuvo que en España el sector inmobiliario tiene una importante participación en el producto interno bruto, y que la vivienda es un instrumento fundamental para el desarrollo económico del país en el aspecto de cohesión social y del mantenimiento del empleo para un número importante de trabajadores. En los últimos tres años se viene produciendo unas 500 mil viviendas anuales, habiendo sido la participación de las viviendas protegidas muy variable: mientras que en la década de los ochenta osciló entre 60-70%, actualmente es el 10%. Los promotores privados han desarrollado casi el 100% de las viviendas libres, y el 85% de las viviendas protegidas. El Estado le otorga al

comprador de viviendas protegidas una suma a fondo perdido en función de los ingresos familiares, representando en algunos casos el 11% del valor de la vivienda. Asimismo, el Estado tiene convenios con las entidades financieras, que otorgan préstamos hipotecarios al comprador en condiciones ventajosas. Las empresas promotoras inmobiliarias y constructoras se hacen cargo de toda la gestión inmobiliaria desde el ordenamiento del suelo hasta que se construye la vivienda y deja tramitando ante las entidades financieras y administraciones públicas, los préstamos hipotecarios y la ayuda estatal, respectivamente, que a cada familia de acuerdo a su ingreso y composición le corresponde.

También se destacó que una entidad financiera en España financia una promoción inmobiliaria analizando tres aspectos fundamentales: la ubicación del desarrollo inmobiliario, el concepto y profesionalidad del promotor, y el plan financiero -se evalúan los costos del proyecto y el precio de venta de las viviendas-; luego de ello, cada entidad negocia con el promotor el porcentaje a financiar del proyecto. En el caso del suelo, deben tenerse en cuenta las expectativas de desarrollo del mismo pero lo más importante es quién es el promotor, saber si él también va a financiar, si otorgará garantías adicionales, etc. En el caso de las viviendas se financia hasta un máximo del 80% del valor, porque éste es el límite exigido para que posteriormente ese préstamo pueda ser titularizado. Actualmente, los intereses ofrecidos por las entidades financieras están sumamente bajos, y si no fuera porque el costo del suelo está muy alto, se estaría construyendo un número mayor de viviendas en el país. Asimismo, los prestatarios tienen la facilidad de cambiar de una entidad a otra sin incurrir en costos, pues la Ley N° 294 dictada en el año 1994 permite la subrogación de los préstamos hipotecarios de una entidad a otra prácticamente sin costo.

Respecto de las tasaciones inmobiliarias se señaló que la normativa española considera a éstas como un asesoramiento que realizan sociedades independientes y expertos inmobiliarios. Existen dos tipos de profesionales que pueden realizar la tasación: los profesionales -arquitectos o ingenieros- y los profesionales vinculados, que son aquellos que tienen los títulos antes mencionados, pero que cuentan con tres años de experiencia y que son contratados por la empresa para asegurar que la tasación realizada por una determinada sociedad de tasación cumpla con los requisitos mínimos de las normas. La normativa señala que en el caso de fincas urbanas -viviendas, locales comerciales, terrenos- la tasación debe ser realizada por arquitectos, mientras que para el resto

de inmuebles debe ser realizada por ingenieros. Asimismo, se señalan las normas de valoración de bienes inmuebles para determinadas entidades financieras, destacando que existen cuatro métodos de valoración de inmuebles: del costo, de comparación, de capitalización y residual, siendo el método preferido para efectuar valorizaciones hipotecarias el método de comparación, aunque no todos los inmuebles pueden ser valorados por este método.

Durante la Conferencia se sostuvo que la construcción de viviendas, el sector de financiamiento hipotecario y la actividad aseguradora están íntimamente ligados. En España, a partir de la década de los ochenta, el seguro de incendio de la vivienda ha evolucionado a favor del cliente, y apareció el concepto de multirisgo. También se desarrolló el seguro de vida para el titular del préstamo hipotecario. Asimismo, surge la banca o caja seguro, es decir la generación de productos de seguros para la actividad financiera ligada a la actividad de construcción de viviendas y a la vida operativa de la vivienda, así como los seguros de titulización. En España existe una diversidad de seguros relacionados con la vivienda.

Otro aspecto que se abordó durante la Conferencia fue la gestión del riesgo y la innovación tecnológica. Al respecto, se sostuvo que las cajas de ahorros españolas iniciaron en 2000 un proyecto sectorial dirigido a definir un modelo de control y gestión global del riesgo. En el proyecto se establece la forma cómo controlar y gestionar cada tipo de riesgo, a través del manejo de la información, la utilización de herramientas cuantitativas, la estructura de la organización y el establecimiento de procedimientos adecuados. Asimismo, define modelos de control para cada uno de los riesgos detallados por líneas de negocios, es decir según se trate de particulares o empresas.

Asimismo, se mostró una serie de metodologías que se pueden aplicar para gestionar y controlar los riesgos de crédito, operacional y de balance -desajuste entre los plazos de activos y pasivos- involucrados en operaciones de financiamiento habitacional. Al respecto, se sostuvo que el riesgo de crédito se puede cubrir en el caso de pérdidas esperadas con reservas y en el caso de pérdidas inesperadas con capital. En el caso del riesgo operacional, éste se puede prevenir mediante el análisis de los sistemas de control interno, el diseño y normativa de procedimientos, mecanismos de control de errores humanos y fraudes, y la auditoría de los sistemas informáticos. Por su parte, el riesgo de

balance se estima con el sistema *Asset Liability Management* y puede controlarse adecuando las condiciones de los activos y pasivos y/o efectuando una reestructuración de activos, así como titularizando las carteras hipotecarias.

Por otro lado, se abordó el tema de la construcción de viviendas en el contexto de desarrollo de ciudades sustentables. A este respecto, se señaló que la generación de vivienda constituye una actividad sostenible y fundamental para la recuperación de los centros urbanos, los cuales se encuentran deteriorados debido al decrecimiento de la actividad económica producto de las migraciones intraurbanas pero a la vez presentan potencialidades al constituirse en un ahorro o activo que puede ser desarrollado. Se sostuvo que la implementación de programas de recuperación de centros urbanos demanda la participación conjunta del sector privado y del sector público.

REUNIONES DE LOS ÓRGANOS INSTITUCIONALES

Con motivo de la celebración de la XL Conferencia Interamericana para la Vivienda, se llevaron a cabo las siguientes reuniones de los órganos institucionales de UNIAPRAVI.

* **IX Asamblea General Extraordinaria de UNIAPRAVI.** Dicha Asamblea, que se realizó el 7 de octubre de 2002, tuvo el carácter de Asamblea General de Regularización de las elecciones de los Comités Ejecutivos correspondientes a los períodos que comprenden desde 1990 hasta 2002 con fines de inscripción en los Registros Públicos de Lima, Perú.

* **XXXVI Asamblea General Ordinaria de UNIAPRAVI.** Se llevó a cabo el 7 de octubre de 2002, y en ella se dio a conocer y se aprobó la Memoria de la gestión presidencial del economista Jorge Endara durante el período 2001/2002 y los estados financieros del ejercicio más reciente; se eligió a los nuevos directores titulares y alternos, a los inspectores de cuentas y a los ex presidentes que integrarán el Directorio en el período 2002/2003; se fijó el número de regiones y directores regionales para el período 2002/2003; se presentó el “Catálogo en Línea de la Biblioteca de UNIAPRAVI”, entre otros asuntos.

* **Sesiones Nos. 92 y 93 del Directorio.** Ambas sesiones tuvieron lugar el 7 de octubre: la primera de ellas, a las 9:00 horas, con los



Mesa directiva de la XXXVI Asamblea General Ordinaria de UNIAPRAVI.

directores cuyos mandatos concluían, y la segunda, al mediodía, con los directores elegidos previamente en la Asamblea General Ordinaria. En esta última, se decidió la elección del economista Carlos de Grandchant como presidente de UNIAPRAVI para el período 2002/2003 y se procedió a conformar el nuevo Comité Ejecutivo para el mismo período.



Sesión del Directorio de UNIAPRAVI bajo la presidencia del Eco. Jorge Endara.



Sesión del Comité Ejecutivo de UNIAPRAVI bajo la presidencia del Eco. Jorge Endara.

* **Sesiones Nos. 111 y 112 del Comité Ejecutivo.** La Sesión Nº 111 se realizó el 6 de octubre con los miembros cuyos mandatos concluían. La Sesión Nº 112 se efectuó con los miembros elegidos durante la sesión del Directorio previamente celebrada. En esta última, se delinearon las acciones relativas a las próximas actividades institucionales y se distribuyeron las responsabilidades y funciones específicas entre los miembros del Comité Ejecutivo.

PROGRAMA SOCIAL Y DE ACOMPAÑANTES

Como parte de la Conferencia, se desarrolló un interesante programa social y de acompañantes. Algunas de las actividades fueron ofrecidas exclusivamente para las acompañantes de los delegados. El programa incluyó un cóctel de bienvenida; una visita guiada por la Plaza de España, el Parque de María Luisa, la Catedral y la Torre de la Giralda, los Reales Alcázares, y el Barrio de Santa Cruz; una reunión-almuerzo para la celebración de la XII Muestra de Arte y Artesanías Latinoamericanas; y un cóctel de clausura.

COPATROCINADORES

UNIAPRAVI expresa su público reconocimiento a las siguientes instituciones que mediante sus generosos patrocinio y colaboración, contribuyeron significativamente a la realización de la XL Conferencia Interamericana para la Vivienda, a saber: Caja de Ahorros El Monte, de España; Banco Interamericano de Ahorro y Préstamo (BIAPE); y Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA).

Asimismo, UNIAPRAVI agradece muy especialmente al Sr. Adolfo Núñez de Castro, director de Relaciones Institucionales de la Caja de Ahorros El Monte, por su valiosa colaboración para la realización de la XL Conferencia Interamericana para la Vivienda, habiéndosele entregado un testimonio de reconocimiento.

CEREMONIA DE CLAUSURA

La ceremonia de clausura de la Conferencia, realizada el 9 de octubre, se dio inicio con la alocución del presidente de la Caja de Ahorros El Monte, José María Bueno. Luego, el presidente saliente de UNIAPRAVI, Jorge Endara, le hizo entrega de una placa de reconocimiento por el valioso patrocinio de la Caja de Ahorros El Monte. Por su parte, el presidente de la Caja El Monte entregó a UNIAPRAVI un busto del "Giraldillo".

A continuación, hizo uso de la palabra el director general adjunto del Área Asociativa de la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA), Manuel Lagares, luego de lo cual el presidente entrante de UNIAPRAVI, Carlos de Grandchant, le hizo entrega de una placa de reconocimiento por la colaboración brindada por la CECA.

Posteriormente, se procedió a la entrega de la Medalla al Mérito de UNIAPRAVI en el Grado de Comendador, al presidente saliente de UNIAPRAVI, Jorge Endara, quien luego de agradecer la distinción, reconoció el valioso apoyo brindado por las autoridades del sector vivienda y del sistema mutualista del Ecuador así como de los miembros del Directorio y del Comité Ejecutivo de UNIAPRAVI que lo acompañaron durante su gestión, e hicieron posible afianzar la tarea de buscar soluciones al problema habitacional en los países iberoamericanos.



Transmisión de mando del presidente saliente, Eco. Jorge Endara, al presidente entrante, Eco. Carlos de Grandchant.

Asimismo, expresó su interés en seguir colaborando con la nueva directiva de la Unión en este sentido.

Acto seguido, se realizó el acto de transmisión de la Presidencia de UNIAPRAVI al nuevo presidente para el período 2002/2003, Carlos de Grandchant, quien luego de agradecer su elección como presidente, destacó el eficiente y fructífero trabajo realizado por el anterior Comité Ejecutivo bajo la acertada dirección del past presidente Jorge Endara; e hizo votos para que con la colaboración de los miembros de UNIAPRAVI, las nuevas autoridades puedan continuar con la ruta trazada anteriormente y así cumplir con los planes proyectados.

El nuevo presidente de UNIAPRAVI agradeció la valiosa colaboración brindada por la Caja de Ahorros El Monte, el Banco Interamericano de Ahorro y Préstamo (BIAPE) y la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA), sin cuyo importante concurso no hubiese sido posible conseguir el éxito obtenido en la XL Conferencia Interamericana para la Vivienda. Finalmente, declaró oficialmente clausurada la Conferencia. ✍

ANEXOS

NOTAS SOBRE LOS AUTORES ¹

Juan Aguilera, español, es gerente de la Asociación Empresarial Sevillana de Constructores y Promotores de Obras (GAESCO), de España.

Joaquín Aranda, español, es director de Servicios de Estudios de la Caja de Ahorros de Murcia, de España.

Javier de la Cruz, español, es subdirector general del Área de Control Estratégico de la Gestión de la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA).

Fernando Faces, español, es director general gerente de la Caja de Ahorros El Monte, de España.

Rogelio González, chileno, es director de la Cámara Chilena de la Construcción.

Enrique Gutiérrez, español, es subdirector territorial Andalucía de Tasaciones Inmobiliarias S.A. (TINSA), de España.

Manuel Marchena, español, es jefe del Plan Estratégico del Ayuntamiento de Sevilla, de España.

Jesús Maza, español, es director de SADAI Asesoramiento e Información, de España.

Ana María Mereatur, argentina, es secretaria técnica del Consejo Nacional de la Vivienda, de Argentina.

Hugo Olivera, argentino, es director comercial de *Phoenix Consulting*, de Argentina.

Jorge Pereira, español, es jefe de Análisis Financiero y Relaciones con Iberoamérica de la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA).

¹ Los cargos que se indican eran los vigentes al momento de realizarse la XL Conferencia Interamericana para la Vivienda en Sevilla, España (7-9 de octubre de 2002).

Emilio Poutay, francés, es director del Programa para América Latina, de Pact Arim 93.

Santiago Pozo, español, es director de Negocios Especiales, de CASER Grupo Asegurador, de España.

Ignacio Romero, español, es director de Sucursales Sevilla Urbanas, Cajas de Ahorros El Monte, de España.

Ramón Trías, español, es director general de Aplicaciones de Inteligencia Artificial, S.A. (AIS), de España.

Fernando Vega, español, es funcionario de la Caja de Ahorros El Monte, de España.

LISTA DE PARTICIPANTES EXTRANJEROS

(Por orden alfabético)

ARGENTINA

Consejo Nacional de la Vivienda

Susana Abdala
Asesora Técnica

Ana María Mereatur
Secretaria Técnica

Edgardo Schneider
Vicepresidente

Phoenix Consulting

Hugo Olivera
Director

BOLIVIA

Mutual La Plata

Ramiro Samos
Asesor

Jorge Zamora
Presidente

Mutual La Primera

Antonio Benavides
Director

Juan Jorge Fernández
Director-Vicepresidente

Unión Boliviana de Entidades Financieras de Ahorro y Préstamo para la Vivienda (UNIVIV)

Jaime Ponce
Vicepresidente

Humberto Zambrana
Presidente

CHILE

Corporación Habitacional de la Cámara Chilena de la Construcción

Juan Eduardo Granic
Gerente General

Covip S.A.

Ramón Santelices
Presidente

Fundación Invica

Nicolás Parot
Gerente General

Ministerio de Vivienda y Urbanismo

Rogelio Zúñiga
Jefe División Finanzas

COLOMBIA

Instituto Colombiano de Ahorro y Vivienda (ICAV)

María Mercedes Cuéllar
Presidente

Alejandro Torres
Director

Pablo Vega
Gerente General

COSTA RICA

Federación de Mutuales de Ahorro y Préstamo de Costa Rica

Marco Vinicio Álvarez
Director

Mutualista Benalcázar

Carlos Pareja
Subgerente General

Mutualista Pichincha

Javier Pallares
Presidente

Julio Arroyo
Vicepresidente Junta Directiva

Superintendencia de Bancos

Marcelo Andrade
Miembro Junta Bancaria

Eugenia Meza

Miguel Dávila
Superintendente

Mayela Rojas
Subgerente General

ESTADOS UNIDOS

ECUADOR

Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV)

Miguel Batallas
Secretario General

Pulte Mortgage Corporation

Michael Marez
Senior Vicepresident

Jorge Cornejo
Gerente General

GUATEMALA

Administradora de Proyectos Inmobiliarios S.A. (ADPROSA)

Patricia Garza
Directora

Mutualista Azuay

Juan Malo
Presidente

Financiera Granai & Townson S.A.

José Ricardo Townson
Vicepresidente Ejecutivo

Raúl Toral
Director

Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas (FHA)

Carlos Humberto Bardales
Director

Carlos Gálvez
Presidente

Carlos García
Director

Sergio Irungaray
Subgerente Administrativo

MÉXICO

Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda

Miguel Hernández
Director General

Hipotecaria Vanguardia

Carlos Minvielle
Director General

Fondo de la Vivienda del ISSSTE (FOVISSSTE)

Gustavo Fernández
Subdirector

Secretaría de Hacienda y Crédito Público

Alfredo Gómez
Director General Banca de Desarrollo

Sociedad Hipotecaria Federal

Manuel Zepeda
Director General

NICARAGUA

Desarrolladora Sooner S.A.

Mariano Chávez
Gerente Financiero

PANAMÁ

Caja de Ahorros

Wilbert Bazán
Subgerente General

REPÚBLICA DOMINICANA

Asociación Bonaio de Ahorros y Préstamos para la Vivienda

Ramón Emiliano Delgado
Director Gerente

Plinio Frías
Primer Vicepresidente

Diógenes Peña
Segundo Vicepresidente

Pedro Romero
Presidente

Marcelino Rosario Vargas
Miembro

Asociación Central de Ahorros y Préstamos para la Vivienda

Fernando Houellemont
Director

Asociación Cibao de Ahorros y Préstamos para la Vivienda

Juan Tomás Checo
Presidente

José Tomás Cruz
Vicepresidente

José Domingo Fadul
Director

Rafael Genao
Gerente General

Arturo Grullón
Director

Salomón Jorge
Vicepresidente

José Reinoso
Director

José Ramón Vega
Director

**Asociación Dominicana de
Ahorros y Préstamos para la
Vivienda**

Oscar Ginebra
Presidente Ejecutivo

**Asociación Duarte de
Ahorros y Préstamos para la
Vivienda**

Rafael Ortega
Presidente

Danilo Polanco
Director Gerente

**Asociación La Nacional de
Ahorros y Préstamos para la
Vivienda**

Luis Manuel Guerrero
Director

Fermín Marte
Director

Víctor Polanco
Suplente del Presidente

Rubén Polanco
Presidente

**Asociación La Previsora de
Ahorros y Préstamos para la
Vivienda**

Inmaculada Adames
Director

Juan José Batlle
Presidente

Carlos Bermúdez
Director

Manuel Cabral
Director

Víctor Manuel Espaillat
Director

Benito Ferreiras
Director

Félix García
Director

Vicente Guzmán
Gerente General

Mauricio Haché
Director

Francisco José Mera
Director

Francisco Thomén
Directivo

Eduardo Trueba
Director

Asociación La Vega Real de Ahorros y Préstamos para la Vivienda

Euclides Batista
Director

Giovanni Bloise
Presidente

Marcos Delgado
Director Gerente

Asociación Mocana de Ahorros y Préstamos para la Vivienda

Emilio Lulo
Director Gerente

Hugo Pérez
Presidente

Danilo Rancier
Primer Vicepresidente

Asociación Noroestana de Ahorros y Préstamos para la Vivienda

Rodolfo de Jesús Gómez
Segundo Vicepresidente

Manuel Ramos
Primer Vicepresidente

Pedro Andrés Reyes
Director

Luis Darío Tío
Gerente General

Juana Ureña
Directora

Asociación Norteña de Ahorros y Préstamos para la Vivienda

Maireni Bournigal
Director

Ricardo Brugal
Director

Hugo González Troche
Director

José Loinaz
Director

José Redondo
Director

Asociación Popular de Ahorros y Préstamos para la Vivienda

Azor Hazoury
Vicepresidente Ejecutivo

Banco Nacional de la Vivienda (BNV)

Miguel Fiallo
Presidente Consejo de Administración

Luis Martínez
Subgerente General

Manuel Troncoso
Gerente General

Consejo Nacional de Asuntos Urbanos

Augusto Sánchez
Presidente

Inmobiliaria BHD, S.A.

Amable Bueno
Vicepresidente de Negocios

VENEZUELA

Norval Bank C.A. B.U.

Vicente Lozano
Presidente

Provivienda Entidad de Ahorro y Préstamo

Enrique Álvarez
Director

ORGANISMOS INTERNACIONALES

Banco Interamericano de Ahorro y Préstamo (BIAPE)

Iari de Andrade
Presidente Ejecutivo
Caracas, Venezuela

Pact Arim 93

Emilio Poutay
Director del Programa para América Latina

Unión Interamericana para la Vivienda (UNIAPRAVI)

Patricia Bettocchi González
Asistente, Gerencia Técnica
Lima, Perú

Carlos Corado Lanza
Director Regional
c/o Presidente
Fundación de la Construcción para la Naturaleza
Ciudad de Guatemala,
Guatemala

Carlos de Grandchant
Primer Vicepresidente
c/o Gerente General
Mutual La Primera
La Paz, Bolivia

Jorge Endara Moncayo
Presidente
c/o Presidente Ejecutivo
Mutualista Imbabura
Ibarra, Ecuador

Julio Escoto Santana
Director Regional
c/o Gerente General
Liga Dominicana de Asociaciones de Ahorros y Préstamos, Inc.
Santo Domingo, República Dominicana

Lourdes Figueroa
Gerente Administrativa
Lima, Perú

Gerardo M. Gonzales Arrieta
Gerente Técnico
Lima, Perú

Rogelio González Yáñez
Past Presidente
c/o Director
Administradora de Mutuos
Hipotecarios Hepner y Muñoz
S.A.
Santiago, Chile

Ana María Pérez Zollner
Asistente, Gerencia Técnica
Lima, Perú

Roberto Talio
Segundo Vicepresidente
c/o Presidente
Trully Sacifia S.A.
Buenos Aires, Argentina

LISTA DE PARTICIPANTES ESPAÑOLES

(Por orden alfabético)

Aplicaciones de Inteligencia Artificial S.A. (AIS)

Joan Cañellas
Gerente del Area América Latina

Ramón Trías
Presidente

Asociación Empresarial Sevillana de Constructores y Promotores de Obras (GAESCO)

Juan Aguilera
Gerente

Ayuntamiento de Sevilla

Manuel Marchena
Jefe del Plan Estratégico

BBVA

Baralides Alberdi
Servicio de Estudios

Caja de Ahorros de Murcia

Joaquín Aranda
Director de Servicios de Estudios

Caja de Ahorros El Monte

Fernando Faces
Director General Gerente

Adolfo Núñez de Castro
Director de Relaciones Institucionales

Ignacio Romero
Director de Sucursales Sevilla Urbanas

Fernando Vega
Funcionario

Caser Grupo Asegurador

Santiago Pozo
Director de Negocios Especiales

Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA)

Javier de la Cruz
Subdirector General del Área de Control Estratégico de la Gestión

Manuel Lagares
Director General Adjunto Área Asociativa

Jorge Pereira
Jefe de Análisis Financiero y Relaciones con Iberoamérica

SADAI Asesoramiento e Información

Jesús Maza
Director

Tasaciones Inmobiliarias S.A. (TINSA)

Enrique Gutiérrez
Subdirector Territorial