

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HONDURAS

Facultad de Ciencias Económicas

Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas

Dirección de Estudios de Postgrado

Maestría en Administración de Empresas



TESIS

**“DISEÑO DE UN MODELO DE CRÉDITO HIPOTECARIO EFICAZ
PARA LA COMPRA DE VIVIENDA SOCIAL EN TEGUCIGALPA”**

SUSTENTADA POR:

HÉCTOR FRANCISCO ESTRADA AVILA

PREVIO A OPTAR AL TÍTULO DE MASTER EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS CON ORIENTACIÓN EN FINANZAS

Tegucigalpa, Honduras

Agosto de 2016

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

LICDA. JULIETA CASTELLANOS RUIZ

RECTORA

ABOGADA ENMA VIRGINIA RIVERA MEJIA

SECRETARIA GENERAL

LIC. LETICIA SALOMON

DIRECTORA DEL SISTEMA

DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

LICDA. BELINDA FLORES DE MENDOZA; M.A.

DECANA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DOCTOR JORGE ABRAHAM ARITA LEÓN; M.A.

COORDINADOR GENERAL DE POSTGRADO DE

LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEDICATORIA

Todo el contenido de este trabajo de investigación, así como el esfuerzo, tiempo y dedicación invertidos en el mismo y que finalmente pude llevar a feliz término, lo dedico muy especialmente a las siguientes personas:

Primeramente: A Dios Todopoderoso, creador y dueño absoluto de todo lo que existe, ya que si El no me hubiera proveído los medios y talentos necesarios, nada hubiera sido posible

A mi Madre: Aida Margarita Avila Osorio, por el ser el medio usado por Dios para traerme a este mundo y de la cual me siento totalmente orgulloso.

A mi Esposa: Gildrin Idalia Villeda Martínez, por ser la ayuda idónea que Dios puso en mi camino y a la cual amo entrañablemente.

A mis Hijos: Yefferson, Frederic y Rachelita, por ser parte de mi mismo, constituyendo la prolongación de mi vida misma como ser humano.

Y Finalmente: A todas aquellas personas que de una u otra forma han contribuido a la conclusión de este trabajo.

AGRADECIMIENTOS

Con la Fe y Convicción en el Dios Omnipotente, Omnipresente y Omnisciente, **Agradezco** con toda sinceridad a las siguientes personas, el haber contribuido a que otro de los objetivos importantes de mi vida se hiciera realidad:

A Dios: Ser supremo, que siempre ha estado presente, dándome fortaleza con su Espíritu, indicándome el camino a seguir, quitando barreras imposibles de saltar, guardándome y guiándome para lograr este objetivo.

A Mi Madre: Quien formó en mi, los cimientos indispensables, proporcionándome las herramientas necesarias para enfrentar la vida, haciendo más fácil la culminación de esta segunda carrera. Gracias Madre por eso.

A Mi Esposa: Que siempre me apoyó y que con su entusiasmo, logró muchas veces, que mis desánimos se convirtieran en esperanza, que me impulsaba a seguir y culminar este trabajo. Gracias Amor.

A Mis hijos: Que aunque ya crecieron, son excelentes en todo y definitivamente han servido de inspiración para todo lo que emprendo.

A Mis Maestros, Compañeros y Amigos: Que de manera directa o indirecta contribuyeron a la realización y terminación de este trabajo de investigación.

RESUMEN

Toda Institución de financiamiento crediticio requiere necesariamente de un sistema o modelo que le permite definir las políticas y procedimientos a seguir para cumplir con sus objetivos de manera eficiente y aprovechar a la vez los nichos de mercado existentes, en tal sentido, se plantea como objetivo principal de esta investigación, “El diseño de un modelo de crédito hipotecario eficaz, que cubra la demanda del mercado insatisfecho de compra de vivienda social en Tegucigalpa”; objetivo que surge como resultado de la aplicación de modelos que en más de 55 años, no han sido exitosos en el logro de sus metas, provocando que la demanda de vivienda social se incremente de manera desproporcionada.

Para cumplir con los objetivos planteados, se seleccionan varias instituciones que actualmente otorgan crédito hipotecario para compra de vivienda social, con la finalidad de analizar el modelo aplicado por cada una de ellas; así mismo se consulta a empresas constructoras que desarrollan proyectos de interés social, para conocer la situación actual del mercado inmobiliario.

Con los hallazgos encontrados y la información recabada durante el desarrollo de esta investigación, se diseña el modelo planteado, incluyendo en el mismo todos aquellos parámetros que de acuerdo al escenario actual, hacen más eficiente el proceso de otorgamiento de crédito, dando como resultado el acceso a crédito a todas las familias con ingresos entre uno y cuatro salarios mínimos.

Se destacan algunos parámetros claves que se incorporan al modelo y que lo hacen más accesible, entre los que se mencionan: la aplicación de una tasa de interés escalonada de acuerdo al nivel de ingreso y un plazo extendido de pago; ambos parámetros, constituyen definitivamente una mejora importante con relación a los demás modelos.

SUMMARY

Any institution debt financing necessarily requires a system or model that allows you to define policies and procedures to meet your goals efficiently and exploit both the existing market niches , as such, it poses the main objective of this research , " designing a model of effective mortgage loans, which cover unsatisfied demand market for buying social housing in Tegucigalpa " ; target is the result of the application of models in more than 55 years have not been successful in achieving their goals , causing the demand for social housing will increase disproportionately

To meet the objectives, various institutions currently provide mortgage loans for the purchase of social housing, in order to analyze the model applied by each are selected ; likewise are consulted construction companies that develop projects of social interest , for current real estate market situation.

With the findings and information gathered during the course of this investigation, the proposed model is designed, including in it all those parameters according to the current scenario , make the lending process more efficient , resulting in access credit to all families with incomes enter one four minimum salaries.

Some key parameters in the model and make it more accessible, among those mentioned are: applying a tiered interest rate according to the income level and an extended payment term; both parameters, definitely constitute an important improvement over other models.

Tabla de contenido

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	6
1.1 Antecedentes del Problema	6
1.2 El problema de Investigación	8
1.3 Objetivos de la Investigación.....	10
1.3.1 Objetivo General	10
1.3.2 Objetivos específicos.....	10
1.4 Preguntas de Investigación	11
1.5 Justificación de la Investigación	12
1.6 Delimitación del Problema	13
1.7 Posibles Deficiencias de la Investigación.....	14
1.8 Viabilidad del Estudio	14
CAPITULO II: MARCO TEORICO.....	16
2.1 Fundamentos Teóricos del Crédito Hipotecario	16
2.1.1 Origen y Antecedentes Históricos del Crédito y la Hipoteca	16
2.1.2 El Crédito y la Hipoteca en América Latina	19
2.1.3 El Crédito hipotecario en Honduras	22
2.2 El Crédito Hipotecario para Compra de Vivienda Social en Latinoamérica	23
2.3 El Crédito Hipotecario para Compra de Vivienda Social en Honduras.....	30
2.4 Teorías Aplicables al Estudio	33
2.4.1 Teoría del Crédito.....	33
2.4.2 Teoría del Interés	35

2.4.3	Teoría del Riesgo	36
2.4.4	Teoría de la Economía Solidaria	36
CAPITULO III: ENFOQUE Y TIPO DE INVESTIGACION		39
3.1	Enfoque de la Investigación	39
3.2	Tipo de Investigación.....	40
CAPITULO IV: HIPOTESIS Y VARIABLES		41
4.1	Hipótesis Verdadera	41
4.2	Hipótesis Nula.....	41
4.3	Variables.....	41
4.3.1	Variable independiente: El crédito hipotecario (Variable “X”)	41
4.3.2	Variable dependiente: La compra de vivienda social (Variable “Y”).....	41
4.4	Relación entre Variables.....	42
4.5	Operacionalización de las Variables.....	43
4.5.1	Definición conceptual de Crédito hipotecario	43
4.5.2	Definición Operacional de Crédito Hipotecario	44
4.5.3	Definición Conceptual de Compra de Vivienda Social	44
4.5.4	Definición Operacional de Compra de Vivienda Social	44
4.5.5	Cuadro de Operacionalización de Variables:	44
CAPITULO V: ESTRATEGIA METODOLOGICA		46
5.1	Diseño de la Investigación	46
5.2	Población, Muestra y Muestreo	46
5.2.1	Delimitación de la Población.....	46
5.2.2	Tamaño de la muestra y Tipo de Muestreo	47

5.3	Recolección de datos.....	48
5.3.1	Instrumento de Investigación	49
5.3.1.1	Diseño del Instrumento de Investigación.....	50
5.4	Prueba Piloto	52
CAPITULO VI: PLAN DE ANALISIS.....		53
6.1	Procesamiento de Datos	53
6.2	Matrices de Resultados.....	54
6.2.1	Matriz Resumen de Resultados Obtenidos de las Instituciones que otorgan Crédito Hipotecario (Seleccionadas para el Estudio).....	54
6.2.2	Matriz Resumen de Resultados Obtenidos de las Empresas Desarrolladoras de Viviendas de Interés Social (Seleccionadas para el Estudio).....	55
CAPITULO VII: ANALISIS DE RESULTADOS		56
7.1	Análisis de Resultados obtenidos de las Instituciones de Crédito	56
7.1.1	Tiempo de Operación.....	56
7.1.2	Finalidad de la Institución	57
7.1.3	Misión y Visión	58
7.1.4	Cobertura geográfica.....	60
7.1.5	Tipo de Créditos Ofrecidos.....	62
7.1.6	Estratos de Población Atendida	63
7.1.7	Requisitos Solicitados.....	64
7.1.8	Destino del crédito hipotecario.....	66
7.1.9	Porcentaje que Representa cada Destino de la Cartera Total	68
7.1.10	Tasa de Interés	69
7.1.11	Plazos para Pagar el Crédito.....	69
7.1.12	Montos Máximos y Mínimos.....	70

7.1.13	Asesoría Técnica Constructiva.....	71
7.1.14	Financiamiento de Proyectos habitacionales nuevos	73
7.1.15	Ejecución de la Garantía en Caso de Morosidad.....	74
7.1.16	Índice Total de Morosidad de la Cartera Hipotecaria	76
7.1.17	Auto Sostenibilidad y Rentabilidad	76
7.2	Análisis de Resultados Obtenidos de las Empresas Desarrolladoras	78
7.2.1	Tiempo de Operación.....	78
7.2.2	Finalidad de la Empresa.	79
7.2.3	Misión y Visión	80
7.2.4	Cobertura Geográfica.....	81
7.2.5	Estratos de Población a los que se Orientan los Proyectos Habitacionales.....	82
7.2.6	Requisitos Solicitados.....	83
7.2.7	Crédito Disponible para Comercializar Viviendas.	85
7.2.8	Obstáculos para el Desarrollo de Proyectos Habitacionales.....	86
7.2.9	Margen de Utilidad del Inversionista (Desarrollador).....	87
7.2.10	Tipo de Vivienda Ofrecida.....	88
7.2.11	Factores que volverían más eficiente el Crédito Hipotecario.	91
7.2.12	Proyección de Viviendas Construidas por Año.....	92
7.2.13	Fuente de los recursos Utilizados para la Construcción.....	93
CAPITULO VIII. PROPUESTA DE UN MODELO DE CREDITO HIPOTECARIO EFICAZ PARA COMPRA DE VIVIENDA SOCIAL		94
8.1	Políticas de crédito hipotecario.....	94
8.1.1	Población Objetivo.	95
8.1.2	Consideraciones en el Tratamiento de Ingresos	95
8.1.3	Requisitos Mínimos Solicitados.....	96

8.1.4	Criterios Mínimos de Aceptación	97
8.1.5	Límite Máximo de Endeudamiento Hipotecario	97
8.1.6	Modelos de Evaluación de clientes	98
8.1.7	Garantías	99
8.1.8	Ubicación Geográfica del inmueble	100
8.1.9	Seguros	100
8.1.10	Avalúo del inmueble.....	100
8.1.11	Asesoría Técnica Constructiva.....	101
8.2	Condiciones de Crédito	102
8.2.1	El Monto del Crédito	102
8.2.2	Tasa de Interés	103
8.2.3	Tiempo o periodo del crédito.....	104
8.2.4	Tiempo de Gracia	104
8.2.5	Cuota Nivelada Mensual	104
8.3	Marco Legal	106
8.4	Política de Cobro	107
8.4.1	Modalidades de cobro.....	108
CAPITULO IX. OTRA ALTERNATIVA FINANCIERA		110
CAPITULO X. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		112
10.1	Conclusiones.....	112
10.2	Recomendaciones	117
BIBLIOGRAFIA.....		119
GLOSARIO.....		122
ANEXOS		128

INTRODUCCIÓN

Honduras al igual que el resto de Latinoamérica, aun no encuentra el norte correcto para aprovechar eficientemente el gran mercado insatisfecho de compra de vivienda social, por lo que se hace imperativa la búsqueda de alternativas de solución para cubrir esa falencia endémica, tanto desde el punto de vista social, como desde el punto de vista de la oportunidad de negocio que presenta la situación planteada. En Honduras, existe una demanda de vivienda social que supera actualmente la sorprendente cifra de 1,150,000 unidades habitacionales, de las cuales un 40% representa una demanda cualitativa, o sea viviendas existentes que requieren ser mejoradas para que cumplan su función y el resto representa una demanda cuantitativa; es decir, la construcción de viviendas nuevas; sumándole a esto, la demanda que genera el crecimiento vegetativo del sector. En vista de lo anterior y con el afán de cumplir con el mandato constitucional de proveer una vivienda digna a cada hondureño, el Gobierno ha impulsado desde mediados del siglo pasado, varios modelos de créditos y subsidios encaminadas a cubrir la demanda, incluso ha creado una serie de instituciones que rectoren el sector vivienda; sin embargo, los resultados no han sido los esperados. Actualmente el Gobierno ha propuesto un nuevo modelo, bajo la responsabilidad de la recién creada Comisión Nacional de Vivienda y Asentamientos Humanos (CONVIVIENDA); el modelo canaliza fondos del Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI), para otorgar crédito y subsidio a familias con ingresos entre medio salario mínimo y hasta cuatro salarios mínimos, a través del sistema financiero formal y otras organizaciones no gubernamentales; sin embargo, son muy pocos los bancos que a la fecha se han incorporado al modelo planteado, pues las regulaciones que los rigen, no les permiten flexibilizar sus políticas.

Todo lo planteado en los acápites anteriores, obliga a realizar un análisis retrospectivo del problema, pues ya se sabe que los esfuerzos del Gobierno a través de la historia, no han generado el resultado esperado, provocando que la demanda se dispare a cifras casi incontrolables; además, el Gobierno no tiene la capacidad financiera para continuar otorgando

subsidios indiscriminadamente; tarde o temprano dejará de hacerlo, quedando como única opción, acudir a un crédito hipotecario para acceder al mercado de compra de vivienda social; sin embargo, también es claro que bajo las actuales políticas de crédito implementadas por el sector financiero, será imposible cubrir la demanda a través de un crédito, razón por la cual se hace necesario el diseño de un “Modelo de Crédito Hipotecario Eficaz para Compra de Vivienda Social”; objetivo principal de esta investigación.

Para el diseño propuesto, se estudian los diferentes modelos existentes actualmente y que generan crédito hipotecario para compra de vivienda social; se analiza cada uno de los elementos del modelo y las políticas que los rigen; así mismo se analiza el mercado inmobiliario de vivienda social, para determinar la oferta existente y potencial. Con los insumos anteriores, se diseña un modelo de crédito hipotecario eficaz, considerando las condiciones y políticas de crédito enfocadas a familias con capacidad de pago y con ingresos entre uno y cuatro salarios mínimos, buscando que dicho modelo sea compatible con la oferta de vivienda social por parte del mercado inmobiliario, pero buscando paralelamente una rentabilidad justa tanto para los prestadores del dinero, como para los desarrolladores de los proyectos; obteniendo de esta forma que el negocio será atractivo, sin perder de vista la responsabilidad social que implica atender este mercado.

Con el fin de cumplir con el propósito de la investigación, en el primer capítulo se hace un planteamiento detallado del problema de investigación, describiéndolo desde su origen y desarrollo, hasta llegar a las acciones que se han tomado para su solución, así como si dichas acciones han sido eficaces ; lo anterior permite plantear un gran objetivo: “Diseñar un modelo de crédito hipotecario eficaz, que cubra la demanda del mercado insatisfecho de compra de vivienda social en Tegucigalpa”, así como una serie de objetivos específicos generados precisamente de ese ambicioso objetivo planteado. Como resultado de lo anterior, se presentan una serie de interrogantes que serán contestadas en la parte final de esta investigación; también se incluye en este capítulo los elementos que justifican la realización de esta investigación; las

delimitaciones del trabajo, los posibles obstáculos, así como la viabilidad del mismo, tanto desde el punto de vista de la información requerida, como desde el punto de vista económico.

En el capítulo dos se desarrolla el marco teórico de la investigación, destacando aspectos fundamentales para la comprensión del trabajo; se habla ampliamente sobre la historia del crédito y de la hipoteca; se desarrolla una temática sobre la evolución del crédito y la hipoteca en América Latina y Honduras, destacando las similitudes identificadas en la mayoría de los países latinoamericanos; así mismo se introduce en este apartado, una descripción histórica del crédito hipotecario para compra de vivienda social, tanto en América Latina, como en Honduras, resaltando los esfuerzos que se han realizado para cubrir la demanda, así como las dificultades encontradas y que han imposibilitado la solución del problema. Finalmente se agregan algunas teorías fundamentales aplicables al estudio, tales como la teoría del crédito, teoría del interés, teoría del riesgo y teoría de la economía solidaria; esta última, representa un principio fundamental en el desarrollo de la propuesta planteada, pues incluye aspectos de inserción social y de desarrollo económico para las familias de escasos recursos que serán beneficiadas con el modelo propuesto, determinado a la vez, cómo lo anterior contribuye al crecimiento macroeconómico del país.

El enfoque y el tipo de investigación, se desarrolla en el capítulo tres; en este apartado se describe qué orientación se le da al estudio desde el punto de vista de la recolección de datos, como del manejo y análisis que se haga de los mismos; así mismo se plantea el desarrollo de una investigación descriptiva, en vista de los objetivos de la investigación.

Otro apartado importante que se incluye en el capítulo cuatro de la investigación, es precisamente el planteamiento de las hipótesis y variables del estudio; aquí se presenta de manera ilustrada la relación entre las dos grandes variables: “Crédito hipotecario” y “La compra de vivienda social”, para posteriormente proceder a operacionalizar las mismas, mediante las definiciones que describen con claridad la forma en que será llevada a la práctica

cada variable; finalmente y para una mejor comprensión de todo el trabajo investigativo, se presenta un cuadro detallado que se ha denominado “cuadro de Operacionalización de variables”

En el capítulo cinco se habla de la estrategia a seguir desde el punto de vista metodológico; es decir, el diseño a utilizar en el estudio, así como la delimitación de la población, el tamaño de la muestra, el tipo de muestra a utilizar; también se describe la forma en que será recolectada la información, los instrumentos que se implementan para tal efecto, así como el diseño de los mismos; culminando este capítulo, con un esbozo de la forma en que se llevará a cabo la validación y efectividad de dichos instrumentos.

La planificación del análisis de los datos recolectados, se describe en el capítulo seis; es aquí donde se define el procedimiento a seguir para el análisis de la información obtenida a través de los instrumentos, así como el programa que se utiliza para la tabulación de los mismos; finalmente se presentan dos matrices resumen que condensan gran parte de los datos recabados.

El capítulo siete contiene todo el análisis de la información obtenida mediante los instrumentos aplicados; es en éste punto donde se desarrolla la parte trascendental de la investigación, mediante la presentación de los hallazgos encontrados, así como su respectiva interpretación desde el punto de vista del investigador, mostrando gráficas y cuadros que permiten una mayor comprensión de cada grupo de datos recabados, mismos que representan por una parte, los elementos de cada modelo de crédito analizado, así como las políticas que los rigen y por otro lado, la situación actual del mercado de compra-venta de vivienda social; insumos de alto valor para el cumplimiento de los objetivos planteados.

A partir del análisis de la información obtenida, se desarrolla el capítulo ocho, mediante el diseño de la propuesta de un modelo de crédito hipotecario eficaz para compra de vivienda social en Tegucigalpa; dicho modelo es el resultado de los hallazgos encontrados en el proceso investigativo y se incluyen en el mismo, todos los elementos necesarios para eficientar el crédito hipotecario, de tal forma que las familias de escasos recursos económicos, pero con capacidad de pago, pueden acceder a una vivienda digna; buscando a la vez el “ganar, ganar” para todos los participantes en el proceso.

En el capítulo nueve se propone una alternativa financiera adicional, la cual puede ser incorporada al modelo planteado, pues es una opción viable tanto desde el punto de vista legal como operacional, pues ofrece grandes ventajas para todas las partes involucradas.

Finalmente se presenta el capítulo diez, el cual contiene las conclusiones y recomendaciones del presente trabajo de investigación, iniciando por dar respuesta a las preguntas de investigación, además de resaltar otros aspectos importantes del estudio; ofreciendo también una serie de recomendaciones, las cuales deben considerarse como un valor agregado válido para la implementación del modelo de crédito hipotecario que se ha diseñado en esta investigación.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Antecedentes del Problema

En 1949 se realiza el primer censo poblacional en Honduras y es a través de este instrumento que se conocen datos importantes sobre el déficit habitacional ya existente a esa fecha; situación que motiva al Gobierno a intervenir creando inicialmente instituciones como el Departamento Administrativo de Inquilinato (DAI), La División de Urbanismo y El Banco de la Propiedad entre otras; creando en 1956, una sección de vivienda que funcionó en lo que hoy se conoce como Secretaria del Trabajo; sin embargo, no fue hasta 1957, que se crea la primera Institución rectora del sector vivienda, especializada en otorgamiento de crédito hipotecario para vivienda de clase media y baja, la cual fue conocida como Instituto Nacional de la Vivienda (INVA). Dicha Institución funcionó por más de treinta y dos años, otorgando un total de 26,312 créditos hipotecarios, un promedio de 822 por año, lo que significó muy poco en comparación al creciente mercado de compra de vivienda social que ya se encontraba insatisfecho para ese momento, en vista de la demanda existente y la poca oferta de crédito hipotecario por parte del Gobierno, ya que no existían otras instituciones que cubrieran ese nicho de mercado.

En 1990 surge una nueva Institución rectora del sector, conocido como Fondo Social para la Vivienda (FOSOVI), la cual ya no otorgaría créditos, sino que solamente los canalizaba a través de otras Instituciones; esto vino a acrecentar aun más la demanda de compra de vivienda social, pues la oferta de créditos hipotecarios disminuyó drásticamente; actualmente esta Institución a penas subsiste como legalizador de tierras únicamente y a pesar que el Gobierno ha creado otras instancias para satisfacer la demanda de vivienda a los estratos de escasos recursos, no existe una institución estatal que tenga claramente definida la oferta de créditos hipotecarios para la compra de una vivienda social en Honduras y la demanda del sector se ha elevado a cifras incontrolables.

Entre las Instituciones de segundo piso que tienen estructurada la oferta de crédito para compra de vivienda social en Honduras, se puede mencionar al Régimen de Aportaciones Privadas (RAP) y el Banco Hondureño de la Producción y la Vivienda (BANHPROVI); adicionalmente existe la oferta de créditos directos por parte de HABITAT para la humanidad, organización no gubernamental global que opera actualmente en 16 países de Latinoamérica y que inicio a operar en Honduras en Santa Cruz de Yojoa en 1988 (http://www.habitat.org/lac/quienes_somos/honduras_profile.aspx). Otra de las Instituciones no gubernamentales que tiene bien definida la oferta de crédito hipotecario para compra de vivienda social, es la Fundación para el Desarrollo de la Vivienda Urbana y Rural (FUNDEVI), quien opera en el país desde 1992 y a la fecha es la institución líder en el otorgamiento de ese tipo de créditos; sin embargo, la oferta sigue siendo muy baja en comparación a la demanda del mercado.

Con la implementación de la Visión de Nación 2010-2038, el Plan de País 2010-2022 y la Ley de Ordenamiento de las Finanzas públicas, control de las exoneraciones y medidas antievasión (Decreto No. 278-2013), se crea un fondo de vivienda popular y autoconstrucción (Art. 46); también se crea la Comisión Nacional de Vivienda y Asentamiento Humanos (CONVIVIENDA) que coordina el programa de vivienda para una vida mejor, el cual está en su etapa de implementación, por medio del cual se pretende crear una oferta de crédito hipotecario que satisfaga la demanda de un mercado insatisfecho, a través de la banca formal, fundaciones y Organizaciones no Gubernamentales (ONG's).

Bajo el contexto planteado, es importante mencionar, que antes del Huracán Mitch, la demanda del mercado de compra de vivienda social en Honduras era de 500,000 unidades; después del Huracán Mitch, dicha demanda superaba las 700,000 unidades a nivel nacional. (Informe del Foro Nacional: “Problemática y solución para el sector Asentamientos Humanos y Vivienda en Honduras” Junio de 1995, Pág. 10). Sin embargo, a diciembre de 2013 y según la Dirección de Vivienda y Urbanismo de SOPTRAVI (hoy INSEP), la demanda supera el millón ciento cincuenta mil unidades; lo anterior confirma por un lado, que definitivamente

existe un mercado insatisfecho que demanda ser atendido y por otro lado indica que existe una oportunidad de negocio no explotada adecuadamente.

Por otro lado y de acuerdo a lo planteado anteriormente, se deja ver claramente que los resultados obtenidos denotan la no existencia de un modelo de crédito hipotecario eficaz para compra de vivienda social en Tegucigalpa; ni por parte del sector público ni por parte del sector privado, pues de lo contrario, la demanda de vivienda social fuera mucho menor a la actual, sin perder de vista, que todos estos cambios institucionales del Gobierno, han provocado que los recursos se concentren casi de manera exclusiva en el sector privado, restringiéndose aun más el acceso a crédito para compra de vivienda social.

1.2 El problema de Investigación

En base a los antecedentes planteados, resulta muy importante el diseño de un modelo de crédito hipotecario eficaz para compra de vivienda social en Tegucigalpa, considerando el problema como una oportunidad de negocio y no solamente como un problema social, por lo que será necesario analizar los diferentes modelos que actualmente generan oferta de crédito hipotecario para compra de vivienda social en Tegucigalpa; todas las variables que intervienen en la oferta de dicho producto, así como establecer un perfil de los clientes potenciales que pueden acceder a dichos créditos, sin dejar por alto lo que está ofreciendo actualmente el mercado inmobiliarios de vivienda social. Si bien es cierto que el Estado no tiene la capacidad financiera para crear una Institución que otorgue dichos créditos, también es cierto que no tiene la capacidad financiera para seguir otorgando grandes subsidios, por lo que la alternativa viable para satisfacer la demanda de compra de vivienda, sigue siendo a través de un crédito hipotecario.

No menos importante es el hecho que no toda la demanda podrá ser satisfecha, pues no todos tendrán acceso a un crédito hipotecario, por lo que habrá que analizar, como ya se mencionó en el acápite anterior, las diferentes variables que intervienen en este proceso para definir una estratificación de clientes potenciales.

En el país existen varias Instituciones no gubernamentales con oferta de créditos hipotecarios para la compra de una vivienda social, como ya se hizo mención de algunas de ellas, por lo que el análisis de los diferentes modelos de crédito que se utilizan actualmente, se realizará en cada una de ellas, con el fin de plantear un solo modelo que sea eficiente y eficaz para aumentar la oferta y por ende disminuir la demanda.

El problema de investigación entonces se centra precisamente en determinar a partir del análisis de los modelos existentes y de los resultados obtenidos a la fecha, un nuevo modelo que sea tan eficaz que genere la suficiente oferta de crédito hipotecario, con el propósito de atender eficientemente la demanda actual del mercado de compra de vivienda social en Tegucigalpa, pero que a la vez este modelo sea visto por los inversionistas, banqueros y todas las instituciones involucradas, como una oportunidad de negocios; de hecho es claro que de acuerdo a las cifras ya citadas sobre la demanda actual, existe un gran mercado o nicho de mercado del rubro de compra de vivienda social, que históricamente no ha sido explotado, por considerarlo no atractivo; lo que implica que este nuevo modelo que se busca y que se considera el problema de investigación, debe volverse atractivo; y para ello es necesario incorporarle varios elementos o variables que permitan que tanto la oferta como la demanda se comporten adecuadamente para atender el mercado o por lo menos un nicho específico de todo el mercado.

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo General

Diseñar un modelo de crédito hipotecario eficaz, que cubra la demanda del mercado insatisfecho de compra de vivienda social en Tegucigalpa.

1.3.2 Objetivos específicos

1.3.2.1 Identificar las instituciones que actualmente mantienen oferta de crédito hipotecario para compra de vivienda social en Tegucigalpa.

1.3.2.2 Analizar los diferentes modelos que generan oferta de crédito hipotecario por parte de las diferentes instituciones especializadas en atender la demanda de compra de vivienda social en Tegucigalpa.

1.3.2.3 Identificar las diferentes variables de cada modelo, que inciden en el otorgamiento o no de un crédito hipotecario para compra de vivienda social en Tegucigalpa.

1.3.2.4 Crear un perfil mínimo de cliente potencial que puede acceder a la oferta de crédito hipotecario de acuerdo a sus ingresos individuales o familiares.

1.3.2.5 Determinar la sostenibilidad y rentabilidad que puede generar la oferta de crédito hipotecario, con la implementación de un nuevo modelo.

1.3.2.6 Determinar el estado actual del mercado de compra-venta de vivienda social en Tegucigalpa.

1.3.2.7 Determinar otras alternativas de oferta de crédito para satisfacer la demanda de compra de vivienda social en Tegucigalpa.

1.4 Preguntas de Investigación

La investigación alcanza gran relevancia primeramente desde el punto de vista del impacto social que tiene en la población de menos recursos económicos y en segundo lugar, por la oportunidad de negocio que representa la demanda de un mercado insatisfecho; por lo que vale la pena hacerse las siguientes preguntas para ser contestadas en este estudio:

¿Cuáles son las variables de los modelos actuales y que intervienen en el otorgamiento de un crédito hipotecario para compra de vivienda social en Tegucigalpa?

¿Cuál debe ser el perfil mínimo de cliente potencial para que pueda acceder a la oferta de crédito hipotecario de acuerdo a sus ingresos personales o familiares, bajo ese nuevo modelo?

¿Es posible implementar un modelo eficaz que genere una oferta de crédito hipotecario, capaz de cubrir la demanda del mercado insatisfecho de compra de vivienda social en Tegucigalpa?

¿Bajo cuales parámetros es viable la implementación de un nuevo modelo?

¿Cuál será la demanda proyectada por la implementación de un nuevo modelo?

¿Qué Instituciones de las existentes tienen la capacidad operativa y financiera para implementar un nuevo modelo o mejorar el actual, para generar una mejor oferta de crédito hipotecario y satisfacer el mercado?

¿Cómo se encuentra actualmente el mercado de compra-venta de vivienda social en Tegucigalpa?

¿Existe otra alternativa viable de oferta de crédito hipotecario para satisfacer la demanda insatisfecha de compra de vivienda social en Tegucigalpa?

1.5 Justificación de la Investigación

El acceso a una vivienda es un derecho constitucional de cada ciudadano, tal como lo detalla la Carta Magna, en el artículo 178: “Se reconoce a los hondureños el derecho de vivienda digna. El Estado formulará y ejecutará programas de vivienda de interés social”, por lo que todos o por lo menos la mayoría de hogares debería tener la oportunidad de comprar una vivienda digna ; sin embargo, en la realidad esto no ha sido posible a pesar de los esfuerzos del Gobierno por satisfacer esa demanda; misma que ha crecido a niveles incontrolables por lo que se hace necesario crear un modelo que genere una oferta de crédito hipotecario que atienda dicho mercado que actualmente se encuentra insatisfecho. Por otro lado la insatisfacción del mercado de compra de vivienda social, debe verse como una oportunidad de negocio, pues bien se sabe, que el Gobierno es incapaz por sí sólo, de satisfacer la demanda, por lo que existe la posibilidad de que otros actores no gubernamentales puedan hacerlo; es así como el estudio adquiere gran importancia.

Como se mencionó anteriormente, después del Huracán Mitch, la demanda habitacional superaba las 700,000 unidades a nivel nacional (Informe del Foro Nacional: “Problemática y solución para el sector Asentamientos Humanos y Vivienda en Honduras” Junio de 1995, Pág. 10), y a diciembre de 2013 y según la Dirección de Vivienda y Urbanismo de SOPTRAVI (hoy INSEP), dicha demanda superaba el millón ciento cincuenta mil unidades; por lo que si estos datos se toman desde el punto de vista de un mercado que no ha sido atendido, la investigación adquiere gran relevancia; adicionalmente, es importante mencionar que existen otros beneficios colaterales como consecuencia de que una familia tenga un lugar seguro donde vivir, entre los que se pueden mencionar, la mejora en el nivel de vida y el inicio de una cultura crediticia entre otros, lo que viene a repercutir en aspectos socioeconómicos que posteriormente se reflejan en la macroeconomía del país.

Como puede observarse, la investigación no solo pretende dar solución a un problema social, pues a través de esta investigación se determinará un modelo de crédito hipotecario eficiente y eficaz que genere una sostenibilidad y/o rentabilidad financiera a las instituciones que otorguen dichos créditos. Lo anterior es muy importante, sobre todo porque son muy pocas las instituciones que otorgan este tipo de crédito en vista del riesgo financiero que representa, por lo que los aportes que este estudio proporcione, pueden ser vitales para que otras instituciones financieras incursionen en este mercado insatisfecho que durante décadas ha estado abandonado.

1.6 Delimitación del Problema

Se ha mencionado, que el estudio se enfoca específicamente a la investigación de los diferentes modelos de crédito hipotecario para compra de vivienda social en Tegucigalpa; lo que limita el trabajo a la población de menores recursos económicos (clase media baja), es decir aquellos individuos o familias que reciben ingresos entre uno y cuatro salarios mínimos, dejando por fuera la población cuyo ingreso (individual o familiar) sea menor a este rango pues para ellos necesariamente deberá crearse otro tipo de solución financiera, así como a la

población que fácilmente tiene acceso a un crédito bancario formal (ingresos mayores a cuatro salarios mínimos); como consecuencia de lo anterior se analizan aquellas Instituciones que actualmente están otorgando este tipo de créditos, excluyendo los modelos bancarios tradicionales que actualmente intervienen muy poco en este proceso. En cuanto al mercado inmobiliario, el estudio se limita a estudiar solamente las viviendas disponibles para familias entre uno y cuatro salarios mínimos. En cuanto al espacio geográfico, el estudio se limita a la capital de la república (Tegucigalpa), por ser una de las ciudades con mayor demanda habitacional y donde se han detectado mayores inconvenientes para la solución del problema, pues existen dificultades geográficas, de riesgo a deslizamientos e inundaciones, legalización de tierras y en los últimos años de riesgo social.

1.7 Posibles Deficiencias de la Investigación

La dificultad que se prevé en el proceso de esta investigación, radica específicamente en la obtención de los datos sobre la demanda del mercado de compra de vivienda social en Tegucigalpa, ya que el Instituto Nacional de Estadística (INE), ente responsable de obtener este tipo de información, en su última encuesta de hogares incluyó todo el Distrito Central, incluyendo 44 aldeas, por lo que no existen datos específicos de la demanda de vivienda en Tegucigalpa; sin embargo, esta dificultad se espera superar, complementando la información del INE, con la información que manejan varias instituciones que atienden actualmente el nicho de mercado de vivienda social en Tegucigalpa.

1.8 Viabilidad del Estudio

Una vez que se ha planteado el problema de investigación y determinados los objetivos, se considera que la viabilidad del mismo en lo referente a la obtención de la información necesaria para su desarrollo, está determinada en un gran porcentaje por la documentación

existente y que es de carácter público, lo que facilita la obtención de antecedentes y experiencias de modelos implementados; datos estadísticos, procedimientos, variables y toda la información necesaria para realizar el trabajo; así mismo se considera factible la realización de entrevistas a funcionarios de las diferentes instituciones que mantienen oferta de crédito hipotecario para atender el mercado de compra de vivienda social en Tegucigalpa; También es viable desde el punto de vista presupuestario, pues no implica grandes erogaciones económicas para su realización.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Fundamentos Teóricos del Crédito Hipotecario

Antes de entrar en materia con relación al estudio planteado, se hace necesario conocer de manera amplia, los fundamentos teóricos que dieron origen al crédito como tal y a la hipoteca, por lo que a continuación se hace una referencia histórica de dichos términos:

2.1.1 Origen y Antecedentes Históricos del Crédito y la Hipoteca

La palabra **crédito** proviene del latín *creditus*, que es una sustantivación del verbo *credere*: creer, que significa "cosa confiada". Así "crédito" en su origen significa entre otras cosas, confiar o tener confianza. Se considerará crédito, el derecho que tiene una persona acreedora a recibir de otra deudora una cantidad en numerario para otros. El crédito, según algunos economistas, es una especie de cambio que actúa en el tiempo en vez de actuar en el espacio. Puede ser definido como "*el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura*". Así, si un molinero vende 100 sacos de trigo a un panadero, a 90 días plazo, significa que confía en que llegada la fecha de dicho plazo le será cancelada la deuda. En este caso se dice que la deuda ha sido "a crédito, a plazo". En la vida económica y financiera, se entiende por crédito, por consiguiente, la confianza que se tiene en la capacidad de cumplir, en la posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo, por lo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída. Jurídicamente el crédito es una especie de contrato de mutuo, ya que el mutuo es el préstamo de cualquier especie consumible.

El término *hipoteca* es una expresión compuesta, que procede de la lengua griega clásica, derivada de las palabras *hypo*(debajo) y *teka* (cajón, caja); es decir, que la *hypo-teka* era para los griegos algo que estaba oculto, aquello que permanecía escondido debajo del cajón, puesto

que no existen signos externos de su existencia, al no conllevar la exigencia de la posesión en favor del acreedor hipotecario para ser constituida. El bien hipotecado continúa perteneciendo al deudor hipotecario, y sigue siendo poseído por éste.

Históricamente la hipoteca tuvo su origen en Atenas, Grecia, donde adquirió un carácter público, a tal grado que los signos de que se valían para representarla, designaban claramente los inmuebles hipotecados. Posteriormente los Romanos retoman este instrumento, pero le dan un carácter privado; dicha diferencia según Laurent, provino del carácter y costumbres especiales del pueblo romano, que era esencialmente guerrero, ávido de conquistas, ignorante en industrias y despreciador del comercio; en este contexto, era lícito garantizar toda clase de créditos y se podía extender a todos los bienes del deudor, tanto presentes como futuros; además, no requería la intervención de autoridad alguna para su validez. Es entonces notorio, que tal como se encontraba la hipoteca, lejos de ser benéfica y garantía eficaz del crédito, constituía un obstáculo para el comercio y preparaba la ruina de los que en ella se fiaban, por lo que se pensó reformarla para hacer de ella la garantía más perfecta de las obligaciones.

Francia fue uno de los países que inició renovaciones al contrato de hipoteca; entre ellas se introdujo la exigencia de una acta auténtica (Intervención de autoridad) para su validez; fue este paso progresista que le devuelve nuevamente su carácter público; no obstante aun queda por resolver otro obstáculo referente a la facultad de hipotecar todos los bienes, lo cual traía consecuencias muy perjudiciales para los contratantes; en este sentido, el estadista francés Maximilien de Béthune o Duque de Sully (1560 - 1641) estableció “que ninguna persona, de la calidad y condición que fuere, pudiese prestar hipoteca sin que demostrase previamente qué deudas tenía, a qué personas debía y que bienes suyos estaban obligados a esas deudas”; sin embargo, lo anterior no fue acatado en su momento. También se estableció que los bienes muebles no fuesen susceptibles de ser hipotecados y que la hipoteca no tuviese validez alguna, entre tanto no fuese reconocida por la justicia o registrada por un notario, con mutuo consentimiento de las partes.

En el año de 1581, un edicto ordenó la inscripción en un registro especial, de toda obligación que excediera de cinco escudos de valor; lastimosamente este edicto fue revocado al poco tiempo. En 1606 Enrique IV lanzó estas mismas ideas, pero el parlamento se opuso a las mismas. Jean Baptiste Colbert (1619-1683), como parte de una familia de banqueros, en 1673 trabajó duramente con el propósito de dar publicidad a la hipoteca, pero el parlamento nuevamente se opuso a dicho trabajo, alegando que al hacerla pública, se conocerían las deudas de los principales del reino de Francia y luego no encontrarían crédito en ninguna parte; todo lo anterior como consecuencia de la herencia de los romanos, quienes en su momento le dieron un carácter privado.

En vista de los antecedentes anteriores, los franceses realizaron reformas al Derecho Romano en dos aspectos: la publicidad de la hipoteca (carácter público) y la especificación de los bienes; estos principios fueron implantados en dos Leyes especiales; la primera ordenaba la inscripción de la hipoteca en un registro destinado exclusivamente para ese fin; la segunda disponía que en toda hipoteca debía especificarse el inmueble obligado, designándolo de tal modo, que no hubiera lugar a duda. En vista de lo anterior, hubo división entre los jurisconsultos, ya que unos eran partidarios del régimen de los romanos y otros del régimen francés, presentando ambos bandos sus razones para apoyar sus doctrinas; sin embargo, el Consejo de Estado adoptó el doble principio de la publicidad y de la especialidad de la hipoteca, pese a que se continuó discutiendo sobre las hipotecas particulares, como la de los menores y la de las mujeres casadas.

Juan Grenier, célebre jurisconsulto y magistrado francés (1753-1841), dice “que la publicidad es necesaria para los terceros que se hallan en el caso de prestar su dinero sobre la fe de una garantía real, lo que no conseguirían si las hipotecas fueran ocultas (privadas), porque ignorarían los gravámenes que las afectan”; también continúa diciendo Grenier, “que la especificación es necesaria tanto para el deudor como para el acreedor, ya que el deudor hipoteca su inmueble hasta la concurrencia de su deuda, deja libre el valor que le sobra en el mismo y en cuanto al acreedor, la especificación le da la prenda que le es necesaria para

salvaguardia de sus intereses. (Tesis “Estudio sobre la Hipoteca de Rosendo A. Benavides, Bogotá, 1896, Págs. 7-10)

2.1.2 El Crédito y la Hipoteca en América Latina

Es importante aclarar, que los conceptos de moneda, mercado y crédito que conocemos hoy en día, son muy diferentes a los que se conocían al inicio del desarrollo económico en Latinoamérica; de hecho el capitalismo como tal ha evolucionado considerablemente; en los siglos XVI, XVII y XVIII se manejaba un capitalismo comercial, basado en el “gran negocio” marítimo y colonial, donde el intercambio y la producción a penas surgía, y de mediados del siglo XVIII, y de los siglos XIV y XX se desarrolla un capitalismo industrial y bancario. (Jean Bouvier, Pág. 14)

Con la conquista, el sistema económico hispano se proyectó en las colonias y es en esta época donde se tiene referencia más clara del uso del crédito; sin embargo, en la Nueva España no existía un mercado monetario que permitiera la creación de bancos y otros negocios financieros; esto era razonable desde el punto de vista de las limitaciones existentes en ese momento en cuanto a transporte y rutas comerciales, pero sobre todo la falta de mercados consumidores. (Lobato Pág. 48). Pese a lo anterior la riqueza en su producción minera incrementó el flujo monetario, aunque el uso de moneda estaba limitado para transacciones mercantiles mayores, también era usada la moneda por los grandes comerciantes de cada región; sin embargo eran muy pocas las instituciones de crédito existentes.

A lo largo de la época virreinal, los principales poseedores de bienes monetarios y materiales fueron los grandes comerciantes y la Iglesia; ellos controlaban en gran medida las finanzas de particulares y Gobierno, destacándose como los principales prestamistas coloniales; clasificando el crédito en: comercial, administrado por los grandes comerciantes;

Agrícola, impulsado por la Iglesia; Hipotecario, donde se involucraba la Iglesia como principal otorgante; industrial, impulsado por particulares y por algunos proyectos de la Corona Española y el prendario, a cargo de pequeños particulares. (Marichal, Pag.27)

Hablando específicamente de México, el 25 de febrero de 1775, se inaugura oficialmente el Sacro Monte de Piedad de Animas, por iniciativa de Pedro Romero de Terrenos; dicha institución realizaba cuatro clases de operaciones: Préstamos con garantía de prenda, custodia de depósitos confidenciales, admisión de secuestros o depósitos judiciales y venta pública de las prendas no desempeñadas (Lobato, 1945, Pág. 86). Inicialmente no se cobraban intereses por tratarse de una institución benéfica; sin embargo, en 1782, se comenzó a cobrar un impuesto sobre los depósitos a modo de interés; en 1815 se duplica el interés, como consecuencia del desfalco sufrido por dicha institución durante el período independentista (Lobato 1945, Pág. 87). Es importante destacar, que durante los cuarenta y seis años que funcionó dentro de la Corona El Monte de Piedad en México, otorgó un promedio de 35,000 prestamos (López Rosado, Pág. 136).

Después de la independencia, se crea en México un proceso de inestabilidad, debido a la grave crisis heredada de la Corona; sin embargo, El Monte de Piedad, mantuvo su importante función (otorgar créditos) pese a las guerras y cambios políticos. Hacia la segunda mitad del siglo XIX, se inicia el proceso de nacimiento de las instituciones de crédito, surgen los primeros bancos y en 1879 se obtuvo autorización para emitir certificados (López Rosado, Pag.223). Algunos de los bancos que nacen a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, se fusionan entre sí al poco tiempo de haberse establecido, con el propósito de abarcar un mayor mercado.

En Colombia, la cuantificación se puede hacer a partir del año 1923, una vez creados el Banco de la República y la Superintendencia Bancaria a raíz de las recomendaciones de la Misión Kemmerer. En los años treinta y cuarenta la principal fuente de crédito para vivienda

fue el Banco Central Hipotecario (BCH). En los años cincuenta y sesenta ésta fuente es complementada por el Instituto de Crédito Territorial, y el crédito bancario para vivienda diferente al Banco Central Hipotecario era mínimo (Miguel Urrutia Mendoza, 2011).

En Chile, después de la independencia, comienza la inquietud por instaurar una institución crediticia, sin embargo, se tuvo que esperar cuarenta años para que se pudiera fundar el primer banco. Los primeros intentos por crear bancos en Chile, aparecieron de la mano de la independencia; en enero de 1811 el secretario consular de Santiago Anselmo de la Cruz, propuso crear un banco; al año siguiente también surge la idea de crear el Banco Nacional de Minería; sin embargo ambos proyectos solo quedaron en ideas. Luego de veinte años, nadie había presentado una idea tan atractiva que diera inicio a la creación de un banco; durante esa época, Augusto Brant planteó crear un banco emisor de billetes y comprador de metales, pero todo fue en vano; lo mismo sucedió con la propuesta aprobada por el senado en 1823. En 1837, a mediados del gobierno de Joaquín Prieto, se desarrolla un movimiento de capital que se convierte en el antecedente de los bancos que hoy se conocen en Chile; ciertos establecimientos comerciales comenzaron a emitir papel moneda o vales al portador convertibles para pagar a sus empleados.

Lo anterior se continuó realizando por varios años, hasta que en 1839 se dicta una Ley que prohibió tales prácticas y se establece que la creación de un banco tenía que pasar por una licencia del gobernador y la municipalidad respectiva.

Después de varias décadas de fallidos intentos, el 26 de julio de 1849, se autoriza a Antonio Arcos para establecer el Banco de Chile de Arcos y Cía., convirtiéndose en el primer banco formal de Chile, recibiendo depósitos a la vista y a plazos, dando créditos a tres y seis meses y descontando valores y otros documentos; sin embargo, un año después cierra operaciones por desconfianza de la gente en el papel moneda y por grandes protestas realizadas en su contra. Es hasta 1855 que surge el segundo banco en Chile y en 1859 se crea el Banco de Chile, creándose también una Ley sobre los bancos de emisión en 1860.

Para comienzos del siglo XX, existían en Chile, 27 bancos, de los cuales siete eran extranjeros, el país había alcanzado un buen desarrollo financiero, pero no existía un ente regulador del sistema; es así que en 1925 el gobierno contrata a un grupo de especialistas (La Misión Kemmerer) para que estableciera un Banco Central; es así que nace El Banco Central de Chile y se inicia en el país una superintendencia de bancos, modernizando la banca mediante normativas y regulaciones que hicieron más efectivas todas las operaciones y en especial el otorgamiento de créditos.

Como puede observarse, el desarrollo del crédito está estrechamente ligado a la creación de instituciones financieras, por lo que en América Latina, estas operaciones se formalizan hasta finales del siglo XIX y principios del siglo XX, período en el cual aparecen los primeros bancos y las principales regulaciones bancarias.

2.1.3 El Crédito hipotecario en Honduras

Al igual que el resto de países de Latinoamérica, el crédito hipotecario como tal, se inicia con el apareamiento del sistema financiero; en Honduras este hecho se remonta al año 1880 con la creación de los primeros bancos comerciales: Banco Centroamericano y Banco Nacional de Honduras fusionándose para formar el Banco de Honduras, quien era el encargado de la emisión de billetes y monedas. Posteriormente se crean otras instituciones bancarias entre ellas El Banco Atlántida (1913), siendo el delegado de la emisión de billetes y monedas hasta 1950 donde se crea el Banco Central de Honduras cuyo objetivo fundamental fue renovar las condiciones monetarias, crediticias y cambiarias del país para un mejor desarrollo de políticas; asimismo se crea Banco del Comercio en 1915, Banco de Occidente(1951), Banco Continental (1974), Banco Financiera Comercial Hondureña S.A. (FICOHSA) en 1994, entre otros.

Para 1990 el sistema bancario contaba con una estructura más sólida mostrando una alta participación de crecimiento económico; debido a esto en 1995 se crea la Comisión Nacional de Banca y Seguros (CNBS) con el fin regular, autorizar y supervisar las instituciones del Sistema Financiero. A finales de la década enfrentó una crisis originada por la quiebra de los bancos: Banco Corporativo (BANCORP), Banco Capital y Banco Hondureño de Créditos y Servicios (BAHNCRESER), elevando el riesgo de mercado que enfrentan los bancos en sus carteras de inversiones, incremento de la mora y problemas de solvencia y liquidez. Para contrarrestar tales problemas, se emiten una serie de regulaciones entre las cuales destacan la Ley de Seguro de Depósitos en 2001 y la Ley de Instituciones del Sistema Financiero en 2004. Asociado a esto se reestructuraron los principios de Basilea para la Banca Electrónica en los aspectos de: supervisión por la junta directiva y la administración, controles de seguridad y el manejo de los riesgos legal y de reputación. A raíz de lo anterior, se mejoró el funcionamiento a través de una alta regulación; por consiguiente el Sistema Financiero durante la década del 2000-2010 aumento la cartera de préstamos, crecimiento en los depósitos, proliferación de banco de capital extranjero como ser Banco Pro-Credit (hoy Banrural) y Citibank de Honduras (absorbido recientemente por FICOHSA) entre otros y logrando una solidez que lo hizo capaz de sobrellevar la crisis económica del año 2008 (Informe “Primer Congreso del Consorcio de Economía, administración y Tecnología, CEAT, 2013)

2.2 El Crédito Hipotecario para Compra de Vivienda Social en Latinoamérica

Históricamente, el crédito para la adquisición de vivienda en América Latina ha representado una pequeña fracción del total de créditos otorgados por el sistema financiero. El pobre desarrollo del sector hipotecario puede deberse al riesgo que implica los plazos en los cuales se otorgan estos créditos, combinado con una incertidumbre económica que presentaron durante décadas los países latinoamericanos.

Las economías de América Latina han estado expuestas en forma frecuente a shocks externos e internos, que en variadas ocasiones condujeron a crisis del sistema bancario. Las diversas crisis experimentadas durante las últimas décadas limitaron el ahorro y la inversión.

Por otra parte, los procesos inflacionarios y la incertidumbre económica general han incidido directamente en el ahorro de la economía, por lo que las economías latinoamericanas han carecido del ahorro interno necesario como para poder financiar sanamente las deudas hipotecarias de largo plazo.

El estado ha jugado un rol fundamental en lo referente a la financiación de vivienda, mediante entidades financieras públicas, que han limitado el desarrollo de la banca privada en este sector. En este contexto y dada la necesidad de otorgar financiamiento para la vivienda, el sistema tradicional se encontraba organizado alrededor de un banco hipotecario propiedad del Estado.

En Uruguay, el mercado hipotecario de la vivienda ha estado dominado por el Banco Hipotecario del Uruguay (BHU). El mismo contaba con ventajas considerables: ha protegido sus activos contra la inflación mediante el uso de unidades indexadas para ajustar el valor de sus créditos, ha tenido un régimen especial que le permite desalojar a los deudores morosos y ha tenido métodos de selección de deudores con base a su capacidad de ahorro comprobada. No obstante, el nivel de mora en sus préstamos llevó a una reestructuración del mismo.

A pesar de ir reduciendo el peso de la financiación pública de forma paulatina en la mayoría de los países latinoamericanos, la banca pública mantiene aún amplias cuotas en el segmento de financiación de vivienda, en donde se presentan tasas de morosidad más elevadas que en relación a la banca privada.

A esto hay que añadir que en algunos países el crédito del sistema privado está intervenido a través de diversas políticas gubernamentales, los cuales suelen generar distorsiones dentro del mercado. Además de la fundación de bancos hipotecarios propiedad del Estado, muchos gobiernos latinoamericanos han utilizado programas de subsidios para facilitar el acceso a la vivienda. Sin embargo, en muchos casos han sido administrados ineficientemente y han generado grandes distorsiones en el mercado de vivienda.

Luego de un extenso período de desaceleración y estancamiento del crédito bancario en Latinoamérica, desde 2004 se produjo un crecimiento del 9%. En términos reales, el crédito ha crecido más del 20% en algunos países. A partir de dicho año a la fecha, el crédito bancario ha duplicado su relación con el Producto Interno Bruto (PIB). Este resultado indica que existen riesgos en el desarrollo reciente del mercado del crédito en América Latina (Revista “Estudios Económicos”, Banco Central de Reserva de Perú, junio de 2013, Pág. 25).

Una de las razones por las cuales la profundización del mercado de crédito ha sido tan escasa ha sido la gran cantidad de crisis bancarias y la recurrencia de las mismas. Entre 1974 y 2003, América Latina ha sido la región con más crisis bancarias a nivel mundial.

La recurrencia de crisis tuvo un efecto negativo sobre el desarrollo del sistema financiero por dos razones fundamentales. En primer lugar, gracias a la debilidad que impone en el sistema, determina episodios de fuerte retracción crediticia que se traducen en retrocesos importantes en los ratios de bancarización. En segundo lugar, el retorno a niveles de crédito previo a las crisis toma un tiempo considerable y requiere una consolidación de la economía y un aumento de la confianza por parte de los agentes económicos.

Durante la última década, se han propiciado cambios estructurales dentro de América Latina, que han reducido las vulnerabilidades del sistema bancario, como ser el grado de dolarización del sector. Así, se ha logrado consolidar una mayor estabilidad macroeconómica que ha desembocado en una década de expansión. Uno de los elementos clave fué la caída de las tasas de inflación de las distintas economías latinoamericanas y una disminución paulatina de las tasas de interés.

El crédito bancario en general se encuentra en una etapa de expansión, sin embargo, la misma no llega a un nivel de auge crediticio. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), una expansión de crédito se define como auge si el nivel de crédito supera la tendencia por un umbral equivalente a 1,5 desviaciones estándar de las fluctuaciones de crédito alrededor de la tendencia o el ratio crédito/PIB supera su comportamiento subyacente por más de un 18% con respecto a la tendencia.

El desarrollo de un mercado hipotecario permite ampliar el acceso a la vivienda a gran parte de la población. Al ser América Latina un continente con importantes necesidades habitacionales insatisfechas, es crucial el desarrollo del crédito hipotecario.

Mientras que en los países desarrollados el crédito hipotecario ha superado el 80% del PIB, en Latinoamérica dicho indicador se ha mantenido por debajo del 10%, con excepción de Chile y México (Niels-Jakob Harbo Hansen y Olga Sulla). La gran volatilidad macroeconómica de la región, combinada con episodios de alta inflación o hiperinflación, han repercutido negativamente en forma especial en el crédito hipotecario ya que el mismo se concentra en operaciones de largo plazo.

Al día de hoy, los créditos hipotecarios se encuentran en expansión como consecuencia de condiciones macroeconómicas favorables, el crecimiento económico que ha presentado la región, las tasas de interés bajas y la implementación de varias políticas habitacionales.

Gran parte de la expansión del crédito bancario desde 2005 puede atribuirse a la mejora de los fundamentos económicos y al proceso de profundización financiera. Actualmente, el crédito hipotecario también continúa expandiéndose, pero no en la cuantía que lo hizo en los países desarrollados antes de la crisis financiera del año 2008. Debe tenerse en cuenta que el mercado hipotecario en América Latina es relativamente pequeño y que el crecimiento observado también es consecuencia de los bajos niveles de créditos en años anteriores.

Según el Banco Bilbao Vizcaya Argentina (BBVA), “dentro de Latinoamérica, México y Brasil prácticamente representan dos terceras partes de los originadores de hipotecas en todo el subcontinente”.

El desarrollo de un mercado secundario ha sido determinante para el crecimiento del crédito hipotecario, especialmente en países como Chile o México. El mismo se caracteriza por la venta de títulos respaldados por distintos créditos hipotecarios, que permite un mejor manejo del riesgo, brinda acceso a importantes fuentes de financiación e incrementa la competitividad del sector primario de financiación de vivienda (Inmobiliario.com, 22-julio-2011).

El programa de crédito hipotecario para vivienda Minha Casa Minha Vida (Mi Casa Mi Vida), lanzado a principios de 2009 en el Brasil, generó que los créditos hipotecarios aumentaran un 50% en septiembre de 2011 con respecto al mismo mes de 2009 y que la tendencia no se frene. Según la Asociación Brasileña de las Entidades de Crédito Inmobiliario

y Ahorro, los créditos hipotecarios crecerán a tasas del 40 al 50% hasta el 2014. En Perú, en los últimos cinco años, este tipo de préstamos aumentó un 170% y en promedio en los últimos tres la expansión se mantuvo por encima del 20% anual. A excepción de Chile, en donde el mercado hipotecario está liderado por el sector privado, existe una preeminencia de las bancas públicas en el otorgamiento de créditos para inmuebles. La presencia estatal se justifica en que sólo una parte reducida de la población latinoamericana puede ahorrar para comprar una vivienda terminada o acceder a créditos hipotecarios privados. En Uruguay, un informe realizado por la Consultora “Equipos” sobre mercado inmobiliario y crédito hipotecario, dice que el nivel de préstamos para la vivienda en relación al PBI local, cambia según se considera o no al Banco Hipotecario de Uruguay (BHU). La proporción es cercana al 4% del PBI si se considera la participación del BHU, pero si sólo se consideran los bancos privados, el nivel de créditos no llega a representar el 1%.

La cartera hipotecaria de México está concentrada en manos estatales. El 67% de los créditos son otorgados por el Instituto del Fondo Nacional de Vivienda para los Trabajadores, mientras que cerca del 26% es financiado por bancos privados y el restante 6% por otras entidades. En Brasil, por su parte, la entidad hipotecaria más importante es la Caixa Federal, que responde por el 70% del crédito inmobiliario que se concede en el país. En Colombia, la población cuenta con un subsidio que cubre entre el 3 y 5% de la tasa de interés pactada por un período de 7 años. En Panamá, a través de la Ley Programa Preferencial, se buscó desde 2009 subsidiar las tasas de interés, para estimular la compra de vivienda por ciudadanos de menores ingresos. El gobierno panameño reconoce un crédito fiscal a favor de las entidades bancarias que coloquen préstamos a tasas inferiores a la tasa de referencia nacional. El diferencial entre estas dos tasas constituye un subsidio al deudor del crédito durante un período de 10 años. Para viviendas menores a US\$ 30 mil, el subsidio es total, sin costo financiero del crédito para el deudor. En la Argentina, según un informe de la consultora Deloitte, desde 2003 los préstamos destinados al consumo multiplicaron su participación. Representan el 40% de la cartera total mientras que los que financian la adquisición o construcción de viviendas participan sólo del 10%, según datos de Banco Central de enero de

2012. La Argentina exhibe uno de los ratios crédito hipotecario/PBI más bajos de la región. La participación de los créditos hipotecarios en la economía es inferior al 2%, una cifra que no se supera desde el año 2004, aún a pesar del fuerte crecimiento económico en estos últimos años. (Revista Áreas Globales, 16 de julio de 2012)

Con todo lo anterior se puede decir que el sistema financiero latinoamericano, no se ha desarrollado totalmente; si bien se ha comenzado un proceso de profundización financiera hace ya varios años. Mientras que el ratio créditos/PIB en la región se ubica entre un 25% a 40%, los países desarrollados cuentan con ratios que oscilan entre el 60% y el 80%.

En este contexto, para que el crédito hipotecario se consolide será necesario que transcurra algún tiempo en la región y una burbuja inmobiliaria sin crédito hipotecario no es posible que se forme. Asimismo, el crecimiento del nivel de precios se ha basado en un crecimiento de la prosperidad, antes que un endeudamiento excesivo.

Por otro lado, de acuerdo a la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la vivienda constituye un bien duradero; es quizá el más importante activo físico de la mayoría de las unidades familiares, y su precio suele ser varias veces superior a los ingresos de los potenciales demandantes. Por esta razón, la adquisición de vivienda, en la mayoría de los casos, sólo resulta viable mediante un crédito de largo plazo, que permita diferir la presión que dicho precio ejerce sobre el ingreso familiar. Ahora bien, la disponibilidad de créditos de largo plazo para vivienda no sólo plantea interrogantes relativos a su volumen en relación con la demanda, sino también a la necesidad de transformación de plazos por parte de los otorgantes de tales créditos (Revista 85 de la CEPAL, Abril de 2005).

2.3 El Crédito Hipotecario para Compra de Vivienda Social en Honduras

Como ya se mencionó al inicio de este documento, el gobierno de Honduras inicia su intervención en el otorgamiento de créditos para vivienda social, a través del Instituto Nacional de la Vivienda (INVA), creado mediante decreto No. 30 del 1° de enero de 1957; sin embargo, la experiencia demostró que la institución no fue eficiente ni efectiva en el cumplimiento de sus objetivos, ya que el cuarto objetivo de acuerdo a su ley orgánica decía “conceder crédito para la construcción de viviendas de interés social” (Decreto 30-1957 “Finalidades”); no obstante, la institución es liquidada en 1990, ya que el financiamiento externo se había agotado como producto del mal manejo administrativo, así que el Gobierno no fué capaz de generar una auto sostenibilidad de la institución y mucho menos una rentabilidad de la inversión para satisfacer la demanda del mercado de compra de vivienda social.

Después de la liquidación del INVA, se han creado una serie de instituciones rectoras del sector vivienda, como el Fondo Social de la Vivienda (FOSOVI), creado mediante Decreto No. 167-91 del 30 de octubre de 1991; de esta Institución salió el Régimen de Aportaciones Privadas (RAP), la cual tuvo que independizarse para poder sobrevivir; posterior al FOSOVI, se crea la Secretaria de Obras Públicas, Transporte y Vivienda (SOPTRAVI), mediante decreto No. 218-96 del 17 de diciembre de 1996; dentro de esta secretaria y con el propósito de contar con capacidad operativa para hacerle frente a los daños ocasionados por el Huracán Mitch, el Consejo de ministros aprobó la creación de la Unidad de Programas y Proyectos de Vivienda (UPPV), el 25 de noviembre de 1998 mediante Decreto No. PCM-027-98. Al desaparecer la UPPV, se crea la Dirección General de Vivienda y Urbanismo (UGVU), mediante Decreto PCM-019-2002 de fecha 11 de septiembre del 2002; institución que hasta mayo del 2014 rectoraba el sector; pues mediante Decreto Ejecutivo PCM-024-2014 y publicado en fecha 30 de mayo de 2014, se crea la Comisión Nacional de Vivienda y Asentamientos Humanos (CONVIVIENDA) bajo el techo Institucional de la Secretaria de Infraestructura de Servicios Públicos (INSEP).

Como puede observarse, el Gobierno ha creado una serie de instituciones con el único fin de dar cumplimiento al mandato constitucional del derecho que cada ciudadano tiene de acceder a una vivienda digna; sin embargo, esto no ha sido suficiente para disminuir la demanda de un mercado insatisfecho; si bien el INVA otorgaba créditos hipotecarios, ninguna de sus predecesoras otorgó créditos, pues solamente los canalizaban a través de otras instituciones y la actual rectora solamente canaliza subsidios a través de varios programas como la Fundación para el Desarrollo de la Vivienda Urbana y Rural (FUNDEVI), El Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI), el Programa de Vivienda Complementaria al Esfuerzo Propio (PROVICEP) e instituciones financieras.

Actualmente el Gobierno emprende una nueva aventura mediante la creación de la Comisión Nacional de Vivienda y Asentamientos Humanos (CONVIVIENDA), por medio de la cual se pretende coordinar fondos con el propósito de generar una oferta de crédito hipotecario capaz de hacer frente a la gran demanda existente de compra de vivienda social; esta vez, con la intermediación de la banca y otras Instituciones no gubernamentales; dichos créditos serán enfocados a familias desde medio salario mínimo hasta cuatro salarios mínimos, pudiendo acceder a una vivienda de hasta seiscientos mil lempiras; el programa está en proceso de implementación, pues no todo el sistema financiero nacional está interesado en formar parte del programa gubernamental, por lo que otros bancos aun estudian la posibilidad de incursionar en este tipo de créditos, en vista de los riesgos que implica.

Dicho lo anterior, se puede afirmar, que Honduras, al igual que el resto de países de Latinoamérica, en cuanto a la oferta de crédito hipotecario y el mercado insatisfecho de compra de vivienda Social, ha seguido un comportamiento muy similar al resto de países de la región latinoamericana, con circunstancias aun mas difíciles, generadas tanto por la vulnerabilidad geográfica que presenta la mayoría del territorio nacional, como por los factores sociales de inseguridad, sumado al hecho de la limitada capacidad de pago de las familias y al fenómeno de las invasiones; circunstancias que restringen considerablemente el acceso a una vivienda por medio de un crédito.

Pese a lo anterior, en el Foro de Vivienda 2015 llevado a cabo en San Pedro Sula, se destacan algunos puntos que permiten visualizar a lo lejos, un panorama optimista cuando se propone agilizar la discusión, dictamen y aprobación de la Ley Marco del sector Vivienda y en un corto tiempo emitir su reglamento; así mismo, se insto a que el gobierno, sus dependencias y la banca concluyan pronto sobre los productos financieros para desarrollar proyectos de interés social, operacional y financieramente sostenibles.

Por otra parte, en el foro se resaltó la importancia de homologar las políticas municipales de vivienda en conjunto con la Comisión Nacional de Vivienda y Asentamientos Humanos (CONVIVIENDA), así como de definir y divulgar las herramientas y los elementos que permitan garantizar la seguridad jurídica de los inversionistas, desarrolladores de vivienda y beneficiarios; todo apegado a la definición de normas habitacionales que garanticen un desarrollo urbano eficiente (Documento resolutivo “Foro de Vivienda 2015”, 25 de febrero 2015).

Otro hecho reciente y muy relacionado al tema que se estudia es el Congreso de Vivienda llevado a cabo el 11 de mayo de este año, donde el Gobierno a través de CONVIVIENDA anunció la disponibilidad de unos ocho mil ochocientos millones de lempiras (8,800 millones) para el período 2015-2016 por parte del banco Nacional de la Producción y La Vivienda (BANHPROVI) y otros mecanismos de financiamiento. En este evento estuvieron presentes la asociación de Instituciones Bancarias (AHIBA), desarrolladores del sector construcción y delegados de actividades relacionadas, manifestando el Sr, Roque Rivera como presidente de la AHIBA, que el sistema financiero hondureño apoya el programa de vivienda social.

En este Congreso también se dijo que se dispone de unos mil millones anuales para el programa de vivienda social y que ya se envió al Congreso Nacional un instrumento del fondo de hipotecas aseguradas y que se espera sea aprobado en los próximos días. (Diario La Prensa, 12 de mayo de 2015).

2.4 Teorías Aplicables al Estudio

2.4.1 Teoría del Crédito

En vista que el crédito como tal está estrechamente relacionado con el sistema financiero, dicha actividad de negociación del crédito, se caracteriza por el empréstito del dinero a terceros; en tal sentido, las instituciones financieras toman dinero a préstamo para prestarlo, por lo que la diferencia entre el tipo de interés que pagan y el que reciben menos los gastos que tengan por su actividad, constituye la utilidad de este tipo de operaciones. En vista de lo anterior, la actividad financiera de otorgamiento de créditos, se traduce en la negociación que se logre entre el que da el crédito y el que lo recibe. De acuerdo a esta teoría, solamente son banqueros aquellos que prestan el dinero de terceros; los que solamente prestan su propio dinero, son capitalistas pero no banqueros (Teoría del dinero y del crédito, Ludwig Von Mises, pág. 297).

En la economía crediticia, el crédito reemplaza al bien de cambio de tal forma que los bienes son vendidos con la promesa de recibir en el futuro el mismo o análogo valor. Cassel señala que el crédito en su esencia íntima, se funda en los bienes reales y solo significa una transferencia de bienes de capital con el fin de que sean explotados. Al referirse al problema del dinero y del crédito, Albrecht Forstmann en su libro Dinero y crédito (1960) señaló que el crédito, según su esencia verdadera, es de carácter real y, según su forma de carácter monetario, el análisis del mismo presupone, por un lado, un examen de sus fundamentos económicos reales, y, por el otro, la comprensión de las relaciones monetarias que determinan su estructura.

Teniendo presente el contenido real del crédito, no es difícil reconocer que éste, al fin y al cabo, no es otra cosa que “el permiso de utilizar el capital de otra persona; en otras palabras:

por su intermedio pueden ser transferidos los medios de producción”. (J. St. Mill., 1857, citado en Forstmann, 1960, p. 8). El crédito, según su naturaleza, no es más que la expresión de un modo especial de mover el capital.

El crédito establece una relación de confianza que como tal naturalmente tiene sólo importancia potencial y se transforma en un fenómeno dinámico sólo en el momento que el crédito se activa en una forma de movimiento de capital; por lo anterior, el concepto de crédito (a diferencia del de la operación crediticia) es solamente aplicable para expresar que se tiene confianza, independiente de que ésta sea prácticamente explotada o no. Se habla entonces de que alguien “tiene” crédito o “disfruta” del crédito en el sentido general de la palabra, cuando se le presta confianza, pues sin la confianza del otorgador del crédito no se efectúan estas operaciones. Al investigar lo que significa “confianza” en la operación crediticia, se reconoce el ofrecimiento de una garantía de que el tomador del crédito cumplirá con sus obligaciones resultantes de la operación de crédito y que, por consiguiente, el dador de crédito no sufrirá pérdidas. Es así como la seguridad ideal que ofrece la confianza puede ser remplazada por una seguridad real y, por ende, el crédito real prendario remplaza al crédito personal basado en la confianza. Es así como mediante la operación crediticia, el dador del crédito transfiere directamente poder de disposición sobre los bienes al tomador del crédito, como sucede en la economía natural, o indirectamente en la forma de dinero, o sea de las disposiciones sobre capital, como sucede en la economía monetaria.

Con respecto a la seguridad de los créditos que constituye una condición previa para la realización de operaciones crediticias, se puede distinguir entre créditos personales y créditos reales. En el primer caso basta la confianza en la persona del tomador del crédito para brindar una seguridad suficiente para la concesión del crédito. Según la clase de seguridad ofrecida puede distinguirse entre créditos hipotecarios, créditos sobre mercancías, créditos con aval, etcétera.

Mediante el crédito se hace factible el mejor aprovechamiento económico de aquellas existencias de bienes que no se encuentran en el circuito económico, y cuya expresión monetaria son aquellos importes que como sobrantes de caja, ahorros, etc., son depositados en los bancos y acreditados en cuenta corriente. El sentido económico del crédito reside en que por medio del mismo el aprovechamiento de la existencia económica de bienes es fomentado extraordinariamente, llegando a ser tanto más perfecto cuanto más facilita este crédito una organización bien desarrollada del sistema bancario. Sin dicho crédito quedarían periódicamente improductivas grandes existencias de bienes debido a las oscilaciones de la necesidad de capital que tienen las explotaciones.

Por precio del crédito se entiende aquel importe que el tomador del crédito debe abonar al otorgante del mismo para la cesión temporal de disposiciones sobre capital al objeto de su explotación. Es expresado en porcentajes sobre las disposiciones del capital transferido y se denomina interés o tasa de interés. La importancia de los intereses dentro del problema del crédito, tanto en lo que se refiere a la esencia del mismo como a los efectos que genera en el proceso económico, reside en que el tipo de interés es determinante para la realización de una operación crediticia. Forstmann (1960) señala que los intereses dependen, como cualquier otro precio, de la oferta y demanda de capital o de disposiciones sobre capital. Por lo tanto hay que averiguar primeramente qué es lo que determina la oferta y la demanda de disposiciones de capital respectivamente.

2.4.2 Teoría del Interés

Oscar Luis Ortíz Soto establece que las tasas de interés activas y pasivas están muy relacionadas pero no son iguales. Su diferencia se centra en la intermediación financiera y en el riesgo de los créditos. Los intermediarios financieros deben de ofrecer tasas pasivas atractivas a los ahorrantes para que le compense la falta de liquidez así como la pérdida del

poder adquisitivo como consecuencia de que el dinero pierde valor debido al tiempo que está en poder de los intermediarios a causa de la inflación, como de la depreciación cambiaria. Los sistemas financieros se ven muy relacionados al comportamiento que tenga la tasa de interés por la importancia de esta variable para las instituciones financieras al momento de la toma de decisiones, al extender un crédito que puede favorecer a las actividades productivas (Informe “Primer Congreso del Consorcio de Economía, administración y Tecnología, CEAT, 2013).

2.4.3 Teoría del Riesgo

Evaristo Diz Cruz establece que riesgo es todo aquello que trae pérdidas no esperadas y no deseadas. Que estas llevan a una pérdida financiera afectando en alguna manera los ingresos, los flujos de caja, que pueden afectar a una institución financiera. Define el riesgo financiero como la consecuencia de un deterioro del valor de las acciones, se incluye el riesgo del crédito que es la probabilidad que no se cumplan sus obligaciones financieras. Por ello deben de crear carteras o portafolios de inversión, con flujo de dinero por la especulación de incumplimiento del crédito. Debido que las instituciones financieras podrían verse altamente afectadas por riesgo de crédito, es importante que se tome en cuenta su participación en la actividad productiva debido que los créditos son parte fundamental para desarrollar la actividad económica (Informe “Primer Congreso del Consorcio de Economía, administración y Tecnología, CEAT, 2013).

2.4.4 Teoría de la Economía Solidaria

Los antecedentes inmediatos de esta Teoría están en la obra del canciller alemán Ludwig Erhard, padre de la Teoría de la Economía Social de Mercado, quien propició el llamado “milagro alemán”, y la Teoría de la Economía Solidaria creada por Luis Razeto Migliaro, las cuales dan fundamento al paradigma socio-económico-solidario.

Manuel Bejarano Sánchez afirma, que los conceptos de economía social (Europa) o Economía Solidaria (América Latina) se fortalecen lastimosamente bajo el paradigma de pobreza y marginación vinculada con el desempleo que afronta nuestras sociedades. En muy pocos casos son reconocidos como proyectos de vida que se erigen en propuestas de cambio a la forma de organizarse la sociedad post-industrial. Indudablemente esto genera nuevos retos entre ellos, "construir una sociedad donde el trabajo asalariado no sea el medio principal de asegurar la subsistencia."

El desarrollo local genera no solo actividad e inserción económica, sino inserción social, superando las situaciones de exclusión, todo esto hace necesaria la aplicación de la perspectiva del empoderamiento. La idea de empoderamiento aplicada al espacio del desarrollo socioeconómico es útil para comprender qué es lo que se precisa para cambiar la situación de las personas desfavorecidas. Saber, descubrir, aprovechar, y organizar los recursos aparentemente escasos que pueden poseer algunos grupos excluidos, puede constituir un valor agregado ya que representan capacidades para activar y participar del desarrollo local. Reconocer los diversos elementos del proceso de desarrollo ha puesto en evidencia que es el desarrollo humano el promotor del desarrollo económico y que éste se debe principalmente a factores relacionados con la calidad y magnitud del cambio en las vidas de las personas.

Marcos Arruda dice: "La Economía Solidaria es una forma ética, recíproca y cooperativa de consumir, producir, intercambiar, financiar, comunicar, educar y desarrollarse que promueve un nuevo modo de pensar y de vivir".

Luis Razeto Migliaro define la Economía Solidaria como "una búsqueda teórica y práctica de formas alternativas de hacer economía, basadas en la solidaridad y el trabajo. El principio o fundamento de la economía de solidaridad es que la introducción de niveles crecientes y cualitativamente superiores de solidaridad en las actividades, organizaciones e instituciones económicas, tanto a nivel de las empresas como en los mercados y en las políticas públicas, incrementa la eficiencia micro y macroeconómica, junto con generar un conjunto de beneficios sociales y culturales que favorecen a toda la sociedad".

Se ha incorporado esta teoría dentro del marco teórico de esta investigación, a partir del crecimiento económico que se puede lograr, tanto de las personas como de las instituciones u organizaciones involucradas, al implementar un modelo eficaz que genere una oferta de crédito hipotecario que sea capaz de satisfacer la demanda no satisfecha de compra de vivienda social; lo que a la vez resulta en una eliminación de la exclusión social y económica de los potenciales clientes, insertándolos en el desarrollo económico del país y que con objetivos bien establecidos logra potenciar las oportunidades de crecimiento autosustentable.

CAPÍTULO III: ENFOQUE Y TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.1 Enfoque de la Investigación

Este estudio investigativo tiene un enfoque mixto; por un lado es cualitativa, pues se pretende analizar los diferentes modelos que generan actualmente una oferta de crédito hipotecario en Tegucigalpa, con el fin de atender el mercado de compra de vivienda social, por lo que se realizarán entrevistas en las diferentes instituciones financieras que otorgan este tipo de créditos, observando y examinando uno a uno cada modelo, así como las variables que intervienen en todo el proceso; todo con el propósito de determinar un modelo eficiente y eficaz para atender la demanda insatisfecha; como lo dice Sampieri en su libro de Investigación: a través de un proceso inductivo, se explora y se describe lo observado, para luego general una perspectiva teórica (Metodología de la Investigación, V Edición, Sampieri, pág. 9).

Desde el punto de vista cualitativo, el estudio no se basa en métodos de recolección de datos estandarizados; no se efectuará medición numérica, por lo cual el análisis de datos no será estadístico; se trata entonces de obtener los datos a partir de cada modelo implementado; sin embargo, el estudio se vuelve cuantitativo cuando se analizan los resultados obtenidos como consecuencia de cada modelo crediticio, así como al momento de analizar el mercado de compra-venta de vivienda social en Tegucigalpa; en este sentido si se analizarán datos estadísticos y se efectuarán mediciones numéricas tal como dice Sampieri “El Enfoque cuantitativo usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías”, ya que se trata de validar o determinar un modelo en específico.

Por otra parte, se utilizara un diseño no experimental, ya que la investigación se realizará sin la manipulación deliberada de las variables; solamente se observaran las situaciones

existentes (Modelos que generan oferta de crédito y el mercado de compra de vivienda social en Tegucigalpa) en su contexto natural para después analizarlos (Metodología de la Investigación, V Edición, Sampieri, pág. 149).

3.2 Tipo de Investigación

En vista que el estudio busca describir los diferentes modelos que generan oferta de crédito hipotecario, con el fin de diseñar un modelo de crédito hipotecario eficaz para compra de vivienda social en Tegucigalpa, así como analizar el mercado de compra-venta de vivienda social en Tegucigalpa, la investigación es de tipo descriptiva, pues como dice Sampieri: “Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” (Metodología de la Investigación, V Edición, Sampieri, pág. 80).

CAPÍTULO IV: HIPÓTESIS Y VARIABLES

4.1 Hipótesis Verdadera

La implementación de un modelo de crédito hipotecario eficaz bien estructurado, es capaz de cubrir la demanda de compra de vivienda social en Tegucigalpa.

4.2 Hipótesis Nula

La implementación de un modelo de crédito hipotecario eficaz bien estructurado, no es suficiente para cubrir la demanda de compra de vivienda social en Tegucigalpa.

4.3 Variables

De acuerdo al problema de investigación que se analiza y a la hipótesis planteada, existen dos grandes variables que son analizadas en detalle en este estudio; dichas variables son:

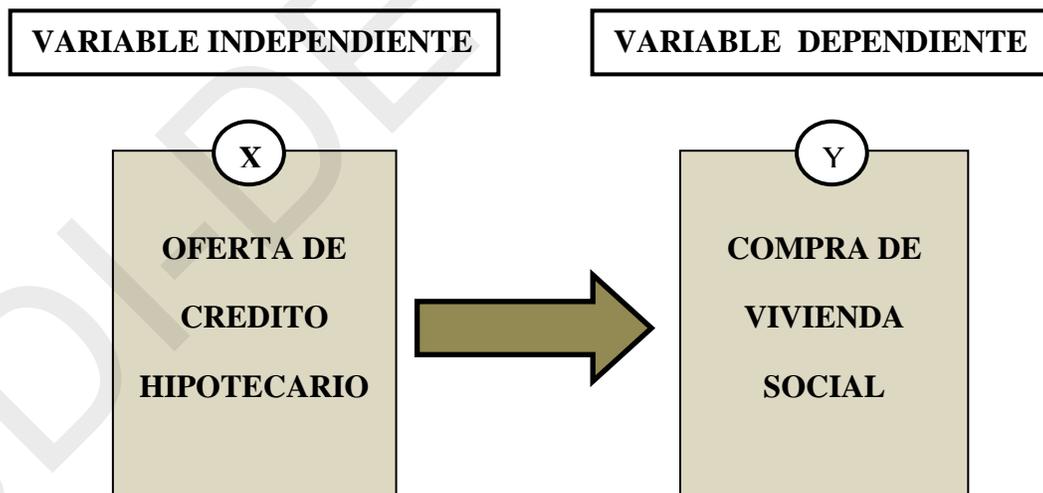
4.3.1 Variable independiente: El crédito hipotecario (Variable “X”)

4.3.2 Variable dependiente: La compra de vivienda social (Variable “Y”)

4.4 Relación entre Variables

Las dos variables del estudio están íntimamente relacionadas, pues por principio económico toda oferta de cualquier bien o servicio, se enfoca precisamente en un mercado específico; de esta manera, dependiendo lo que demanda el mercado, así será la oferta, por lo que en el caso que se analiza, es claro que existe un gran mercado donde muchos clientes potenciales quieren comprar una vivienda, y por consiguiente debe haber o debería existir una oferta de crédito hipotecario para poder mercadear dichas viviendas; así que la relación de ambas variables está implícita en cada una de ellas. En cuanto a la dependencia de una variable con respecto a la otra, de acuerdo a la hipótesis planteada, al no existir una oferta de crédito hipotecario (variable independiente), definitivamente será casi imposible que se pueda acceder al mercado de vivienda social (variable dependiente), pues el crédito se convierte en la única opción viable para que las familias de menos recursos (entre uno y cuatro salarios mínimos) puedan adquirir una vivienda. Dicha relación puede apreciarse mejor en el siguiente Diagrama:

Figura No. 1. Relación entre Variables



Fuente: Elaboración propia.

4.5 Operacionalización de las Variables

Con el propósito de proporcionar una mayor claridad sobre la temática en cuestión, se hace necesario incorporar algunas definiciones tanto conceptuales como operacionales de las dos variables del estudio de investigación; entendiendo como definición conceptual, llamada también definición constitutiva, aquella definición de diccionario o de libros especializados, que definen la variable desde el punto de vista teórico; así mismo se debe entender por definición operacional, aquella que constituye el conjunto de procedimientos que describe las actividades que un observador debe realizar para recibir las impresiones sensoriales, las cuales indican la existencia de un concepto teórico en mayor o menor grado; en otras palabras, la definición operacional, especifica qué actividades u operaciones deben realizarse para medir una variable; esta definición dice que para recoger datos respecto de una variable, hay que hacer uso de esto y esto otro (Metodología de la Investigación, quinta edición, Sampieri, Págs. 110-111), en otras palabras, la definición operacional es más práctica, pues muestra la forma en que debe entenderse la variable para los fines específicos del estudio.

4.5.1 Definición conceptual de Crédito hipotecario

Conceptualmente el crédito hipotecario se define como un contrato por el que una entidad de crédito abre una línea de financiamiento de la cual el titular puede ir recibiendo cantidades según sus necesidades. El titular se obliga a retornar las cantidades que haya recibido en los plazos y condiciones pactadas. En caso de incumplimiento del receptor del dinero, la entidad se convierte en la propietaria de la garantía hipotecada.

4.5.2 Definición Operacional de Crédito Hipotecario

Operacionalmente para efectos de este estudio, el crédito hipotecario se define como aquellas cantidades de financiamiento disponibles en el mercado a diferentes tasas de interés, de acuerdo a la disposición y capacidad de cada cliente potencial (entre uno y cuatro salarios), extendiéndose este crédito al mercado de compra de vivienda social en Tegucigalpa.

4.5.3 Definición Conceptual de Compra de Vivienda Social

Desde el punto de vista conceptual la compra es la acción y efecto de comprar, y comprar es adquirir algo por dinero (Diccionario Enciclopédico, Edición del Milenio, 2001, Pág. 404)

De acuerdo a la Organización de las Naciones Unidas (ONU), la Vivienda social se define como el espacio plenamente equipado con servicios urbanos, relaciones que permitan la comunicación vecinal, donde es posible el desarrollo familiar y personal y donde individuos o familia pueden cohabitar en condiciones de seguridad, paz y dignidad y no dentro del contexto de albergue o cobijo.

4.5.4 Definición Operacional de Compra de Vivienda Social

Para los fines de esta investigación, la compra de vivienda social es la adquisición por dinero, de viviendas plenamente equipadas y destinadas a familias e individuos de escasos recursos económicos con ingresos entre uno y cuatro salarios mínimos.

4.5.5 Cuadro de Operacionalización de Variables:

CAPÍTULO V: ESTRATÉGIA METODOLÓGICA

5.1 Diseño de la Investigación

En vista que en la presente investigación no habrá una manipulación intencional de las variables, se implementa un diseño no experimental; lo anterior implica que solo se observaran los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos (Metodología de la Investigación, quinta edición, Sampieri, Pág. 149), es decir que solamente se observaran los diferentes modelos que generan actualmente oferta de crédito hipotecario en Tegucigalpa, para después analizarlos uno a uno.

Por otra parte, el estudio será transversal, pues la recolección de datos se realizará en un solo momento, es decir que la información será colectada en un mismo espacio de tiempo. Dicho de otra forma, se describirá cada una de las dos variables del estudio (Oferta de Crédito hipotecario y Mercado de Vivienda Social) y luego se analiza su incidencia e interrelación en un momento determinado, casi como tomar una fotografía de algo que sucede (Metodología de la Investigación, quinta edición, Sampieri, Pág. 151).

5.2 Población, Muestra y Muestreo

5.2.1 Delimitación de la Población

Definitivamente que son innumerables las instituciones que otorgan crédito en Tegucigalpa, lo que constituye una población que aunque es finita, es bastante amplia, pues además de los bancos, están las financieras, las cooperativas, Organizaciones no Gubernamentales (ONG's), Fundaciones, así como Programas de Organismos internaciones;

no obstante, de acuerdo al problema planteado, se pretende estudiar y analizar los diferentes modelos que generan oferta de crédito hipotecario para compra de vivienda social en Tegucigalpa; en tal sentido, la población está definida por todas las instituciones que actualmente otorgan este tipo de créditos, excluyendo el resto y delimitando claramente la población de este estudio.

Por otra parte, también se analiza el mercado de compra de vivienda en Tegucigalpa, por lo que la población está delimitada solamente al mercado de vivienda social; es decir, aquellas viviendas o proyectos habitacionales destinados únicamente a clientes de entre un salario mínimo a cuatro salarios mínimos.

Lo anterior se fundamenta en el entendido de que la población o universo es el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones y que dicho universo debe situarse claramente en torno a sus características de contenido, de lugar y en el tiempo (Metodología de la Investigación. Quinta edición, Sampieri, Pág. 174).

5.2.2 Tamaño de la muestra y Tipo de Muestreo

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

cuatro instituciones que se convierten en la muestra donde se analizan los modelos implementados para generar crédito hipotecario para compra de vivienda social en Tegucigalpa y cuatro empresas desarrolladoras dedicadas a la construcción de viviendas de interés social.

5.3 Recolección de datos

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

En vista de lo anterior y siguiendo el orden establecido, se identifica como fuentes de información, las instituciones que actualmente tienen oferta de crédito hipotecario para compra de vivienda social y que específicamente y a criterio del investigador son: La Fundación para el Desarrollo de la Vivienda Urbana y Rural (FUNDEVI) que maneja recursos del Estado y de Organismos Internacionales, pero que cuenta con autonomía administrativa, HABITAC para la Humanidad Honduras, cuyos recursos son provenientes únicamente de la Cooperación Internacional; el Instituto de Jubilaciones y Pensiones de los Empleados Públicos (INJUPEMP), que administra recursos provenientes del Estado y de los empleados públicos exclusivamente y Banco Banrural, que a pesar de ser una institución privada, maneja fondos propios y fondos provenientes del Estado y además, es una de las pocas instituciones

financieras que están apoyando actualmente el sector de vivienda social; todas tienen oficinas establecidas en Tegucigalpa; así mismo la información se obtiene a través de entrevistas dirigidas a los jefes o Gerentes de crédito de dichas instituciones; por otra parte, también se hace lo mismo con las empresas que atienden el mercado de vivienda social en Tegucigalpa, las cuales de acuerdo a criterios del investigador son: la empresa URBANISA, la empresa Soluciones de Vivienda S.A de C.V. (SOLVISA), la Constructora Briseño y Asociados y la empresa BDB Investment, S.A, ya que dichas empresas son las que en la actualidad están desarrollando una importante oferta de vivienda social en Tegucigalpa; las entrevista se dirigen a los gerentes o subgerentes de dichas empresas. En un apartado posterior, se realiza el análisis de la información recolectada para dar respuesta al problema planteado y que dio origen a esta investigación.

5.3.1 Instrumento de Investigación

La recolección de la información se lleva a cabo mediante elaboración de entrevistas por parte del investigador a los jefes, gerentes o subgerentes del área respectiva en cada institución seleccionada como muestra, por lo que el instrumento utilizado es la entrevista personal es un cuestionario que incluye preguntas dicotómicas, categóricas, abiertas y cerradas, por ser este método el más utilizado para la obtención de este tipo de información; como ya se mencionó, dicha entrevista consiste en la elaboración previa de un cuestionario o secuencia de preguntas que tienen el propósito de conocer por una parte todo el modelo de generación de oferta hipotecaria para compra de vivienda social en Tegucigalpa, de cada institución seleccionada y por otra parte determinar el comportamiento del mercado de compra venta de vivienda social en Tegucigalpa, por lo que se realizan dos instrumentos diferentes para recolectar la información requerida.

Con respecto a la información requerida y que se incluye en cada instrumento ya mencionado, es importante acotar, que cuando se habla de un modelo que genera Crédito

hipotecario para compra de vivienda social, interesa saber entre otros aspectos, los requisitos mínimos que debe cumplir el cliente, tales como ingresos y gastos, historial crediticio, tipo de garantía ofrecida, documentación personal solicitada, etc.; así mismo es necesario conocer la tasa de interés, plazos, montos y otras condiciones establecidas por cada institución; por otra parte el instrumento aplicado a las empresas del mercado de compra venta de vivienda social, se les pregunta sobre, costos de las viviendas, tipos de viviendas y requisitos que debe cumplir un cliente para acceder a una de ellas. Los aspectos indagados son precisamente los indicadores que se identificaron previamente.

5.3.1.1 Diseño del Instrumento de Investigación.

En ningún momento se pierde de vista, el hecho de que los instrumentos utilizados cumplen con los tres requisitos mencionados por Sampieri: confiabilidad referente al grado en que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes; validez que se refiere al grado en que un instrumento mide en realidad la variable que se quiere medir; y la objetividad que tiene que ver con el grado en que un instrumento es permeable a la influencia de los sesgos y tendencias del investigador que lo administra, califica e interpreta (Metodología de la Investigación, Quinta Edición, Sampieri, Págs. 200-201,207).

Otro aspecto importante considerado en el diseño del instrumento seleccionado es el hecho de la claridad y comprensión de las preguntas; adicionalmente se toma en cuenta no incomodar al entrevistado, seguir una relación lógica y no inducir las respuestas; además se utiliza un lenguaje apropiado para el tipo de persona entrevistada.

Cada pregunta es contestada de acuerdo a su forma; las preguntas abiertas son amplias, pues son utilizadas en los casos donde el investigador no tiene información sobre las posibles respuestas o desea profundizar en las opiniones de los entrevistados. En las preguntas cerradas

el investigador se asegura que los entrevistados conocen y comprenden las categorías de su respuesta y en ellas se dan varias alternativas que el entrevistado escoge de acuerdo a su propio criterio o conocimiento personal sobre el tema. Las preguntas dicotómicas son aquellas donde solo hay dos alternativas de respuesta: Si ó No, por lo que el entrevistado esta limitado a responder, aunque en algunas de ellas se incluye una pregunta abierta donde se pide el ¿por qué?

Es oportuno aclarar, que el instrumento inicia con un saludo al entrevistado, así como con un agradecimiento anticipado por la disposición brindada para que llenemos el cuestionario y el tiempo estimado que durará la entrevista; por otra parte, la secuencia de las preguntas del instrumento, es un aspecto importante que se ha tomado en cuenta al momento de diseñarlo, por lo que se inicia con preguntas neutrales fáciles y generales, con el fin de generar confianza en el entrevistado, para posteriormente iniciar con preguntas de mayor profundidad, hasta llegar poco a poco a profundizar totalmente en la obtención de toda la información requerida, sin dejar por ultimo las preguntas más importantes (Metodología de la Investigación, Sampieri, Pág. 229).

Tomando en cuenta todo lo anterior, se han elaborado dos instrumentos; uno de ellos para recabar información de parte de los gerentes o encargados de los departamentos de crédito de las Instituciones seleccionadas como unidades de análisis y otro para recabar información de los desarrolladores de proyectos de vivienda social en Tegucigalpa y que representan el mercado de compra-venta de viviendas. El primer Instrumento, denominado “Cuestionario No. 1” (ver instrumento en anexo 2), cuenta con dieciséis (16) preguntas, de las cuales seis (6) son abiertas, cinco (5) son cerradas y el resto son dicotómicas, incluyendo adicionalmente en tres (3) de ellas un ¿Porqué? , dependiendo de la respuesta proporcionada. El segundo instrumento denominado Cuestionario No. 2” (ver instrumento en anexo 3), está formado por trece (13) preguntas, de las cuales ocho (8) son abiertas, tres (3) son cerradas, una es dicotómica, con un ¿Por qué? dependiendo de la respuesta brindada por el entrevistado y otra, debido a su naturaleza es combinada, conteniendo preguntas dicotómicas y cerradas a la vez.

5.4 Prueba Piloto

Una vez elaborados los dos instrumentos utilizados para la recolección de la información requerida, se procede a realizar la prueba piloto, que no es más que validar la pertinencia y adecuación del instrumento; para ello se selecciona un grupo pequeño de profesionales con cargos gerenciales y cercanos al investigador, para administrar el cuestionario, con el fin de determinar la comprensión de las preguntas, el tipo de respuesta que genera cada pregunta, si dichas respuestas cumplimentan las expectativas, así como el tiempo que se requiere para contestarlo; es en esta etapa que se verifica la confiabilidad y validez del instrumento. Después de superada la etapa anterior, el instrumento es sometido a una evaluación, donde es revisado cuidadosamente, también se revisa la forma o procedimiento utilizado para su aplicación, para posteriormente realizar los cambios necesarios y elaborar la versión final del instrumento.

Finalmente los dos cuestionarios están listos para ser aplicados a la muestra seleccionada, por lo que se realizan las diligencias pertinentes para obtener la autorización en cada institución o empresa y contactar al personal entrevistado.

CAPÍTULO VI: PLAN DE ANÁLISIS

6.1 Procesamiento de Datos

Como ya se menciona en un apartado anterior, se utilizan dos instrumentos de recolección de datos, los cuales se denominan para efectos de esta investigación, “Cuestionario No. 1”, aplicado a las Instituciones seleccionadas y que ofrecen crédito hipotecario para compra de vivienda social en Tegucigalpa y “Cuestionario No. 2”, aplicado a las Empresas seleccionadas y que se dedican al desarrollo de proyectos habitacionales de tipo social en Tegucigalpa, por lo que es a partir de los resultados de estos instrumentos, que se desarrollara el análisis de los hallazgos encontrados.

Cada cuestionario es diseñado de acuerdo a los objetivos propuestos y fueron aplicados mediante entrevista personalizada a cada uno de los responsables de cada institución y empresa.

En vista que la muestra seleccionada es bien reducida, se utiliza para el vaciado de los datos, así como para la tabulación de los mismos, el programa Microsoft Office Excel 2007; dicho programa, por ser una tabla de cálculo dinámica, proporciona las herramientas básicas para la realización del trabajo requerido; dicho trabajo se lleva a cabo pregunta por pregunta, generando a la vez las respectivas graficas que son representativas de cada grupo de datos obtenidos.

6.2 Matrices de Resultados

A continuación se presentan las matrices generadas por los cuestionarios aplicados tanto a las Instituciones de Crédito hipotecario, como a las Empresas Desarrolladoras de Viviendas Sociales; dichas matrices se desarrollan a partir de las preguntas realizadas a las unidades de análisis, por lo que representan el resumen de los resultados obtenidos.

6.2.1 Matriz Resumen de Resultados Obtenidos de las Instituciones que otorgan Crédito Hipotecario:

Cuadro No. 2. Resultados Obtenidos de Instituciones de Crédito Hipotecario

No.	DATOS	INTITUCIONES			
		BANRURAL	FUNDEVI	HABITAT	INJUPEMP
P-1	Tiempo de Operación	8 años	32 años	24 años	44 años
P-2	Finalidad	Desarrollo del País	Reducir Déficit de vivienda	Suplir Necesidad de Vivienda	Jubilación de los Participantes
P-3	Misión	Ver en análisis	Ver en análisis	Ver en análisis	Ver en análisis
	Visión	Ver en análisis	Ver en análisis	Ver en análisis	Ver en análisis
P-4	Cobertura Geográfica	10 departamentos	16 departamentos	7 departamentos	Todo el país
P-5	Crédito Ofrecido	Fiduciario/hipotecario/prendario/Otros	Fiduciario/hipotecario	Fiduciario/hipotecario	Fiduciario/hipotecario
P-6	Población Meta	Según capacidad	Menos de 1 y hasta 4 salarios	Menos de 1 y hasta 5 salarios	Según capacidad
P-7	Requisitos Solicitados	Ver en análisis	Ver en análisis	Ver en análisis	Ver en análisis
P-8	Destinos del Crédito	Todos los destinos	4 de 5 destinos	2 de 5 destinos	Todos los destinos
	Porcentaje de la Cartera	Ver en análisis	Ver en análisis	Ver en análisis	Ver en análisis
P-9	Montos Max. y min.	100 mil a 2.5 millón	25,000 a 666,000	52,000 a 203,000	30,000 a 4 millones
	Tasa de interés	11.5 %	18.0 %	10.0 %	12.5 %
	Plazos	15 a 20 años	3 a 15 años	5 a 15 años	Hasta 25 años
P-10	Asesoría Técnica	No	Si	Si	No
P-11	Proyectos Nuevos	Si	Si	No	Si
P-12	Ejecución de Garantía	Si	Si	Si	Si
P-13	Índice total de mora	5 % - 10 %	0 % - 5 %	5 % - 10 %	Sin respuesta
P-14	Auto sostenibilidad	Si	Si	Si	Si
P-15	Rentabilidad	Si	Si	Si	Si
P-16	Margen de utilidad	5 % - 10 %	0 % - 5 %	10 % - 20 %	Sin respuesta

Fuente: Elaboración Propia

6.2.2 Matriz Resumen de Resultados Obtenidos de las Empresas Desarrolladoras de Viviendas de Interés Social:

Cuadro No. 3. Resultados Obtenidos de Empresas Desarrolladoras

No.	DATOS	EMPRESAS			
		BDB Investment	Constructora Briseño	SOLVISA	URBANISA
P-1	Tiempo de Operación	9 años	8 años	3 años	19 años
P-2	Finalidad	Construcción	Negocio de construcción	Construcción y comercialización de viviendas	Ser un desarrollador inmobiliarios
P-3	Misión	Ver en análisis	Ver en análisis	Ver en análisis	Ver en análisis
	Visión	Ver en análisis	Ver en análisis	Ver en análisis	Ver en análisis
P-4	Cobertura Geográfica	Villanueva y Tegucigalpa	Tegucigalpa y Danli	Tegucigalpa	Tegucigalpa
P-5	Población Meta	Desde 2 hasta mas de 4 salarios	Desde 1 hasta mas de 4 salarios	Entre 2 y 4 salarios	Entre 1 y 4 salarios
P-6	Requisitos Solicitados	Ver en análisis	Ver en análisis	Ver en análisis	Ver en análisis
P-7	Disponibilidad de Crédito	Si	No	No	Si
P-8	Obstáculos para Desarrollo de Proyectos	Requisitos del banco, central de riesgo, falta de prima y gastos de cierre	Falta de empleo en la familia y regulaciones de la banca	Apoyo financiero para capital de trabajo	Se necesita tener seleccionados a todos los clientes
P-9	Margen de Utilidad	10% - 20%	5% - 10%	5% - 10%	10% -20%
	Tipo de Vivienda				
	Área Máxima/Mínima	49/71	36/52	48	43/55
	Agua Potable	Si	Si	Si	Si
	Alcantarillado Sanitario	Si	Si	Si	Si
	Energía Eléctrica	Si	Si	Si	Si
P-10	Otros Servicios	Ver en análisis	Ver en análisis	Ver en análisis	Ver en análisis
	Material de Paredes	Bloque de concreto	Bloque de concreto	Bloque de concreto	Poliestireno
	Material del Techo	Canaleta y aluzin	Canaleta y aluzin	Canaleta y zinc	Canaleta y aluzin
	Material del Piso	Cerámica	Cerámica	Cerámica	Cerámica
	Puertas	Termo formadas	Termo formadas	Termo formadas	Termo formadas
	Ventanas	Celosías y tipo francesas	Tipo francesas	Celosías y tipo francesas	Celosías
	Acabados	Repello, pulido y pintura	Repello, pulido y pintura	Repello, pulido y pintura	Repello, pulido y pintura
P-11	Factores que pueden Hacer mas Eficiente el Crédito	Bajas tasas de interés, porcentaje de prima y flexibilidad con la central de riesgo	Crecimiento de la economía del país y aumento de empleo	Mejora en la tasa de interés, mayor agilidad en el proceso, condonación de gastos de cierre, flexibilidad en la prima	Requisitos mas flexibles
P-12	Proyección Anual de Viviendas	70 Unidades	10000 Unidades	4200 Unidades	1122 Unidades
P-13	Fuente de Recursos	Fondos propios/crédito del beneficiario	Fondos propios/prestamos/ crédito del beneficiario	Préstamo a largo plazo/crédito del beneficiario	Fondos propios/prestamos/ crédito de beneficiario

Fuente: Elaboración Propia

CAPÍTULO VII: ANÁLISIS DE RESULTADOS

7.1 Análisis de Resultados obtenidos de las Instituciones de Crédito

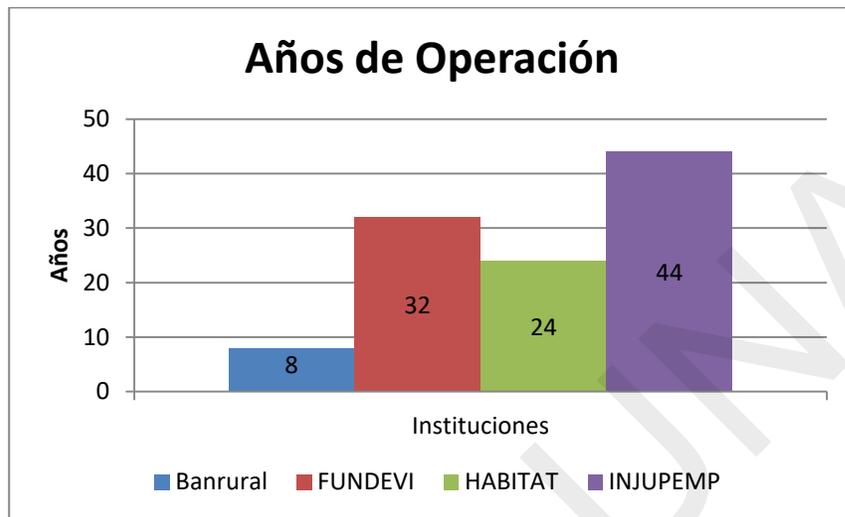
Es importante aclarar, que los resultados obtenidos a través del cuestionario No. 1, permiten tener una idea clara de los diferentes modelos de crédito hipotecario que cada institución seleccionada implementa para hacer efectiva la compra de una vivienda social; por lo que esta información por sí misma no da respuesta a todas las preguntas de investigación; tampoco prueba de manera definitiva la hipótesis planteada; sin embargo, el análisis de dichos datos, si permitirá el diseño de un modelo de crédito hipotecario eficaz para la compra de vivienda social en Tegucigalpa, lo cual constituye el objetivo general de todo el trabajo desarrollado; solamente después de este paso, se puede afirmar la validez o no de la hipótesis planteada.

A continuación se presenta el análisis de los resultados obtenidos, el cual sigue la misma secuencia de las preguntas del instrumento:

7.1.1 Tiempo de Operación.

Se tuvo a bien incorporar esta información, con el propósito de conocer los años de experiencia con que cuenta cada institución, este dato importante, permite analizar la eficacia de un modelo de crédito hipotecario para compra de vivienda social, a la luz de la trayectoria que se tiene; lo que supone una mejora continua en los procesos. Los resultados se pueden apreciar claramente en el gráfico No. 1:

Gráfica No. 1



Cabe aclarar, que tanto la Fundación para el Desarrollo de la Vivienda Urbana y Rural (FUNDEVI) como Hábitat para la Humanidad, son Instituciones especializadas en otorgamiento de crédito hipotecario exclusivamente para compra de vivienda social, lo que es coherente con su trayectoria. El Instituto de Jubilaciones y Pensiones de los Empleados públicos (INJUPEMP), aunque resulta tener mayor tiempo de operación, como analiza más adelante, su finalidad principal no es el otorgamiento de créditos.

7.1.2 Finalidad de la Institución

No se puede obviar, que la finalidad de toda institución, define su especialización en el rubro principal que desarrolla; los resultados obtenidos se detallan en el cuadro No. 4:

Cuadro No. 4. Finalidad de las Instituciones

INSTITUCION	FINALIDAD PRINCIPAL
BANRURAL	Apoyar el desarrollo del País mediante inyección de capital.
FUNDEVI	Reducir el déficit habitacional, atendiendo a familias de escasos recursos.
HABITAT	Ayudar a las familias de bajos recursos en la solución de necesidades de vivienda y sin acceso al sistema financiero formal
INJUPEMP	La jubilación del participante y solo como beneficio colateral el préstamo para vivienda.

Fuente: Elaboración Propia

Se hace notorio, que tanto FUNDEVI como HABITAT, tienen una finalidad muy similar y claramente definida con respecto al financiamiento de viviendas de interés social; la primera pretende reducir el déficit habitacional, mientras que la otra pretende solucionar las necesidades de vivienda. Se debe tomar en cuenta un hecho muy importante y que resalta en este punto y es que ambas instituciones dirigen esfuerzos a sectores específicos, contrario a las otras dos instituciones consultadas (BANRURAL e INJUPEMP), que sus esfuerzos son más generales.

7.1.3 Misión y Visión

Se busca por una parte, encontrar una coherencia entre la finalidad de cada unidad de análisis, su Misión y Visión institucional. Por otra parte se analizan los elementos básicos de una cultura institucional a través de objetivos claros que se deben plantear inicialmente en una Misión y una Visión; el 100% de las Instituciones auscultadas, cumplen con esa cultura. Se describe en detalle y literalmente esta información para cada Institución, para posteriormente realizar un análisis de la misma:

Cuadro No. 5. Misión y Visión de las Instituciones

INSTITUCION	MISION	VISION
BANRURAL	Somos un grupo financiero orientado al desarrollo rural, con capital privado y multisectorial con servicios de banca universal y cobertura nacional y regional, dirigido preferentemente al micro, pequeño y mediano empresario, agricultor y artesano	Ocupar en la región la posición de Institución líder en el financiamiento del desarrollo, a través de sus agencias y diferentes canales, ofreciendo un conjunto de productos y servicios financieros que satisfagan las necesidades de sus clientes, con rentabilidad justa y responsabilidad social.
FUNDEVI	Somos una Institución financiera que apoya el esfuerzo de las familias de bajos ingresos para solucionar sus necesidades de vivienda, proporcionando financiamiento y asistencia técnica constructiva.	Ser una Institución eficiente y auto sostenible, líder en el financiamiento de vivienda social, que facilite acceso a productos y servicios crediticios eficaces, con recurso humano capacitado, comprometido con los objetivos y valores institucionales.
HABITAT	Hábitat para la Humanidad convoca a la gente para construir viviendas, comunidades y esperanza y así mostrar el amor de Dios en acción.	Un mundo donde todos tengan un lugar adecuado para vivir.
INJUPEMP	Garantizar el pago de beneficios por vejez, invalidez, separación del sistema y muerte, administrando los recursos de previsión social de los empleados públicos participantes, de manera eficiente, transparente, segura, rentable y solidaria	Ser una Institución de previsión social, actuarial y financieramente sólida, con una cobertura mas amplia en el sector público, administrando con mayor eficiencia y eficacia, el fondo de pensiones con crecimiento sostenido que garantice a sus afiliados el pago de una pensión justa y equitativa.

Fuente: Elaboración Propia

En los enunciados del cuadro No. 5 se observa claramente el norte de cada una de las instituciones seleccionadas como unidades de análisis, existiendo una notable coherencia entre la finalidad de cada una de ellas y su Misión y Visión; no obstante, es pertinente profundizar aun más en el análisis, por lo que para los fines de esta investigación, se destacan dos instituciones cuya Misión y Visión, resultan interesantes, pues mencionan elementos importantísimos que seguramente serán parte de ese ideal de modelo de crédito hipotecario eficaz que se quiere diseñar, por lo que se destacaran detalladamente en el cuadro No. 6:

Cuadro No. 6. Elementos de la Misión y Visión (Elaboración Propia)

INSTITUCION	Elementos de la Misión	Elementos de la Visión
FUNDEVI	<ul style="list-style-type: none"> * Apoyo al esfuerzo familiar * Familias de bajos ingresos * Solución a necesidad de vivienda * Financiamiento * Asistencia técnica constructiva 	<ul style="list-style-type: none"> * Institución eficiente * Institución auto sostenible * Líder en financiamiento para vivienda social * Servicios crediticios eficaces * Compromiso con los objetivos y valores
HABITAT	<ul style="list-style-type: none"> * Construcción de viviendas y comunidades 	<ul style="list-style-type: none"> * Lugar adecuado para vivir

FUNDEVI en su Misión, aporta excelentes elementos que constituyen el basamento de un modelo de crédito eficaz, pues en primer lugar, al apoyar el esfuerzo de las familias, está viendo a ese grupo como un ente económico capaz de integrarse al desarrollo social; también especifica con claridad que se atienden familias de escasos recursos; mismas que urgen de una solución de sus necesidades habitacionales; las que son satisfechas a través de un financiamiento y con el acompañamiento indispensable de la asesoría técnica, antes y durante el proceso de construcción de la vivienda. Como resultado de lo anterior, FUNDEVI plantea una Visión muy amplia, con elementos tan importantes como la eficiencia, la eficacia, la auto sostenibilidad, el compromiso y el liderazgo; elementos insustituibles en un modelo de crédito para compra de vivienda social, que se incluyente y accesible.

Por su parte HABITAT para la Humanidad aporta en su Misión, un elemento no menos importante que los anteriores, pues plantea la construcción no solo de viviendas aisladas, sino de comunidades, lo que implica realizar una solución integral de la necesidad de vivienda, es decir que la solución proporcionada debe incluir elementos básicos como acceso al agua potable, eliminación de desechos sólidos y residuales, energía eléctrica, escuelas, centros de salud, centros de comercio, centros de trabajo e incluso otros servicios como el acceso a la internet, pues todos estos elementos constituyen comunidad, por lo que un modelo de crédito que no considere este interesante aspecto, difícilmente dará solución al problema. Por lo antes expuesto, la Visión de HABITAT plantea proporcionar un lugar adecuado para vivir, pues se involucran todos los elementos ya planteados.

7.1.4 Cobertura geográfica

Como parte de una buena estrategia de penetración de mercado, es indispensable analizar la cobertura geográfica que tiene una institución, con el fin de abarcar un mayor mercado y posicionamiento, por lo que este aspecto también constituye una variable

importante en el análisis de esta investigación; en tal sentido, los resultados obtenidos se reflejan en el cuadro No. 7 que se presenta a continuación:

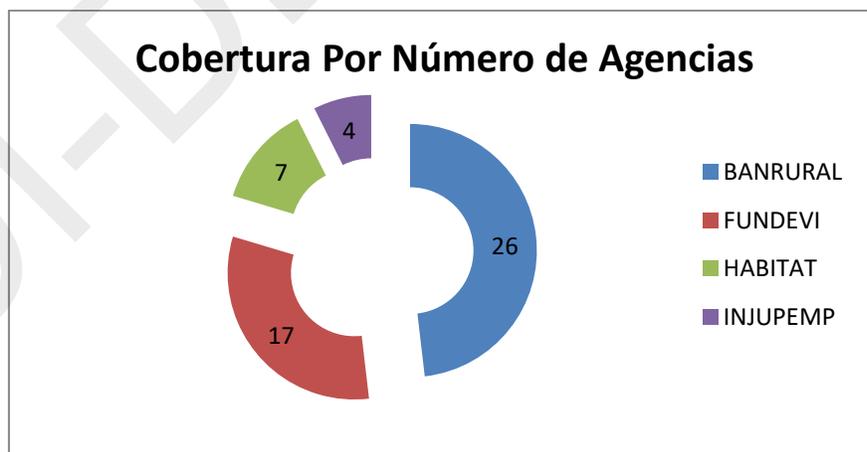
Cuadro No. 7. Cobertura Geográfica

INSTITUCION	COBERTURA
BANRURAL	Tegucigalpa, San Pedro Sula, La Ceiba, Copán, Choloma, El Progreso, Ocotepeque, Lempira, Siguatepeque, Comayagua, Cortés y el Paraíso (26 agencias)
FUNDEVI	Cobertura Urbana y Rural a nivel nacional a excepción de Gracias Lempira y Gracias a Dios; 17 agencias locales y 126 municipios.
HABITAT	Tegucigalpa, San Pedro Sula, Santa Cruz, Siguatepeque, La Ceiba, Copán y el Aguan (7 agencias)
INJUPEMP	Todo el país (4 puntos de atención: Tegucigalpa, San Pedro Sula, Ceiba y Choluteca)

Fuente: Elaboración Propia

Con el propósito de realizar un análisis más a profundidad de la información anterior, se incorporan las gráficas No. 2 y No.3:

Gráfica No. 2



De acuerdo a los resultados de la gráfica No. 2, la mayor cobertura geográfica la tiene BANRURAL, seguido por FUNDEVI, siendo estas dos instituciones, las que tienen el mayor número de agencias, aunque es importante mencionar, que la primera tiene varias agencias en una misma localidad, mientras que la segunda tiene una agencia por localidad, por lo que se hace necesario realizar un análisis por localidades atendidas, lo cual se muestra en la siguiente gráfica:

Gráfica No. 3

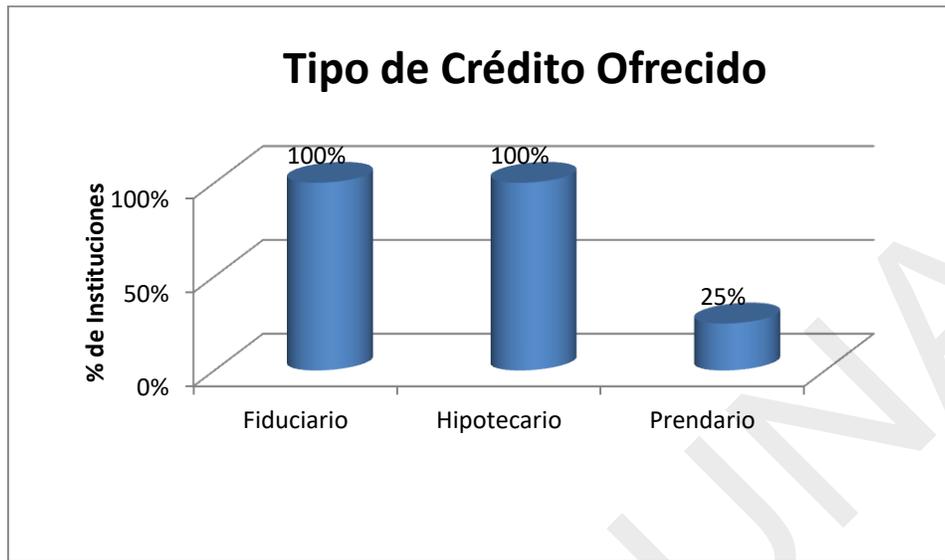


Se puede observar claramente en la gráfica No. 3, que aunque BANRURAL tiene un mayor número de agencias, es FUNDEVI quien atiende un mayor número de localidades. Lo anterior es un hallazgo muy significativo, pues este dato es coherente con cada uno de los elementos planteados en la Visión de esta institución; componente necesario para que un modelo de crédito como el planteado, sea exitoso.

7.1.5 Tipo de Créditos Ofrecidos

En vista de los objetivos planteados, interesa saber los diferentes productos crediticios que las instituciones seleccionadas ofrecen a sus clientes potenciales; estos hallazgos se presentan en la gráfica No 4:

Gráfica No. 4

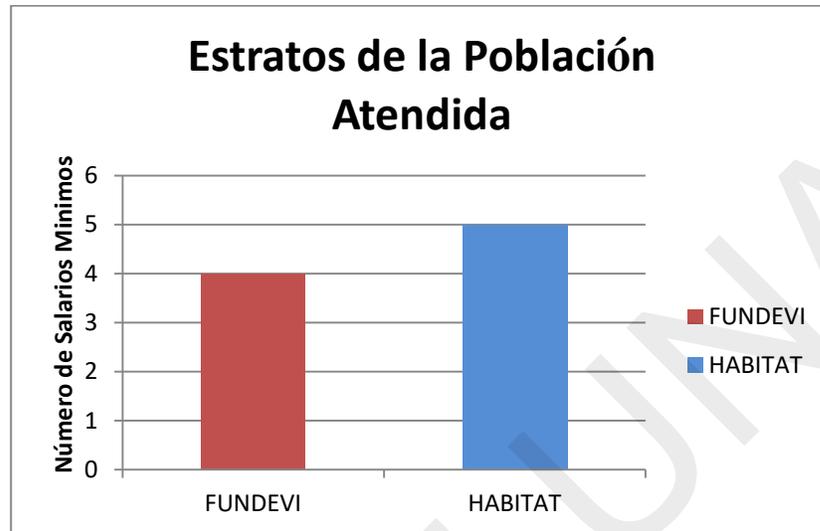


El 100% de las unidades de análisis ofrecen a sus clientes tanto créditos fiduciarios como créditos hipotecarios y solamente un 25% (una institución) ofrece adicionalmente créditos prendarios. Es claro que en este sentido, todas otorgan créditos hipotecarios para compra de vivienda; no obstante, solamente FUNDEVI otorga créditos fiduciarios para mejoramientos de vivienda; otro hallazgo importante para los fines propuestos en esta investigación.

7.1.6 Estratos de Población Atendida

Como el objetivo general de la investigación es diseñar un modelo de crédito hipotecario eficaz para la compra de vivienda social, se entiende que la población es aquella de escasos recursos, por lo que es interesante saber, los estratos de la población que atienden las instituciones analizadas, lo cual se detalla en la gráfica No 5:

Gráfica No. 5



Es de resaltar, que solamente dos instituciones tienen bien definida la población meta hacia la cual dirigen sus créditos; tal como se ve en la gráfica No. 5, FUNDEVI atiende desde menos de un salario mínimo y hasta cuatro salarios, mientras que HABITAT se extiende hasta cinco salarios mínimos; el resto de instituciones auscultadas, solo toman en cuenta la capacidad de pago del cliente o participante, sin tomar en cuenta ningún estrato específico.

7.1.7 Requisitos Solicitados

Los resultados referentes a los requisitos solicitados por cada institución, así como aquellos requisitos comunes a todas ellas, se pueden apreciar en la gráfica No. 6 que sigue:

Grafica No. 6



La gráfica No. 6 muestra todos los requisitos solicitados por todas las instituciones seleccionadas en el estudio.

En el cuadro No. 8 que se detalla a continuación, se desglosan solamente aquellos requisitos que son mayormente solicitados por las instituciones seleccionadas:

Cuadro No. 8. Requisitos Mayormente Solicitados

No.	Requisito Solicitado	Porcentaje
1.	Formulario de solicitud	100%
2.	Copia de identidad	100%
3.	Constancia de empleo	100%
4.	Copia de escritura pública	100%
5.	Liberación de gravamen	75%
6.	Promesa de venta (cuando proceda)	75%
7.	Tener necesidad de vivienda	50%
8.	Conformar un núcleo familiar	50%
9.	Comprobante de otros ingresos	50%
10.	Permiso de construcción (cuando proceda)	50%
11.	Planos y presupuesto (cuando procede)	50%
12.	Contrato de construcción (cuando procede)	50%
13.	Croquis de dirección	50%
14.	Pago de bienes inmuebles	50%
15.	Contar con aporte propio o prima	50%

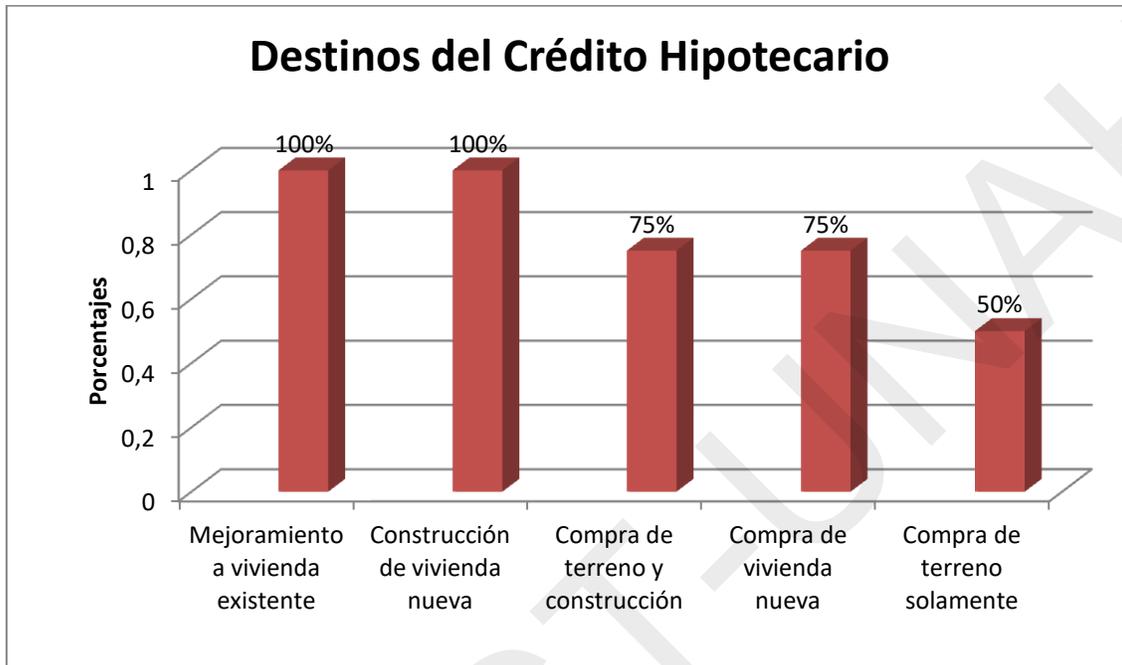
Fuente: Elaboración Propia

La lista del cuadro No. 8 podría considerarse como la lista depurada de los requisitos mínimos que pueden ser solicitados a un cliente potencial que requiere de un crédito hipotecario para la compra de una vivienda social.

7.1.8 Destino del crédito hipotecario

Ya que la necesidad de vivienda es muy diversa, se hace necesario conocer los principales destinos a los que está enfocado el crédito hipotecario, por parte de las instituciones seleccionadas, por lo que dichos hallazgos se presentan en la gráfica No. 7 siguiente:

Gráfica No. 7

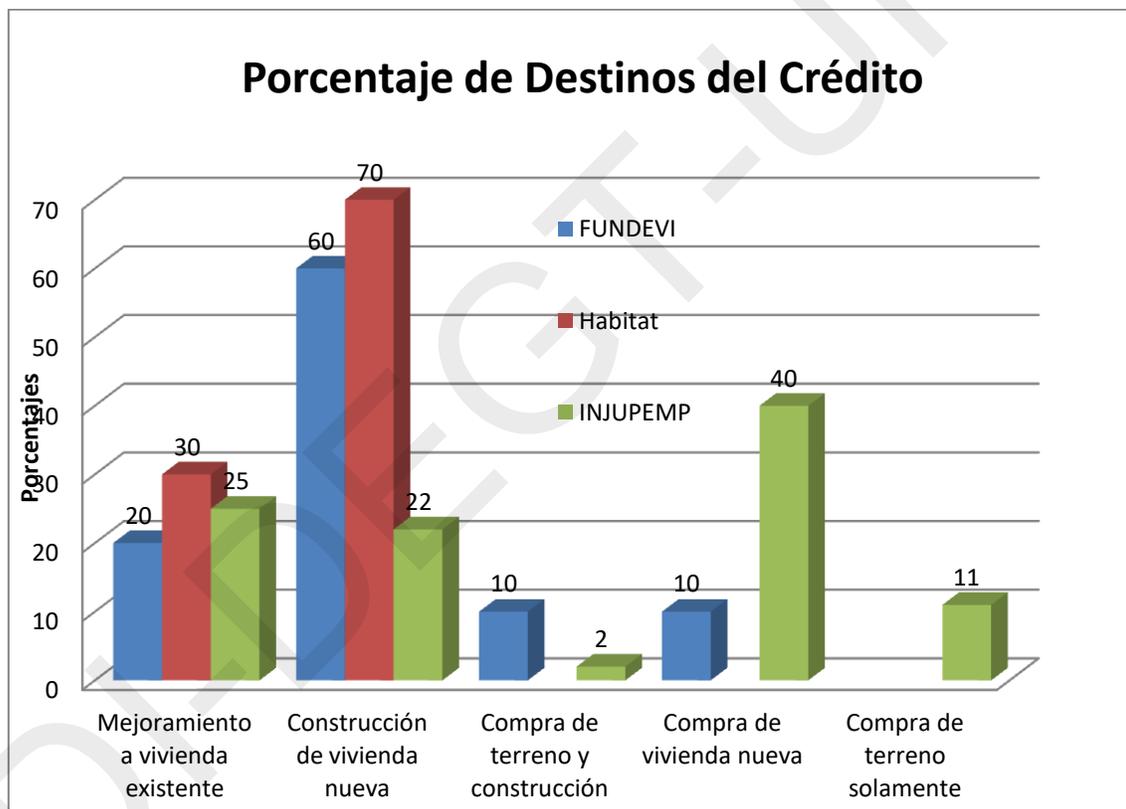


El 100% de las instituciones destina crédito hipotecario para mejoramiento de vivienda existente; esto es razonable, ya que existe un gran déficit cualitativo de viviendas, por lo que este destino es más que obligado. Igualmente, el 100% de las Instituciones analizadas, destina fondos para la construcción de viviendas nuevas, lo cual también es coherente con la realidad nacional. Solamente el 75% de las instituciones objeto de estudio destinan fondos para compra de terreno y construcción y ese mismo porcentaje destina recursos vía crédito hipotecario a compra de viviendas nuevas. Por otra parte solamente un 50% de las instituciones otorga crédito hipotecario para compra de terreno, destacando el hecho de que ni FUNDEVI ni HABITAT destinan fondos a este rubro; algo coherente, pues la sola compra de un terreno, no soluciona la necesidad de vivienda a una familia de escasos recursos.

7.1.9 Porcentaje que Representa cada Destino de la Cartera Total

Definidos los diferentes destinos e identificados aquellos a los que se les da prioridad para el otorgamiento de crédito, se profundiza en el análisis de la información obtenida, determinando los porcentajes que representa cada destino en relación a la cartera total de crédito de cada unidad de análisis; de esta forma, se presenta el gráfico No. 8 que pone al descubierto los hallazgos encontrados; se aclara que BANRURAL no proporcionó esta información y no forma parte de este análisis:

Gráfica No. 8

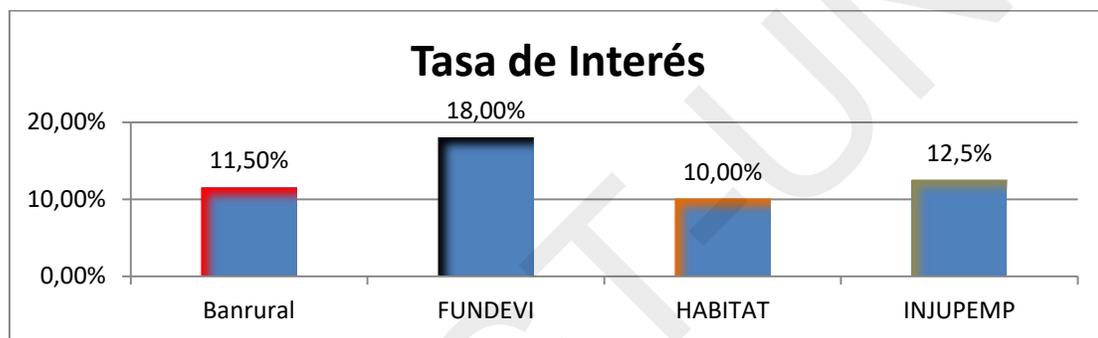


La gráfica No. 8 destaca claramente que tanto FUNDEVI como HABITAT, destinan el 60% y el 70% respectivamente del total de la cartera crediticia, para la construcción de viviendas nuevas y aunque ambas instituciones financian también los otros destinos, lo hacen en porcentaje menores, dando prioridad al rubro ya apuntado.

7.1.10 Tasa de Interés

Hablando específicamente de los principales indicadores de un crédito, resalta entre otros que se analizan posteriormente, la tasa de interés, ya que constituye un factor muy importante al momento del otorgar un crédito y máximo cuando se trata de créditos dirigidos a familias de escasos recursos, por lo que se incluyen las tasas de interés que aplican las instituciones analizadas; la gráfica No. 9 muestra los resultados obtenidos:

Gráfica No. 9



Sorprendentemente, se encuentra que la tasa de interés más alta la tiene FUNDEVI, lo que hace suponer que considera un alto riesgo el otorgamiento de créditos hipotecarios para compra de vivienda social; lo cual no es coherente con la finalidad principal analizada en acápites anteriores. Por otra parte, HABITAT que tiene una finalidad muy similar a FUNDEVI, cuenta con la tasa de interés más baja de todas las instituciones involucradas en el estudio.

7.1.11 Plazos para Pagar el Crédito

Este es otro de los factores importantes que intervienen en el otorgamiento de un crédito, por lo que también se incluye, detallando los plazos mínimos y máximos que cada

institución ha definido para el pago de los créditos que otorga. El cuadro No. 9 describe dicha información:

Cuadro No. 9. Plazos de Pago del Crédito

INSTITUCION	Plazo mínimo (años)	Plazo máximo (años)
BANRURAL	1	20
FUNDEVI	3	15
HABITAT	5	15
INJUPEMP	1	25

Fuente: Elaboración Propia

Aquí se encuentra otro hallazgo sobresaliente, ya que tanto FUNDEVI como HABITAT presentan los plazos más cortos, lo que repercute considerablemente junto a la tasa de interés, en la cuota mensual y que definitivamente es una limitante importante. Cabe mencionar, que esto no es coherente con la finalidad planteada por cada institución y no permite que el modelo sea eficiente.

7.1.12 Montos Máximos y Mínimos

Un tercer factor determinante en el otorgamiento de un crédito lo constituye el monto del préstamo y es precisamente éste indicador el que determina la solución de vivienda a que puede tener acceso una familia de escasos recursos, es éste monto el que limita el acceso a una vivienda digna; el cuadro No. 10 muestra los montos ofrecidos por cada institución:

Cuadro No. 10. Montos de Financiamiento

INSTITUCION	Monto máximo (Lps)	Monto mínimo (Lps)
BANRURAL	2,500,000.00	100,000.00
FUNDEVI	666,000.00	25,000.00
HABITAT	203,000.00	52,000.00
INJUPEMP	4,000,000.00	30,000.00

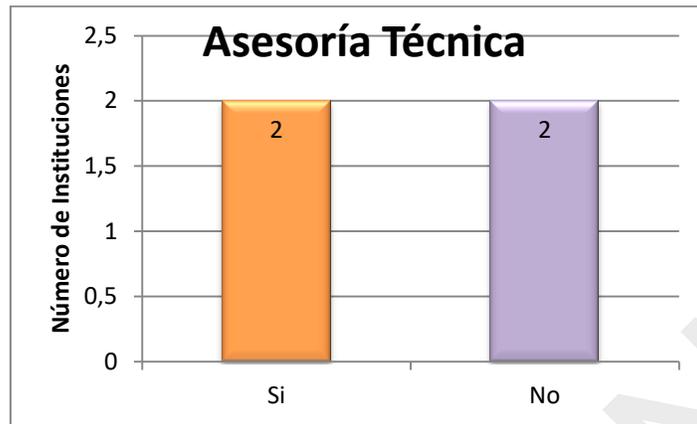
Fuente: Elaboración Propia

Lo sobresaliente aquí es que los montos máximos más bajos los presenta HABITAT, por lo que la solución habitacional se ve muy limitada en este caso. Es importante apuntar, que esta información será confrontada cuando se analice lo ofrecido por los desarrolladores de vivienda; es en ese momento donde se tendrán los parámetros técnicos para determinar cuáles son los montos apropiados.

7.1.13 Asesoría Técnica Constructiva

En vista del segmento de población al que está dirigido el crédito hipotecario, se hace necesario indagar sobre la asistencia técnica que reciben los beneficiados, antes y/o durante la construcción de la vivienda que se financia; entendiendo como Asesoría Técnica, el acompañamiento especializado que la institución que otorga el financiamiento realiza para asegurar que las obras físicas se ejecutan en base a las especificaciones mínimas requeridas, con el fin de garantizar tanto la calidad de la construcción, como el cumplimiento de los requerimientos que satisfagan las necesidades habitacionales del núcleo familiar que pagará el crédito. En este orden de ideas, la gráfica No. 10 muestra los resultados obtenidos:

Gráfica No. 10



Dos de las cuatro instituciones seleccionadas proporcionan una asesoría técnica directa; tanto FUNDEVI como HABITAT realizan un acompañamiento técnico constructivo antes y durante la construcción de la solución habitacional a través de personal especializado dentro de la institución; BANRURAL e INJUPEMP lo hacen de manera indirecta a través de consultores externos. El cuadro No. 11 muestra el procedimiento utilizado por cada institución:

Cuadro No. 11. Asistencia Técnica

INSTITUCION	Proceso de Asistencia Técnica
BANRURAL	Se realiza a través del ingeniero valuador, quien realiza la visita inicial para elaborar avalúo y luego se encarga de las inspecciones para desembolso
FUNDEVI	Se hace un acompañamiento desde que el cliente trae la propuesta de mejoras; luego esa propuesta es mejorada por nuestros Arquitectos e Ingenieros y posteriormente se realiza el seguimiento con las visitas para desembolso.
HABITAT	Se realiza el levantamiento in situ, se hace el diseño y luego se hacen las contrataciones y compra de materiales; la supervisión es muy frecuente. (cliente no maneja el efectivo)
INJUPEMP	Se realiza a través del ingeniero valuador, quien realiza la visita inicial para elaborar avalúo y luego se encarga de las inspecciones para desembolso

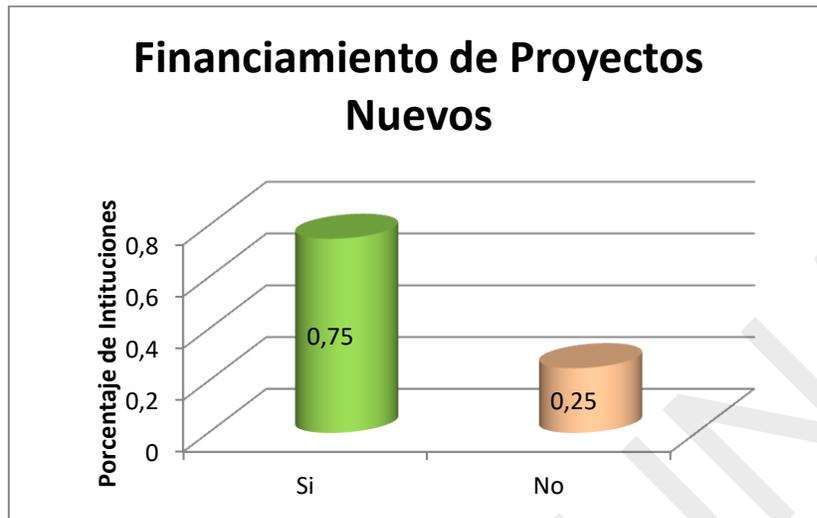
Fuente: Elaboración Propia

Los procesos de asesoría técnica llevados a cabo tanto por FUNDEVI como por HABITAT, son consistentes con la mística de dichas instituciones; pues tal como se menciona en un acápite anterior, este acompañamiento es vital en este tipo de créditos, pues las familias acreedoras, no cuentan con los recursos necesarios que les permitan contratar un Ingeniero o arquitecto y garantizar de esta manera la buena calidad de la obra. BANRURAL e INJUPEMP, realizan un asesoramiento muy superficial al igual que todo el sistema financiero formal, por lo que realmente no debe llamarse asesoría técnica, pues el propósito principal es corroborar la inversión realizada para autorizar un próximo desembolso; en este caso el profesional no es responsable ni directa ni indirectamente de la calidad de la obra y mucho menos de que la solución supla las necesidades habitacionales del acreedor.

7.1.14 Financiamiento de Proyectos habitacionales nuevos

Las colonias que conforman Tegucigalpa, en su mayoría se ubican en zonas de alta vulnerabilidad, tanto desde el punto de vista geológico como desde el punto de vista de la inseguridad ciudadana, lo que ha constituido en los últimos años, una gran limitante en el otorgamiento de créditos para vivienda en esos sectores, a tal grado que la banca formal ha clasificado la Capital en varias zonas, excluyendo todas aquellas que tengan el mínimo indicio de vulnerabilidad; todo con el fin de que la garantía no pierda su valor por influencia de estos factores. Como consecuencia de lo expuesto anteriormente, alcanza mucha relevancia consultar a las instituciones seleccionadas si actualmente están financiando proyectos habitacionales nuevos, pues esto viene a dar solución a varios problemas endémicos que además de la vulnerabilidad, sufre la Capital. Los datos obtenidos se presentan en la gráfica No. 11:

Gráfica No. 11



El 75% de las instituciones seleccionadas, están financiando proyectos habitacionales nuevos; solamente HABITAT no lo hace, en vista que de acuerdo a sus políticas, el núcleo familiar beneficiado, debe participar en la construcción de su vivienda, algo difícil de lograr en un proyecto habitacional donde las viviendas son construidas por una empresa constructora o desarrollador de viviendas.

7.1.15 Ejecución de la Garantía en Caso de Morosidad

Como ya se menciona en el marco teórico de esta investigación, un crédito hipotecario es aquel mediante el cual se otorga un financiamiento para comprar un bien, mediante una garantía que se constituye por lo general sobre dicho bien; de esta forma se garantiza el pago total de la deuda, por lo que en caso de incumplimiento por parte del acreedor, la institución que presta el dinero, puede ejecutar la garantía hipotecada; es decir, iniciar un proceso de cobro donde dicha garantía puede pasar a ser rematada en pública subasta o pasar a ser propiedad de la institución, con el fin de cobrarse lo adeudado; es así que se obliga de cierta manera a que el acreedor cumpla con sus obligaciones de pago. Lo anterior obliga a conocer

si las instituciones objeto de análisis llevan a cabo estos procesos, con el fin de garantizar el pago de la deuda, confirmado que el 100% de ellas ejecutan la garantía en caso de mora; sin embargo, parece haber una variante en el procedimiento empleado por algunas, así como la aplicación de políticas en caso de insolvencia, por lo que el cuadro No. 12 que se presenta, muestra estos hallazgos:

Cuadro No. 12. Proceso de Ejecución de Garantías

INSTITUCION	Proceso de Ejecución de Garantía
BANRURAL	Conforme a lo establecido en la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS)
FUNDEVI	Se ejecuta la garantía como última opción, existe mayor flexibilidad que la banca, ya que se considera el estrato de población que se atiende.
HABITAT	Se ejecuta la garantía como última opción, existe mayor flexibilidad que la banca, ya que se considera el estrato de población que se atiende. (se puede incluso condonar la deuda)
INJUPEMP	Conforme a lo establecido en la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS)

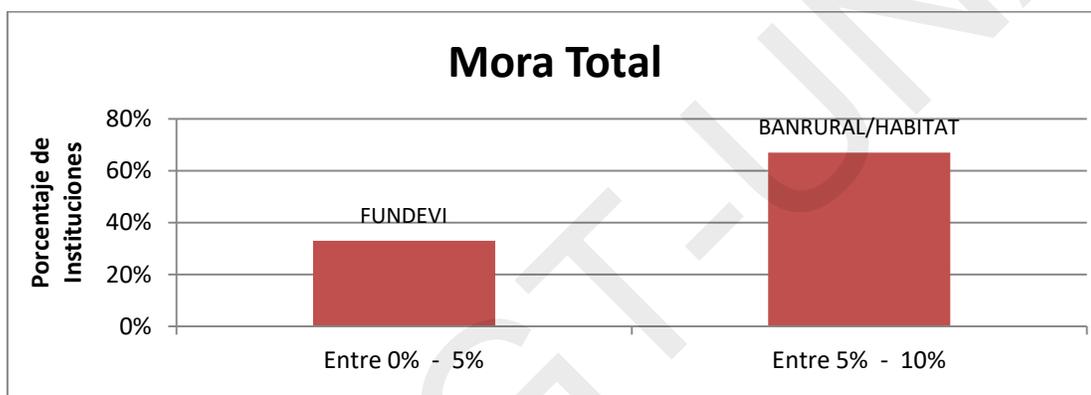
Fuente: Elaboración Propia

Es importante mencionar, que la banca formal como parte del sistema financiero, sigue directrices de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, pues es el ente encargado de asegurar el sano funcionamiento del sistema, lo que no permite flexibilizar los procesos establecidos; contrario a FUNDEVI y HABITAT, que por ser instituciones especializadas en el otorgamiento de crédito para compra de vivienda social, aplican otro tipo de políticas en la ejecución de las garantías, sin perder de vista la auto sostenibilidad y rentabilidad de la institución como se verá más adelante.

7.1.16 Índice Total de Morosidad de la Cartera Hipotecaria

Otro aspecto importante lo constituye el índice de mora que tiene una institución, pues esto determina el grado de eficiencia en el manejo de la cartera de préstamos y a la vez establece el nivel de auto sostenibilidad y rentabilidad de la misma. BANRURAL no proporciona esta información, por lo que no forma parte del análisis; el resto de resultados se presentan a continuación en la gráfica No. 12:

Gráfica No. 12



Es interesante saber, que todas las instituciones analizadas manifiestan tener una morosidad hipotecaria inferior al 10%, pero más sorprendente es el hecho de que FUNDEVI tiene un índice de mora entre 0% y 5%, teniendo la morosidad más baja de las tres instituciones que si respondieron a la pregunta. Lo anterior sobresale, precisamente porque la población meta de esa institución la constituyen familias de escasos recursos económicos, lo que implica una eficiente labor tanto en el otorgamiento como en el cobro del crédito.

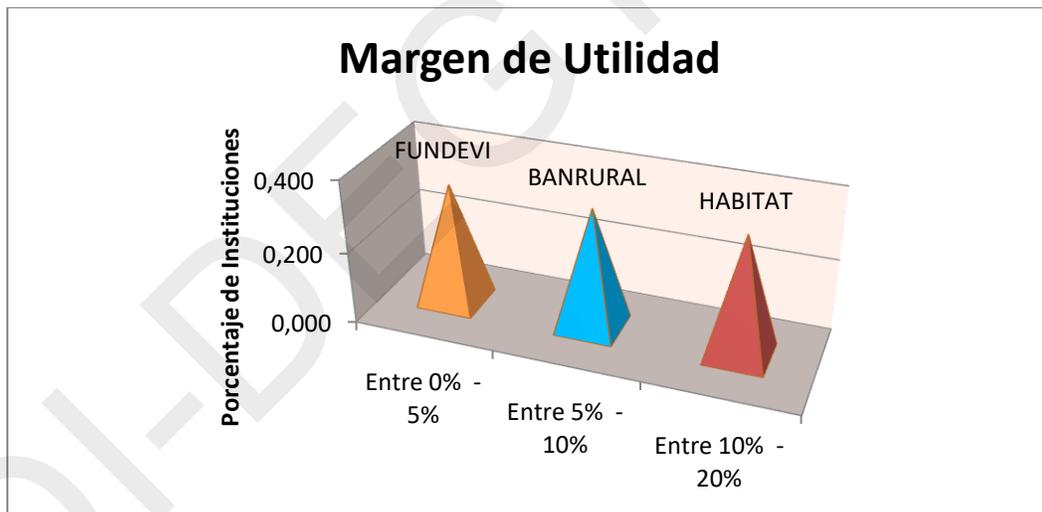
7.1.17 Auto Sostenibilidad y Rentabilidad

Se dice que una institución es auto sostenible, cuando una vez que inicia operaciones, se mantiene generando y operando sin necesidad de fondos externos, lo que se traduce en una

independencia financiera; pues esto es precisamente lo que sucede con el 100% de las instituciones analizadas; todas manifestaron ser auto sostenibles, algo muy interesante, principalmente en instituciones como FUNDEVI y HABITAT, que colocan fondos en mercados muy riesgosos, demostrando con ello una eficiencia en la colocación y cobro de los créditos.

Con respecto a la rentabilidad, que es un concepto muy apegado al anterior, pero que implica una mayor eficiencia, ya que no solo se trata de no depender financieramente de otros, sino además, de generar un provecho, utilidad, ganancia o beneficio de sus operaciones; en el caso que se analiza, todas las instituciones auscultadas manifestaron tener cierta rentabilidad y aunque no se pudo obtener el porcentaje de rentabilidad de INJUPEMP, los resultados del resto de las instituciones se observan en la gráfica No. 13:

Gráfica No. 13



Las tres instituciones que respondieron la interrogante reflejan una rentabilidad diferente; mientras la más alta la refleja HABITAT, la más baja la tiene FUNDEVI, lo que resulta muy interesante, ya que ambas instituciones atienden un mercado poblacional muy similar, lo que implica una mayor eficiencia por parte de una de ellas.

7.2 Análisis de Resultados Obtenidos de las Empresas Desarrolladoras

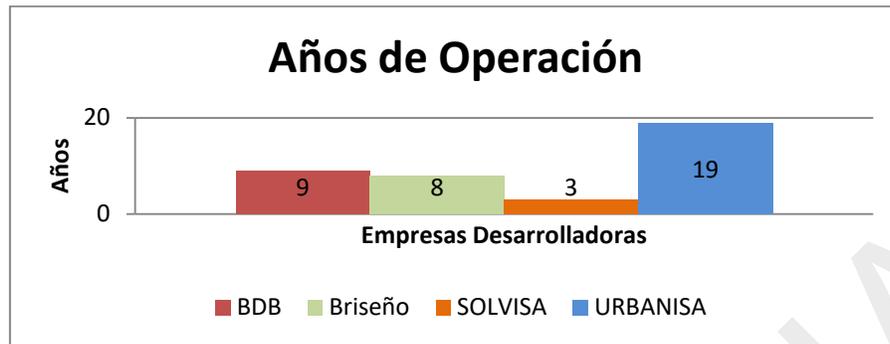
Cabe mencionar, que los resultados obtenidos mediante el cuestionario No. 2, muestran la situación actual del mercado inmobiliario de vivienda social en Tegucigalpa, a través de la información brindada por las diferentes empresas desarrolladoras de proyectos habitacionales, por lo que se considera que los hallazgos encontrados en este apartado, son complementarios a los obtenidos de las Instituciones que ofrecen el crédito, pues al no existir oferta de crédito hipotecario, los desarrolladores no puedan ser incentivados a invertir en el rubro. Por otra parte, esta información por sí sola no da respuesta a todas las preguntas de investigación; tampoco prueba de manera definitiva la hipótesis planteada; sin embargo, el análisis de dichos datos en su conjunto, si permitirá el diseño de un modelo de crédito hipotecario eficaz para la compra de vivienda social en Tegucigalpa, lo cual constituye el objetivo general de todo el trabajo desarrollado; solamente después de este paso, se puede afirmar la validez o no de la hipótesis planteada.

A continuación se presenta el análisis de los resultados obtenidos, el cual sigue la misma secuencia de las preguntas del instrumento:

7.2.1 Tiempo de Operación.

La incorporación de esta pregunta tiene el propósito de conocer los años de experiencia con que cuenta cada empresa desarrolladora, lo que permite analizar la capacidad instalada, así como el grado de conocimiento del mercado en función de la experiencia en el rubro de la construcción. Los resultados se pueden apreciar claramente en el gráfico No. 14:

Gráfica No. 14



URBANISA es la empresa con mayor trayectoria en el mercado de la construcción de viviendas en Tegucigalpa, seguida de BDB Invesment y constructora Briseño; siendo la de menor trayectoria la empresa SOLVISA. Más adelante se realizará el análisis correspondiente, mediante el cruce de esta información con el resto de datos obtenidos, para verificar el efecto que tienen los años de operar, en otras variables incluidas en la encuesta.

7.2.2 Finalidad de la Empresa.

La finalidad de cada empresa, define el grado de especialización que tiene en la producción y comercialización de lo que hace, por lo que esta pregunta del cuestionario, pretende definir el grado de experiencia que tiene cada empresa objeto de estudio, en la construcción y comercialización de vivienda social. Los resultados pueden apreciarse en el cuadro No. 13 que sigue:

Cuadro No. 13. Finalidad Principal de las Empresas Desarrolladoras

EMPRESA	FINALIDAD PRINCIPAL
BDB	La construcción y comercialización de viviendas
Briseño	Negocio de construcción en general
SOLVISA	La construcción y comercialización de viviendas
URBANISA	Ser un desarrollador inmobiliario

Puede observarse claramente, que de las cuatro empresas seleccionadas, la constructora Briseño, además de construir viviendas, se dedica a la construcción en general; lo que implica que su grado de especialización no es necesariamente la construcción de viviendas; las otras tres empresas, por el contrario, se dedican exclusivamente a la construcción y comercialización de viviendas, lo que les da un alto grado de especialización en el rubro; factor que puede ser explotado como una fortaleza de dichas empresas, y que más adelante se retomara para otros análisis.

7.2.3 Misión y Visión

Se pretende encontrar una coherencia entre la finalidad de cada unidad de análisis y su Misión y Visión empresarial. Por otra parte se analizan los elementos básicos de una cultura institucional a través de objetivos claros que se deben plantear inicialmente en una Misión y una Visión; sin embargo, no todas las empresas consultadas tienen clara su misión y su visión; es más, algunas de ellas no son consistentes con su finalidad principal, tal como se aprecia en el cuadro No. 14 donde literalmente se ha plasmado dicha información:

Cuadro No. 14. Misión y Visión de las Empresas Desarrolladoras

EMPRESA	MISION	VISION
BDB Investment	No tiene un Misión definida	No Tiene una Visión Definida
Briseño y Asociados	Ser Proveedor de vivienda social para atender el déficit corriente de vivienda	Ser el proveedor de vivienda social mas grande de Honduras
SOLVISA	Poder suministrar proyectos habitacionales que cumplan con normas y estándares de construcción requeridos y que sean de fácil acceso a personas o familias de bajos recursos económicos.	Poder posesionarnos en el desarrollo y comercialización de viviendas a familias hondureñas, con precios acordes a la economía del país.
URBANISA	Ser un desarrollador consultor y desarrollador urbanístico, orientado a la creación de oportunidades de mejora para el ser humano, mediante la creación de oportunidades de desarrollo como, así como la infraestructura financiera y proyectos de infraestructura como ser hospitales, carreteras, puentes, mega proyectos habitacionales y proyectos de vivienda entre otros.	No tiene una Visión definida

Fuente: Elaboración Propia

Tal como se detalla en el apartado 6.2.2., la empresa BDB Invesment, S.A, tiene como finalidad la construcción y comercialización de viviendas; sin embargo, no tiene una misión ni una visión empresarial, aunque su política medioambiental tiene cierta coherencia en lo que respecta al aumento en el bienestar de la población, el crecimiento social y económico sostenible. Por otra parte, la Constructora Briseño se dedica al negocio de la construcción en general, pero en su misión establece que aspira a ser un proveedor de vivienda social para atender el déficit existente; así mismo su visión es “ser el proveedor de vivienda social más grande de Honduras”; lo anterior solo indica que no existe una consistencia entre la finalidad y su misión y visión. Así mismo, la empresa URBANISA tiene como finalidad “Ser un desarrollador inmobiliario”; no obstante, no cuenta con una misión ni una visión, solamente se auto describe como un asesor, consultor y desarrollador urbanístico, incorporando en sus quehaceres la creación de oportunidades de desarrollo, entre las que incluye los mega proyectos habitacionales y los proyectos de vivienda entre otros.

En conclusión se puede decir, que solamente una de la cuatro empresas (SOLVISA) tiene clara la cultura empresarial de tener una misión y una visión coherente con su finalidad principal; dos de ellas (BDB y URBANISA), no cuentan con una misión y visión y una de ellas no tiene claro lo que significa la misión y la visión de la empresa, partiendo de su finalidad. Lo anterior es un indicativo de que las empresas consultadas no le dan importancia al proceso administrativo formal; más bien están esperando la oportunidad que les proporcione la mayor utilidad posible, sea esta a través de la construcción y comercialización de viviendas o de cualquier otro rubro de la construcción.

7.2.4 Cobertura Geográfica.

En vista que el estudio de investigación está delimitado solamente para Tegucigalpa, se introduce la cobertura geográfica, para dejar plasmado con claridad, que las empresas

seleccionadas están operando en esa zona, tal como se detalla a continuación en el cuadro No. 15:

Cuadro No. 15

EMPRESA	COBERTURA
BDB	Tegucigalpa y Villanueva
Briseño	Tegucigalpa y Danlí
SOLVISA	Tegucigalpa
URBANISA	Tegucigalpa

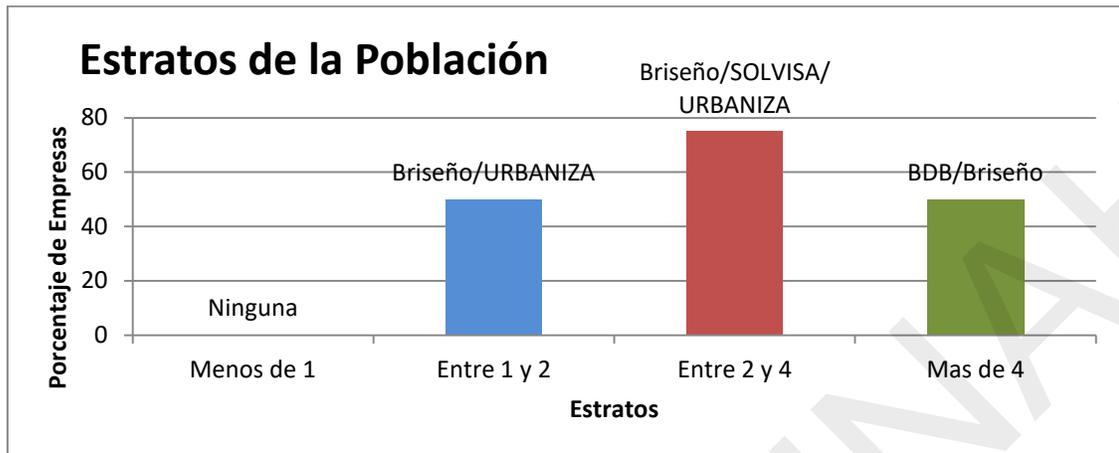
Fuente: Elaboración Propia

Como puede observarse, el 100% de las empresas consultadas, están operando en Tegucigalpa en el desarrollo de por lo menos un proyecto habitacional.

7.2.5 Estratos de Población a los que se Orientan los Proyectos Habitacionales.

Como el objetivo general de la investigación es diseñar un modelo de crédito hipotecario eficaz para la compra de vivienda social, se entiende que la población es aquella de escasos recursos, por lo que es interesante saber, los estratos de la población a los que se orientan los proyectos habitacionales desarrollados por las empresas seleccionadas, lo cual se detalla en la gráfica No. 15:

Gráfica No. 15

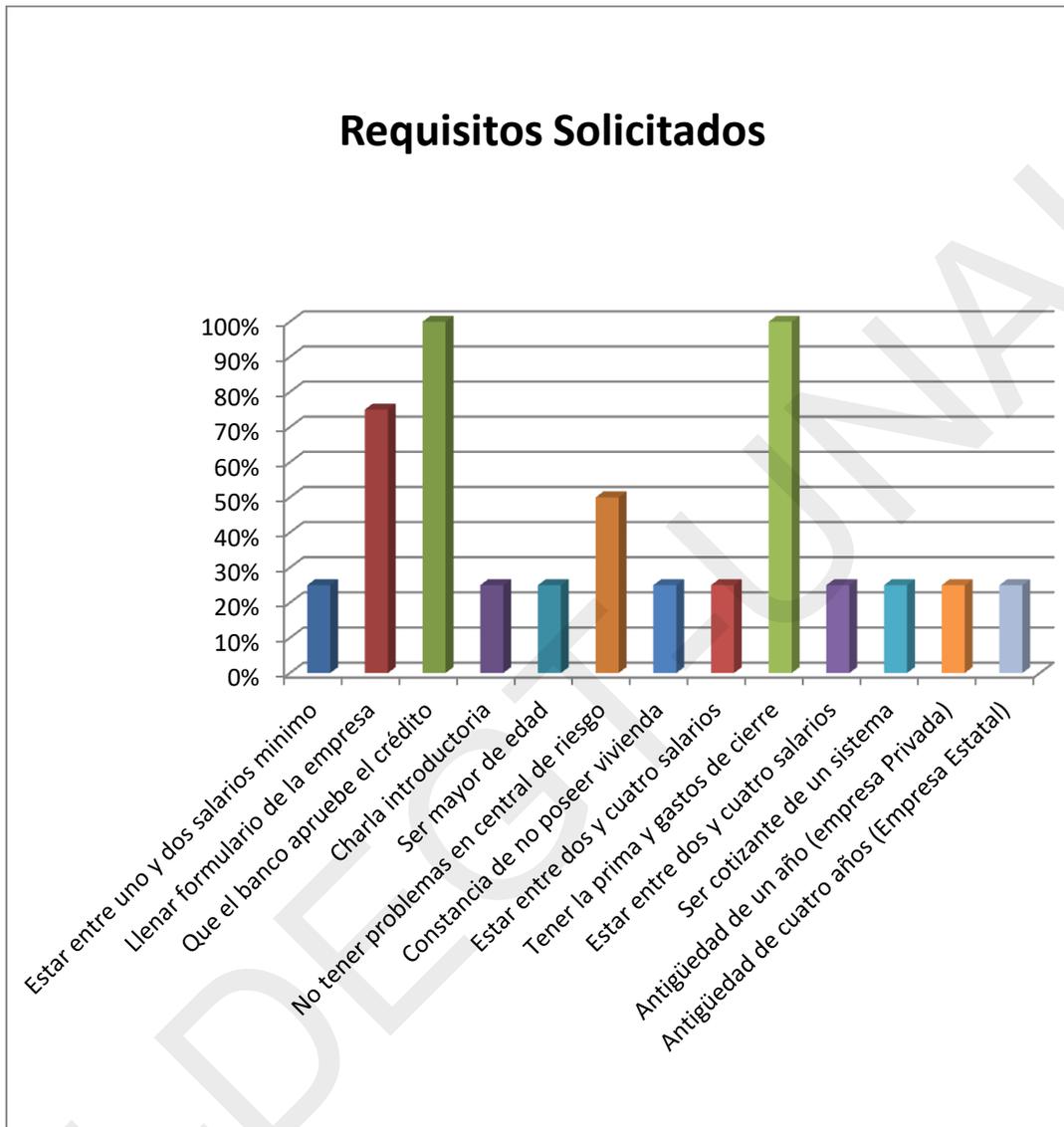


El hallazgo más contundente de este apartado, es el hecho de que ninguno de los proyectos habitacionales construidos actualmente por las cuatro empresas seleccionadas, está dirigido a núcleos familiares con ingresos menores a un salario mínimo; en otras palabras, bajo este contexto, dichas familias no podrán comprar una vivienda. Todas las empresas dirigen su producción a familias con ingresos entre un salario mínimo en adelante; pero el 75% de las empresas orientan sus proyectos a familias con ingresos entre dos y hasta cuatro salarios mínimos; es decir, familias calificadas como de escasos recursos; variables importantes que deberán tomarse en cuenta para el diseño de un modelo de crédito eficaz.

7.2.6 Requisitos Solicitados

Los resultados referentes a los requisitos solicitados por cada empresa desarrolladora, así como aquellos requisitos comunes a todas ellas, se pueden apreciar en la gráfica No. 16 que sigue:

Gráfica No. 16



La gráfica No. 16 muestra con claridad que existen dos requisitos solicitados por el 100% de las empresas desarrolladoras y son precisamente: “que el banco apruebe el crédito” y que “el cliente o grupo familiar tenga la prima y los gastos de cierre”; lo anterior constituye los requisitos más sensibles en la comercialización de las viviendas, convirtiéndose a la vez en las limitantes para completar dicho proceso, pues por un lado, si el banco no aprueba el crédito, la vivienda no se vende, aunque el cliente tenga la prima y los gastos de cierre y si el

banco aprueba el crédito y el cliente no tiene la prima y/o los gastos de cierre, tampoco se da la venta, lo que implica que las empresas desarrolladoras esta supeditados a que se cumplan ambos requisitos para llevar a cabo una operación de compra-venta. Los demás requisitos no son trascendentales pues están incorporados en el análisis que hace el banco antes de aprobar el crédito, por lo que son solicitados al cliente únicamente para llevar a cabo un tamizado preliminar de los datos que posteriormente analizará la institución crediticia.

7.2.7 Crédito Disponible para Comercializar Viviendas.

La pregunta se incorpora al análisis, en vista que sin la disponibilidad de crédito hipotecario, es imposible llevar a cabo la comercialización de los proyectos habitacionales; sin embargo, adquiere gran relevancia después de los hallazgos encontrados, principalmente el hecho de que la aprobación del crédito por parte de la institución financiera, es un requisito sine qua non para que el proceso de compra venta se materialice; así mismo se incluye el ¿Por qué? en caso de que la respuesta sea un “No”, con el propósito de profundizar más en los factores o limitantes existentes; en tal sentido, la percepción de las empresas desarrolladoras que fueron seleccionadas para esta investigación, se refleja en el cuadro No. 16:

Cuadro No. 16. Disponibilidad de Crédito para Vivienda

EMPRESA	RESPUESTA		¿POR QUE NO?
	SI	NO	
BDB	X		
Briseño		X	Regulaciones de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros
SOLVISA		X	Intereses a los que aplica el solicitante son muy altos
URBANISA	X		

Fuente: Elaboración Propia

El 50% de las empresas afirma que existe suficiente crédito hipotecario para comercializar las viviendas; un porcentaje igual afirma todo lo contrario, exponiendo como principales causas, las regulaciones impuestas por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros y las altas tasas de interés. Debe recordarse que se trata de comercializar viviendas de interés social, por lo que resulta interesante descubrir que la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, no incluye en sus regulaciones a este sector, por considerarlo hasta cierto punto un riesgo para el sistema financiero formal; así mismo, la tasa de interés es alta, considerando los escasos recursos que posee este sector de la población; lo anterior constituye un hallazgo importante para el desarrollo de un Modelo de Crédito Hipotecario Eficaz para la Compra de Vivienda Social, que es precisamente el objetivo principal de esta investigación.

7.2.8 Obstáculos para el Desarrollo de Proyectos Habitacionales

Es importante destacar que este apartado viene a complementar los hallazgos analizados en el acápite anterior; los mismos se detallan a continuación en el cuadro No. 17:

Cuadro No. 17. Obstáculos para el Desarrollo de Proyectos Habitacionales

EMPRESA	OBSTÁCULOS
BDB	Requisitos del Banco, central de riesgo, falta de prima y gastos de cierre
Briseño	Falta de empleo y regulaciones de la banca
SOLVISA	Falta de apoyo financiero para capital de trabajo
URBANISA	Es necesario tener los clientes potenciales antes de iniciar el proyecto

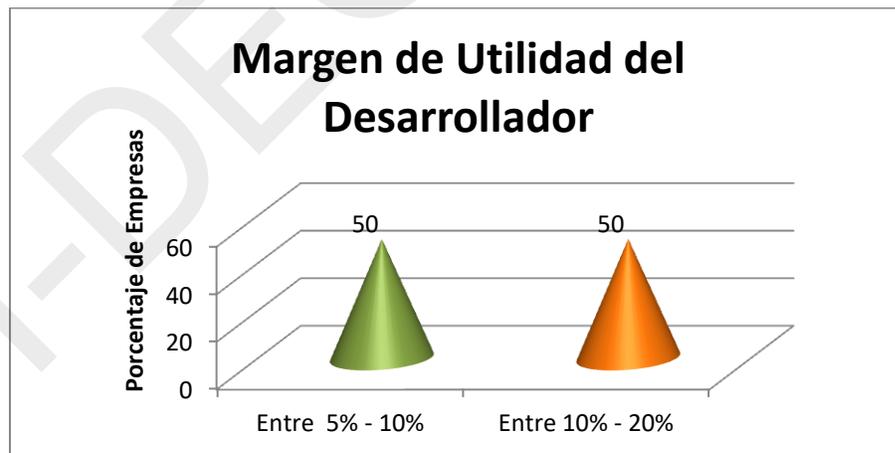
Fuente: Elaboración Propia

Como se anticipó, los resultados obtenidos en este apartado, complementan los anteriores; puede observarse incluso, que la empresa BDB Invesment S.A. que en el acápite anterior afirmó que existía suficiente crédito hipotecario para comercializar las viviendas, en este punto menciona como obstáculos, los requisitos del banco, la central de riesgo, la falta de prima y de gastos de cierre. Estos obstáculos son precisamente las variables clave que deben tomarse en cuenta para el logro de los objetivos de la investigación.

7.2.9 Margen de Utilidad del Inversionista (Desarrollador).

Al inicio de este trabajo se menciona que la problemática de vivienda debe verse como una oportunidad de negocio, tanto para las instituciones dedicadas a ofrecer el crédito hipotecario, como para los inversionistas, que en este caso son los desarrolladores de vivienda social; por esa razón, resulta interesante indagar al respecto. Los resultados obtenidos se presentan en la gráfica No. 17 que se presenta:

Grafica No. 17



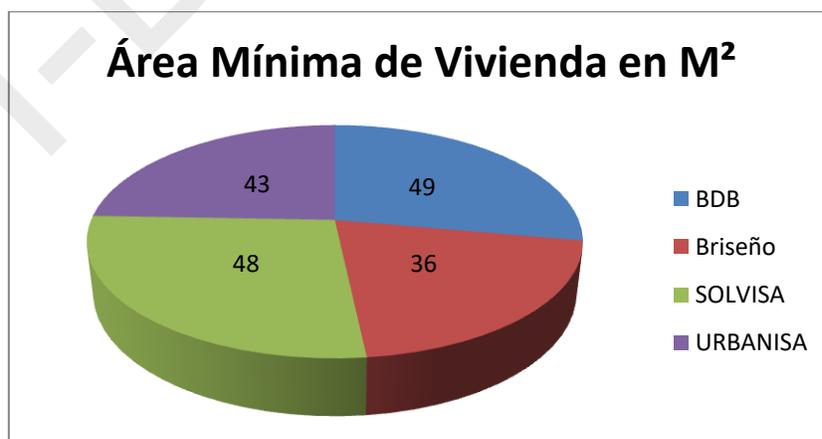
Efectivamente, dos de las cuatro empresas consultadas, manifiestan tener un margen de utilidad en el rango del 5% - 10%; mientras que las otras dos manifiestan tener un margen de

utilidad entre 10% - 20%; lo anterior, sin importar la diferencia en el margen de utilidad, resalta el hecho de que el desarrollo de proyectos habitacionales destinados a familias de escasos recursos económicos, es totalmente rentable y puede llegar a convertirse en una verdadera oportunidad de negocio, si se presenta el escenario propicio donde todos los involucrados en el proceso, realizan su parte de manera eficiente.

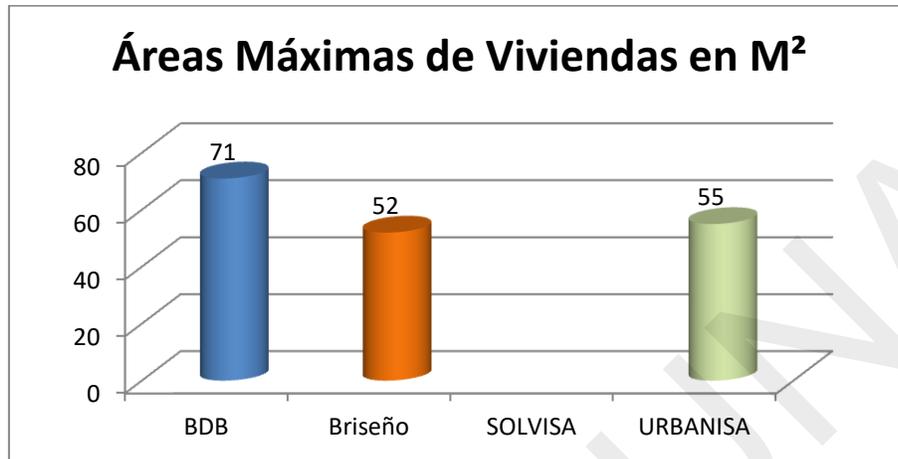
7.2.10 Tipo de Vivienda Ofrecida.

La Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos, en su observación No. 4, establece que una Vivienda Digna “es aquella donde los ciudadanos o las familias puedan vivir con seguridad, paz y dignidad”, por lo que no basta con saber que existe un mercado de compra-venta de viviendas de interés social; es necesario conocer el tipo de producto que dicho mercado ofrece a sus clientes potenciales, por lo que se hace imperativo saber el tipo de vivienda ofrecida por los desarrolladores a la población de escasos recursos; todo con el propósito de indagar si dichas soluciones habitacionales, representan una vivienda digna; en este orden de ideas, se inicia determinando las áreas de construcción, tanto mínimas como máximas, que se están construyendo por parte de los desarrolladores, lo que se aprecia en las gráficas No. 18 y No. 19 que se presentan:

Gráfica No. 18



Gráfica No. 19



Se puede establecer, que las áreas mínimas de las viviendas construidas por las empresas consultadas, andan entre 36 y 49 metros cuadrados, mientras que las áreas máximas oscilan entre los 55 y 71 metros cuadrados; rangos aceptables para una vivienda digna, pero no necesariamente la solución general para un grupo familiar con un promedio de miembros determinado, por lo que en su momento se realiza un análisis de los metros cuadrados de construcción mínimos que debe tener una vivienda, versus el número de miembros de la familia.

Ya que una vivienda digna debe brindar seguridad, se tuvo a bien consulta sobre los materiales utilizados para la construcción de las viviendas; dicha información se detalla en el cuadro No. 18 que se ofrece a continuación:

Cuadro No. 18. Materiales Utilizados en la Construcción

Elementos de la Vivienda versus Materiales Utilizados						
EMPRESA	Paredes	Pisos	Techo	Puertas	Ventanas	Acabados
BDB	Bloque de concreto	Cerámica	Canaleta y Aluzin	Termo formadas	Celosías	Repello, pulido y pintura
Briseño	Bloque de concreto	Cerámica	Canaleta y Aluzin	Termo formadas	Francesas	Repello, pulido y pintura
SOLVISA	Bloque de concreto	Cerámica	Canaleta y Aluzin	Termo formadas	Francesas	Repello, pulido y pintura
URBANISA	Poliestireno	Cerámica	Canaleta y Aluzin	Termo formadas	Celosías	Acabado con estuco

Fuente: Elaboración Propia

Pese a lo anterior, una vivienda digna no se determina únicamente por su área de construcción, ni por el tipo de material utilizado para su construcción, sino además, porque sus espacios estén plenamente equipados, en lugares dotados de servicios urbanos, accesibles; en ese sentido, se puede decir, que el 100% de las empresas auscultadas, ofrecen viviendas con acceso a agua potable, alcantarillado sanitario y energía eléctrica; Por otra parte, la vivienda digna debe tener espacios intermedios de relación que permitan la comunicación vecinal y donde sea posible el desarrollo familiar y personal a todos los niveles que la sociedad avanzada demanda, algo que varias de las empresas también ofrecen al incluir en sus proyectos habitacionales los servicios de cable, teléfono e incluso espacios para escuela, mercado, hospital, áreas deportivas e iglesia, así como acceso a transporte público.

7.2.11 Factores que volverían más eficiente el Crédito Hipotecario.

Resulta interesante conocer el punto de vista del desarrollador en cuanto a los modelos de crédito existentes; en tal sentido, se pregunta a las empresas seleccionadas, sobre los factores que en su opinión volverían más eficiente este proceso, hallazgos que se detallan a continuación en el cuadro No. 19:

Cuadro No. 19. Factores para efficientar el Crédito

EMPRESA	FACTORES
BDB	Tasas de interés mas bajas, porcentaje de prima menor, mas flexibilidad con la central de riesgo (Hacer menos rígidos los parámetros de acceso)
Briseño	Que crezca la economía del país y aumente el empleo para la familia hondureña.
SOLVISA	Que la banca mejore la tasa de interés, mayor agilidad al momento del otorgamiento, condonación de gastos legales, flexibilidad en la prima y requisitos de préstamo
URBANISA	Mas flexibilidad en los requisitos del banco, mas apertura de parte de los gremios, incorporar en el proceso a la economía informal y aceptar los ingresos por remesas.

Fuente: Elaboración Propia

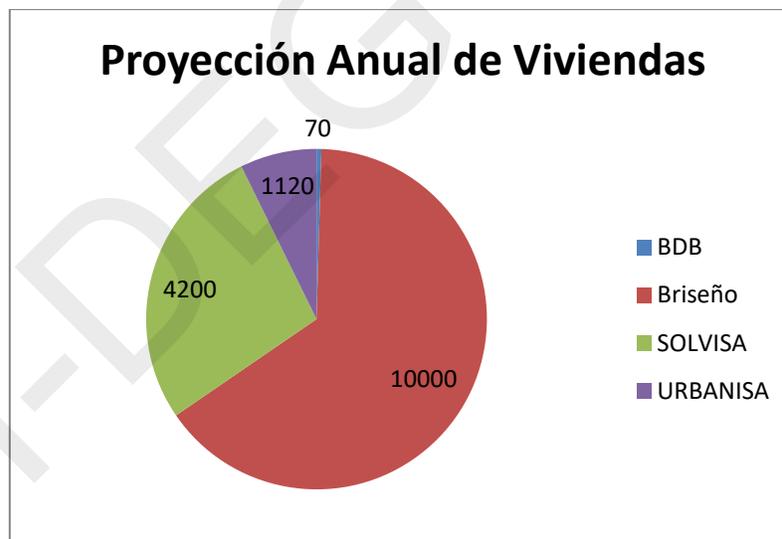
El cuadro No. 19 es claro y consistente con toda la información que se obtiene a través de las diferentes preguntas del cuestionario No. 2; cabe resaltar que tres de las cuatro empresas consultadas, es decir el 75% de la muestra, manifiesta que un factor importante para hacer más eficiente el crédito es la “Flexibilización del proceso” y aunque una habla de flexibilizar el uso de la central de riesgo, otra de flexibilizar la prima y los requisitos y otra de flexibilizar solo los requisitos del banco, lo cierto es que los desarrolladores de proyectos habitacionales consideran que los modelos que se utilizan actualmente par el otorgamiento de crédito hipotecario para compra de vivienda social, son muy rígidos, lo que no permite el acceso a préstamo a la mayoría de la población de escasos recursos.

Por otra parte, el 50% de las empresas seleccionadas, afirman que para volver más eficiente el crédito hipotecario, es necesario ofrecer tasas de interés atractivas para el sector que se atiende; así mismo, un porcentaje igual menciona como otro factor de mejora el porcentaje de prima que se solicita. No cabe duda que estos factores constituyen un hallazgo importante en el análisis de esta investigación y por lo tanto serán retomados más adelante para incorporarlos como parte del modelo de crédito hipotecario que se proponga.

7.2.12 Proyección de Viviendas Construidas por Año.

Se pregunta a las empresas desarrolladoras, sobre cuál es su proyección de viviendas construidas por año al existir disponibilidad de fondos, por lo que los resultados obtenidos se aprecian en la grafica No. 20:

Gráfica No. 20



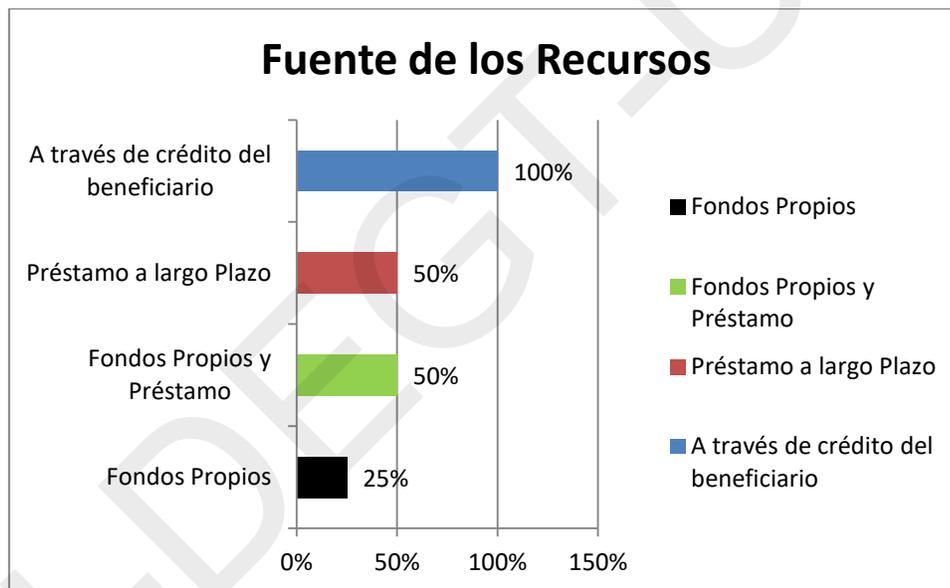
La empresa Briseño y la empresa SOLVISA, son las más agresivas en este sentido, pues manifestaron tener capacidad instalada para construir más viviendas que el resto, o quizá

sean las más optimistas, pues esta pregunta tiene que ver con la visualización de un escenario inexistente actualmente.

7.2.13 Fuente de los recursos Utilizados para la Construcción.

En vista que para la realización de proyectos habitacionales, es necesaria la financiación de los mismos, se hace necesario conocer la fuente de dichos recursos económicos, por lo que los resultados obtenidos se reflejan en la gráfica No. 21 como sigue:

Gráfica No. 21



Todas las empresas objeto de análisis utilizan más de una fuente de recursos; sin embargo, el 100% de ellas utilizan el crédito del beneficiario como una de sus fuentes de financiación, el 50% utiliza la combinación de fondos propios y préstamo; un porcentaje igual se financia a través de préstamos a largo plazo y solamente el 25% hace uso de fondos propios, los que recupera con el crédito del beneficiario.

CAPÍTULO VIII. PROPUESTA DE UN MODELO DE CRÉDITO HIPOTECARIO EFICAZ PARA COMPRA DE VIVIENDA SOCIAL

A la luz de los hallazgos encontrados mediante la investigación realizada y cuyos resultados se detallan y analizan en el capítulo anterior, es claro que actualmente ninguna Institución de Crédito está aplicando un Modelo de Crédito Hipotecario Eficaz para la Compra de Vivienda Social en Tegucigalpa, pues aunque existen instituciones especializadas en ese rubro del crédito, mismas que fueron parte importante en la obtención de los resultados de este estudio, aun no logran ser tan eficaces como para llegar a toda la población de escasos recursos económicos con capacidad de pago. Lo anterior de acuerdo a lo indagado, se debe a varios factores que son precisamente los elementos mejorados que forman parte del modelo que se propone en este trabajo y que constituye el objetivo principal de este estudio de investigación.

Las políticas de crédito constituyen un bastión clave en el diseño propuesto, por lo que serán un componente importante del modelo; además, se incluirán otros elementos claves que se detallaran en los acápites siguientes.

Se debe aclarar que el modelo que se presenta a continuación, incluye varios aspectos que antes de ser implementados, requerirán de un marco legal que les de vida, lo cual no forma parte de este estudio.

8.1 Políticas de crédito hipotecario

Las políticas y definiciones que se presentan a continuación, rigen el financiamiento de compra de vivienda social, mediante el otorgamiento de un crédito hipotecario. Estas políticas sirven para orientar la gestión crediticia de las instituciones financieras, así como de aquellos

participantes del proceso general de toma de decisiones; por lo que será su responsabilidad conocer y aplicar estas políticas en su gestión de negocio.

8.1.1 Población Objetivo.

Esta política tiene que ver con la población meta o clientes potenciales que son atendidos mediante este modelo de crédito hipotecario; específicamente aquellas familias con ingresos entre dos y cuatro salarios mínimos, donde ninguno de la familia posee vivienda propia ni se encuentra pagando una. Tanto para la comprobación de ingresos como para la verificación de no poseer vivienda, se solicita las constancias respectivas. Es importante dejar claro, que mediante esta política, solamente se otorga crédito hipotecario para compra de vivienda social a personas que ya cuentan con un núcleo familiar.

Para efectos de cumplir con esta política, se utiliza el Salario Mínimo Promedio, tomando en cuenta los diferentes salarios aprobados para cada año y publicado oficialmente en el diario La Gaceta. Actualmente el salario promedio es de siete mil ochocientos cincuenta lempiras (Lps. 7,850.00) y se cuenta con una tabla de salario mínimo aprobada por año hasta el 2016. (Gaceta de Honduras No. 33313, 26 de diciembre de 2013, Págs. A22-A24)

8.1.2 Consideraciones en el Tratamiento de Ingresos

Se consideran como ingreso para efectos de esta política, el ingreso que percibe uno de los miembros de la familia o la sumatoria de ingresos de los miembros mayores de edad que conforman el núcleo familiar.

En el caso de Ingresos irregulares, se debe comprobar in situ su veracidad y deben incluirse en el análisis como otros ingresos, sin que estos sobrepasen un 10% de los ingresos regulares. Se debe entender como ingresos irregulares, todos aquellos que no puedan ser comprobados mediante una constancia, pero que son fácilmente verificables.

Se consideran como ingresos fácilmente verificables los ingresos por remesas, ingresos por negocios informales, bonificaciones, ayudas familiares, etc. En todo caso se analiza la periodicidad del ingreso para ser incluido en el análisis del crédito.

8.1.3 Requisitos Mínimos Solicitados

Los requisitos solicitados a la población objetivo o clientes potenciales, pretenden agilizar el proceso de recolección de información que el solicitante debe presentar ante la institución de crédito que aplica esta política, por lo que salvo casos especiales, los requisitos mínimos que son requeridos son:

Cuadro No. 20. Requisitos Mínimos Solicitados

No.	REQUISITOS MINIMOS
1.	Llenar el formulario de solicitud
2.	Copia de identidad (de todos los que aportan al núcleo familiar)
3.	Constancia de empleo (de todos lo aportantes que apliquen)
4.	Copia de escritura del bien inmueble
5.	Liberación de gravamen del bien inmueble
6.	Promesa de venta (cuando proceda)
7.	Comprobante de otros ingresos
8.	Permiso de construcción (cuando proceda)
9.	Planos y presupuesto (cuando proceda)
10.	Contrato de construcción (cuando proceda)
11.	Croquis de dirección del inmueble en garantía
12.	Pago de bienes inmuebles al día

Fuente: Elaboración Propia

8.1.4 Criterios Mínimos de Aceptación

Los Criterios Mínimos de Aceptación son las reglas de decisión que necesariamente deben ser cumplidas por la población objetivo, para que su solicitud de crédito hipotecario sea resuelta en el proceso de evaluación. Estos criterios de aceptación forman parte del marco corporativo de riesgo de cada institución que aplica este modelo. Los Criterios Mínimos de aceptación para este modelo se detallan en el cuadro siguiente:

Cuadro No. 21. Criterios Mínimos de Aceptación

No.	CRITERIO MÍNIMO
1.	La edad de los solicitantes mas plazo del crédito no mayor de 80 años
2.	La edad mínima de los solicitantes será de 21 años
3.	Plazo mínimo del crédito de un año
4.	Plazo máximo del crédito de 30 años
5.	Ingreso familiar mínimo de acuerdo a política
6.	Monto máximo de crédito de seiscientos mil lempiras
7.	Monto mínimo de crédito de doscientos mil lempiras
8.	Valor mínimo de la garantía de acuerdo a la política de endeudamiento

Fuente: Elaboración Propia

8.1.5 Límite Máximo de Endeudamiento Hipotecario

El Límite Máximo de Endeudamiento Hipotecario de la población objetivo, está determinada por dos factores: la Relación Deuda Garantía, conocida por sus siglas en inglés como LTV (Loan to Value), o sea relación Préstamo Valor, que expresa la cantidad de un primer derecho de retención de hipoteca como porcentaje del total del valor de tasación del bien dado en garantía, en otras palabras, representa el porcentaje del valor de la garantía que será tomado

para efectos de la hipoteca. Otro factor es la Tasa de Esfuerzo Hipotecario (TE), que representa la porción del ingreso bruto del cliente, que se destina al pago de la deuda o sea la cuota mensual; por lo que para efectos de esta política se establecen los criterios siguientes:

Cuadro No. 22. Criterios Máximos de Endeudamiento

CRITERIO	VALOR MAXIMO
LTV	90%
TE	30%

Fuente: Elaboración Propia

8.1.6 Modelos de Evaluación de clientes

La evaluación de las solicitudes de crédito se realiza mediante la implementación de un motor de evaluación segmentado por tipo de cliente de acuerdo a su ingreso familiar; los datos básicos son ingresados por el analista y completados con datos proporcionados por bases de datos internas y externas. Este análisis es aplicado a todas las solicitudes de crédito que se generan y son resueltas según las facultades y niveles de autoridad definidos por la institución que aplica este modelo, con el fin de medir el riesgo. El análisis descrito anteriormente, se estructura de acuerdo a varios ámbitos de decisión:

- Criterios Mínimos de Aceptación: los cuales determinan si la solicitud entra al proceso de evaluación o no; estos criterios son inapelables.
- Aplicación de un Modelo de Scoring: Mediante este modelo, se analizan estadísticamente las variables cualitativas y cuantitativas dentro de una base de datos interna o externa, con la finalidad de definir perfiles de clientes propensos al incumplimiento de sus obligaciones y perfiles de clientes de buen comportamiento. Esta política incluye también un modelo score para clientes potenciales que carezcan de registros o historiales crediticios, (En el anexo 1 se presenta una metodología de Scoring de clientes sin historial crediticio desarrollado por Espin García, O y Rodríguez Caballero en 2013). Dependiendo del modelo a aplicar, se determinan las zonas de decisión.

- Reglas secundarias: Se refiere a la solicitud de requisitos adicionales que demuestren el comportamiento de pago, para obtener mayor grado de discriminación en la toma de decisiones.

El proceso de resolución del análisis conlleva cuatro posibles resultados:

- Aprobación Automática: Clientes o familias que cumplen con el análisis en su totalidad; es decir, aprueban los Criterios Mínimos de Aceptación, las definiciones mínimas de Scoring y las reglas secundarias de decisión.
- Zona Neutra (Recomienda Aprobar): Clientes o familias que aprueban los Criterios Mínimos de Aceptación, cumplen parcialmente las definiciones mínimas de Scoring y pasan la prueba de las Reglas Secundarias de decisión.
- Zona Neutra (Recomienda Rechazar): Clientes o familias que aprueban los Criterios Mínimos de Aceptación, cumplen parcialmente las definiciones mínimas de Scoring y aprueban parcialmente las Reglas Secundarias de decisión.
- Rechazo Automático: Clientes o familias que no cumplen con el perfil mínimo de riesgo, ya que cumplen parcialmente con los tres ámbitos de decisión o solo cumple con uno de ellos, por lo que existe probabilidad de incumplimiento elevado.

El área de riesgo de la institución, es la que se encarga de resolver aquellas solicitudes que se encuentran en la zona neutra. Los demás casos (Aprobación o Rechazo Automático) son resueltos inicialmente por el área de crédito.

8.1.7 Garantías

Toda garantía constituida a favor de la institución financiera que aplique este modelo, debe ser constituida en primera hipoteca; es decir, que el inmueble no podrá registrar otras inscripciones de gravámenes anteriores al de la constitución a favor de la institución que otorga el crédito; tampoco deben existir prohibiciones, usufructos, embargos o cualquier otro

tipo de gravámenes o anotaciones marginales. Es el área legal la encargada de verificar que la propiedad dada en garantía cumpla con los requisitos de esta política.

8.1.8 Ubicación Geográfica del inmueble

Esta política establece, que las viviendas a comprar o a construir, deben estar ubicadas en zonas completamente urbanizadas; deben contar con todos los servicios básicos tales como agua potable, sistema de eliminación de aguas negras y energía eléctrica como mínimo. También deben ubicarse en zonas libres de riesgos, tanto natural como social. Los proyectos de viviendas de interés social construidos por desarrolladores tendrán prioridad bajo esta política, siempre y cuando cumplan con lo establecido en la misma y con los requerimientos técnicos y legales establecidos por autoridad competente.

8.1.9 Seguros

Para todo crédito hipotecario debe suscribirse por lo menos dos tipos de seguro; el seguro de deuda, el cual cubre la deuda en caso de fallecimiento del cliente y el seguro contra todo riesgo del inmueble dado en garantía. En ambos casos, de acuerdo a las regulaciones de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS), el cliente es libre de contratar cualquier institución financiera para proporcionarlos; siempre y cuando sean endosadas las pólizas a favor de la institución que está otorgando el crédito.

8.1.10 Avalúo del inmueble

Con la finalidad de verificar el valor de la garantía, se realiza avalúo al inmueble; dicha valuación será realizado por un consultor externo calificado y certificado por la Comisión

Nacional de Bancos y Seguros (CNBS); apegándose en todo lo posible a los requerimientos mínimos exigidos por la mencionada institución. Según sea el caso, el avalúo se hará sobre el inmueble así:

- Para compra de vivienda nueva ya construida, el avalúo se hace sobre todo el inmueble (Terreno + Vivienda).
- Para compra de terreno más construcción, se hace avalúo sobre el terreno solamente, pero se hace una proyección en base al costo de la vivienda para efectos de determinar el monto total del crédito, dándole seguimiento mediante los avances de obra. El valor final se constata al momento de la recepción del inmueble.
- Para construcción sobre terreno propiedad del cliente, se procede de igual forma que el caso anterior.

8.1.11 Asesoría Técnica Constructiva

El asesoramiento técnico, es brindado por ingenieros o arquitectos calificados, que pueden ser parte del personal de la institución financiera o consultores externos; esta política consiste en el acompañamiento que la institución financiera proporciona al núcleo familiar, antes, durante y después de la ejecución del proyecto en caso que se trate de la construcción de la vivienda, con la finalidad de constatar el cumplimiento de los objetivos institucionales en lo referente a la parte constructiva de la vivienda y al cumplimiento financiero del crédito otorgado. El proceso de asesoramiento se lleva a cabo de la siguiente manera:

- Antes del Otorgamiento del Crédito: El cliente presenta una propuesta de construcción como idea general de lo que pretende construir; con esta idea y considerando el monto máximo de crédito al que tiene acceso, el técnico le propone una solución realista de la vivienda que puede construir, así como el presupuesto de la misma. Si se acepta la propuesta, se continúa al siguiente paso.
- Durante la Ejecución de la Obra: Una vez aprobado el crédito, se realiza el primer desembolso para iniciar la obra; en este momento se imparte una charla al cliente donde

se le explica la forma en que debe invertir dicho desembolso y los subsiguientes, entregándole un plan de desembolsos y cronograma de ejecución de la obra; es mediante este cronograma que se da seguimiento al proyecto, mediante visitas in situ para verificar el cumplimiento físico y financiero, así como la calidad de los trabajos realizados.

- Después de Terminada la Obra: Una vez terminada la obra, se realiza una última visita de seguimiento, con el fin de realizar la recepción final del proyecto por parte de la institución financiera. Además de los fines ya apuntados, es en este momento donde los técnicos determinan el valor final de la vivienda para constatar que la garantía sea la proyectada inicialmente.

Cuando el destino del crédito sea para compra de vivienda construida por una empresa desarrolladora, la asesoría técnica se limitara a la verificación física y financiera, así como la calidad de obra realizada; constatando al final que la garantía sea la que se proyectó durante el otorgamiento del crédito.

8.2 Condiciones de Crédito

Para efectos del Modelo propuesto, debe considerarse como condiciones de crédito, todos los términos que rigen el crédito desde su aprobación hasta su cancelación total y que son aceptados por el cliente o grupo familiar. Dichas condiciones determinan los parámetros financieros que se aplican a la transacción; se incluyen:

8.2.1 El Monto del Crédito

Para efectos de cumplir con esta condición, se analizan dos aspectos importantes que tienen que ver con las políticas de crédito; la capacidad de pago y el monto mínimo requerido

para construir o comprar la solución habitacional digna para la familia solicitante. En este sentido se presentan dos escenarios:

- Cliente no tiene capacidad para monto mínimo requerido: en este caso, salvo que exista una política de subsidio que complete la solución, el crédito es rechazado, ya que no se puede otorgar un crédito, si el mismo no es suficiente para cubrir la necesidad mínima del solicitante. De hacerlo, se le estaría dando un problema más, pues no solucionaría su problema habitacional y quedaría con una deuda a largo plazo, que le imposibilitaría terminar la vivienda.
- Cliente tiene capacidad de pago para monto mínimo o hasta el máximo requerido: cuando el cliente tiene capacidad de pago para monto mínimo y hasta el monto máximo según la política de crédito y la vivienda pertenece a una urbanización, se aprueba el monto de acuerdo al precio de venta de la vivienda, luego de cumplir con la política de avalúo; si el cliente tiene ya el terreno o va a comprarlos, los técnicos de la institución realizan la propuesta y presupuesto para determinar el monto; siempre cumpliendo con la política de avalúo.

8.2.2 Tasa de Interés

La tasa de interés es el costo anual del crédito para el cliente, por lo que la aplicación de esta condición está supeditada a la política de ingresos de las familias solicitantes de acuerdo a la tabla siguiente:

Cuadro No. 23. Tasa Escalonada Aplicable

INGRESOS EN SALARIOS MINIMOS	TASA APLICABLE
De uno a dos salarios	10%
De dos a tres salarios	11%
De tres a cuatro salarios	12%

Fuente: Elaboración Propia

Es importante mencionar, que los límites entre cada escala de ingresos, en aquellos casos que no sean tan claros, serán definidos por el área de riesgo de la institución.

8.2.3 Tiempo o período del crédito

La política de la institución ya establece el tiempo máximo que puede durar un crédito, el cual es de hasta 30 años; lo que implica que no todos los créditos tendrán el mismo período; por lo tanto la condición del tiempo es definida de acuerdo al análisis que se realice tanto de los ingresos, como del monto al que se acceda. Lo anterior es determinado en el proceso por los oficiales de crédito de la institución.

8.2.4 Tiempo de Gracia

Se debe entender por tiempo de gracia, al período en el cual el cliente o núcleo familiar no paga intereses ni capital; este tiempo de gracia se otorga únicamente en el caso de construcción de vivienda, donde el crédito es utilizado para dicho proceso y tiene el propósito de permitir a los beneficiarios del crédito, terminar la construcción para iniciar el pago mensual acordado. Este período de gracia será calculado por el área técnica constructiva de la institución que aplique este modelo, dependiendo de la magnitud de la obra, pero nunca será mayor a tres (3) meses. Debe entenderse que al terminar el tiempo de gracia, el cliente comienza a pagar la cuota acordada.

8.2.5 Cuota Nivelada Mensual

El pago de la deuda y capital será realizado mensualmente, mediante una cuota nivelada o constante que incluye ambos conceptos; la determinación de dicha cuota incluye

todas las condiciones detalladas anteriormente y se determinan para cada cliente haciendo uso de las fórmulas financiera y se genera de manera particular. A continuación se presentan varios ejemplos de cuotas de acuerdo a la política de población objetivo y de las condiciones de crédito:

- Cuota mensual para monto mínimo, tasa mínima y tiempo máximo:

Datos Iniciales		Variables	
Monto/Préstamo	270.000,00	Monto/Préstamo	270.000,00
Plazo en Años	30	No. de Pagos al Año	12
Tasa Efectiva	10%	No. de Períodos	360
Frecuencia de Pagos	Mensual	Tasa Periódica	0,00797414
		Cuota	2.283,91

La cuota anterior es aplicable a familias con ingresos iguales a un salario mínimo; dicha cuota representa una Tasa de Esfuerzo del 29%; un punto abajo del valor máximo de acuerdo a la política de endeudamiento. Por otra parte, si se aplica la política de la relación préstamo valor (LTV) del 90%, este cliente debe dar un aporte propio o recibir un subsidio del 10%, lo que le da opción a una vivienda de aproximadamente trescientos mil lempiras (Lps. 300,000.00)

- Cuota mensual para monto máximo, tasa máxima y tiempo máximo:

Datos Iniciales		Variables	
Monto/Préstamo	700.000,00	Monto/Préstamo	700.000,00
Plazo en Años	30	No. de Pagos al Año	12
Tasa Efectiva	12%	No. de Períodos	360
Frecuencia de Pagos	Mensual	Tasa Periódica	0,009488793
		Cuota	6.871,51

La cuota anterior es aplicable a familias con ingresos iguales a cuatro salarios mínimos; dicha cuota representa una Tasa de Esfuerzo del 21.88%. Lo anterior implica que incluso se podría aplicar un plazo menor a 30 años, de tal forma que se cumpla con la política de endeudamiento. Por otra parte, si se aplica la política de la relación préstamo valor (LTV) del

90%, este cliente debe dar un aporte propio del 10%, lo que le da opción a una vivienda de aproximadamente setecientos setenta y siete mil lempiras (Lps. 777,000.00).

- Cuota mensual para monto intermedio, tasa intermedia y tiempo máximo:

Datos Iniciales		Variables	
Monto/Préstamo	350.000,00	Monto/Préstamo	350.000,00
Plazo en Años	30	No. de Pagos al Año	12
Tasa Efectiva	11%	No. de Períodos	360
Frecuencia de Pagos	Mensual	Tasa Periódica	0,008734594
		Cuota	3.196,75

La cuota anterior es aplicable a familias con ingresos iguales a dos salarios mínimos; dicha cuota representa una Tasa de Esfuerzo del 20.36%. Lo anterior implica que incluso se podría aplicar un plazo menor a 30 años, de tal forma que se cumpla con la política de endeudamiento. Por otra parte, si se aplica la política de la relación préstamo valor (LTV) del 90%, este cliente debe dar un aporte propio del 10%, lo que le da opción a una vivienda de aproximadamente trescientos ochenta y ocho mil lempiras (Lps. 388,000.00).

8.3 Marco Legal

Actualmente no está aprobada aun la Ley Marco del Sector Vivienda; lo que dificulta grandemente la aplicación de un Modelo de Crédito Hipotecario Eficiente; situación que no forma parte del estudio; sin embargo, es claro que debe existir un marco legal que de vida al modelo planteado. Dicho marco legal debe flexibilizar las reglas del juego emanadas de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS); ente regulador del sector financiero.

8.4 Política de Cobro

Aunque este apartado no forma parte del estudio en cuestión, es importante aclarar, que cuando se plantea un modelo de crédito hipotecario eficaz para la compra de vivienda social, se hace en todo su contexto, pues no será eficaz si solo se otorgan los créditos y se olvida cobrarlos o no se diseñan procedimientos para su recuperación, por lo que resulta imperativo incluir los lineamientos generales de este tema.

Las políticas de cobro de la institución son los procedimientos que ésta sigue para cobrar la cartera de créditos a su vencimiento. La efectividad de las políticas de cobro de la institución se puede evaluar parcialmente examinando el nivel de estimación de cuentas incobrables.

Este nivel no depende solamente de las políticas de cobro sino también de la política de créditos en la cual se basa su aprobación. Si se supone que el nivel de cuentas malas atribuible a las políticas de crédito de la institución es relativamente constante, puede esperarse un aumento en los gastos de cobro para reducir las cuentas de difícil cobro.

El aumento en los gastos de cobro debe reducir la estimación de cuentas incobrables y el periodo medio de cobros, aumentando así las utilidades. Los costos de esta estrategia puede incluir mayores gastos de cobro si el nivel de la gestión de cobranza es demasiado intenso; en otras palabras, si la institución apremia demasiado a sus clientes para que paguen sus cuentas, estos pueden molestarse y hacer más difícil el proceso de cobranza.

La institución debe tener cuidado de no ser demasiado agresiva en su gestión de cobros, si los pagos no se reciben en la fecha de su vencimiento, debe esperar un período razonable antes de iniciar los procedimientos de cobro; sobre todo considerando el tipo de clientes que se atiende.

8.4.1 Modalidades de cobro

Normalmente se emplean varias modalidades de procedimientos de cobro. A medida que una cuenta envejece más y más, la gestión de cobro se hace más personal y más estricta. Los procedimientos básicos de cobro que se utilizan en el orden que normalmente se siguen en el proceso de cobro.

- **Cartas:** Después de cierto número de días contados a partir de la fecha de vencimiento de una cuenta, normalmente la institución envía una carta en buenos términos, recordándole al cliente su obligación. Si la cuenta no se cobra dentro de un periodo determinado después del envío de la carta, se envía una segunda carta más perentoria. Las cartas de cobro son el primer paso en el proceso de cobros de cuentas vencidas.
- **Llamadas telefónicas:** Si las cartas son inútiles, el área de créditos de la institución puede llamar al cliente y exigirle el pago inmediato. Si el cliente tiene una excusa razonable, se puede hacer arreglos para prorrogar el período de pago.
- **Utilización de agencias de cobros:** La institución puede entregar sus cuentas incobrables a una agencia de cobros o a un abogado para que las haga efectivas. Normalmente los honorarios para esta clase de gestión de cobro son bastante altos y puede ser posible que reciba un porcentaje mucho menor del que espera recibir.
- **Procedimiento legal:** Este es el paso más estricto en el proceso de cobro. Es una alternativa que utiliza la agencia de cobros. El procedimiento legal es no solamente oneroso, sino que puede obligar a la institución a ejecutar la garantía.

Existe un punto más allá del cual los gastos adicionales de cobro no ofrecen un rendimiento suficiente; la institución debe tener en cuenta este punto, sobre todo considerando el tipo de cliente y la ubicación y estado de la garantía.

Así se concluye este ciclo de la administración de las cuentas vencidas, que como ya se explicó, es de gran importancia para la institución, pues de esto depende se sostenibilidad y rentabilidad.

CAPÍTULO IX. OTRA ALTERNATIVA FINANCIERA

Adicionalmente al Modelo planteado, es necesario ofrecer otras alternativas viables para satisfacer el mercado de vivienda social en Tegucigalpa; por lo que se expone, en cumplimiento a uno de los objetivos de este estudio, la alternativa de acceder a la compra de una vivienda, por medio de un arrendamiento financiero, conocido también como leasing; el cual consiste en comenzar arrendando la vivienda por un tiempo determinado, pagando una renta mensual durante un determinado tiempo, al final de cuyo período el cliente tiene la opción de comprar el inmueble por un valor residual previamente pactado o decidir no hacerlo. Este mecanismo de financiamiento es muy utilizado para compra de bienes en las empresas; sin embargo, en el sector vivienda es muy novedoso y se le ha dado el nombre de arrendamiento inmobiliario, por lo que requiere de un mayor conocimiento y uso entre las Instituciones financieras, los inversionistas, desarrolladores y clientes potenciales. Es importante mencionar, que dicho mecanismo tiene como ventaja principal, el hecho de conocer el comportamiento real de pago de los clientes y la eliminación del gravamen sobre el inmueble arrendado, con la consecuente eliminación de todos los trámites de ejecución de garantías.

La Ley del Sistema Financiero faculta a las entidades bancarias para realizar operaciones de arrendamiento financiero (Art. 46, numeral 23); así mismo, la Ley Reguladora de las Organizaciones Privadas de Desarrollo que se dedican a actividades financieras, también faculta a estas para celebrar contratos de arrendamiento financiero (Art. 38, numeral 5) y la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS), faculta a las Sociedades Financieras autorizadas a efectuar operaciones de arrendamiento (Resolución 031/15-01-2002), por lo que la CNBS, se ve en la necesidad de normatizar esta operación mediante circular CNBS No. 009/2014, creando la normativa de las operaciones de arrendamiento financiero en el país; mismas que son aplicables a las instituciones bancarias, sociedades financieras y organizaciones privadas de desarrollo financiero, así como aquellas instituciones facultadas por Ley.

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

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

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

Como puede observarse, existe una amplia normativa para la aplicación de un arrendamiento inmobiliario de parte de las instituciones de crédito, por lo que las modificaciones a dicha normativa serían muy pocas, proveyendo de esta forma otra alternativa para que la población accese a una vivienda social; facilitando sustancialmente el acceso al mercado inmobiliario del sector.

CAPÍTULO X. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

10.1 Conclusiones

- 10.1.1 En lo concerniente a la hipótesis verdadera que se plantea en esta investigación, los hallazgos encontrados reflejan que ante el diseño de un modelo de crédito eficaz para la compra de vivienda social, la misma no se cumple en su totalidad, pues existe un segmento de la población objetivo que no puede incorporarse al proceso, en vista que carecen de capacidad de pago; específicamente se trata de las familias con ingresos menores a un salario mínimo.
- 10.1.2 Actualmente existen instituciones no gubernamentales muy especializadas en el rubro (FUNDEVI y HABITAT); puesto ganado por la gran experiencia en el otorgamiento de crédito hipotecario para compra de vivienda social en Tegucigalpa y su larga trayectoria en todo el país; incluso con capacidad instalada para aumentar el financiamiento y crear más cartera crediticia; sin embargo, pese a ello, aun no aplican un modelo de crédito hipotecario eficaz como el planteado en esta investigación.
- 10.1.3 Como resultado de toda la investigación, es importante mencionar, que ninguno de los modelos de crédito hipotecario aplicados actualmente por las instituciones financieras analizadas, cumplen con la eficiencia requerida, en el sentido de facilitar el acceso al crédito a las familias de escasos recursos económicos, con el objetivo real de cubrir un mercado que hasta ahora se encuentra insatisfecho.
- 10.1.4 Uno de los factores importantes que se destacan en la investigación, es el hecho que la mayoría de las instituciones auscultadas, tienen plazos de financiamiento que imposibilitan el acceso al crédito por la sencilla razón de que las cuotas generadas por esos tiempos, son muy altas y por lo tanto impagables para las familias de escasos recursos que demandan una vivienda; solamente INJUPEMP maneja plazos de hasta 25 años; en tal sentido, el modelo diseñado propone plazos de crédito hasta de 30 años, partiendo del hecho que solamente vía tasa y plazo, se puede obtener una cuota accesible a la población objetivo, principalmente aquella con ingresos entre 1 y 2 salarios mínimos.

- 10.1.5 Siempre en la dirección planteada en el numeral anterior, el modelo propuesto incorpora tasas de interés bajas de entre 10 % al 12 %, pero muy superiores a la inflación interanual, dichas tasas son escalonadas dependiendo del ingreso familiar medido en salario mínimo, lo que introduce al modelo el principio de equidad, pues se propone que a menor ingreso, se aplique menor tasa de interés y viceversa, logrando en combinación con plazos extendidos, una cuota accesible, principalmente para familias con ingresos entre 1 y 2 salarios mínimos. Lo anterior constituye las principales variables del modelo.
- 10.1.6 El diseño del modelo objeto de esta investigación, conlleva todos los aspectos descritos en los acápites anteriores; elementos importantes que fueron obtenidos precisamente de los hallazgos encontrados; los mismos han sido incluidos al modelo con el propósito de efficientar los procesos y hacer más accesible el crédito hipotecario a familias con ingresos mayores a 1 salario mínimo y hasta 4 salarios mínimos.
- 10.1.7 La incorporación del salario mínimo como parámetro para determinar el ingreso familiar (perfil del cliente) es factible desde el punto de vista que dicho salario tiene un marco legal de cumplimiento obligatorio, es revisado anualmente y en la mayoría de los casos aumenta de forma periódica, lo que permite que el modelo propuesto permanezca vigente en el tiempo y la vez exista una actualización automática de los niveles de ingreso, minimizando la pérdida del valor adquisitivo para la compra de una vivienda.
- 10.1.8 En nuestro país, la mayoría de las instituciones financieras quieren arriesgar lo menos posible su capital, mediante la reducción de la pérdida, por lo que han restringido considerablemente los créditos para el financiamiento de vivienda social; lo cual no es del todo malo; sin embargo, se han olvidado que saber, descubrir, aprovechar, y organizar los recursos aparentemente escasos que pueden poseer algunos grupos excluidos, puede constituir un valor agregado ya que representan capacidades para activar y participar del desarrollo local. Reconocer los diversos elementos del proceso de desarrollo ha puesto en evidencia que es el desarrollo humano el promotor del

desarrollo económico de un país y que éste se debe principalmente a factores relacionados con la calidad y magnitud del cambio en las vidas de las personas; este planteamiento puede iniciar, mediante la provisión de un ambiente digno que potencialice las capacidades para una inserción social de estos grupos excluidos por décadas.

10.1.9 Cabe mencionar, que de acuerdo a los hallazgos encontrados, las instituciones a las que se hace referencia en el acápite anterior y que aplican tasas de interés bajas en el otorgamiento de crédito, afirmaron ser auto sostenibles e incluso obtener un grado de rentabilidad, lo que deja claro que sí es posible atender la demanda insatisfecha de compra de vivienda social en Tegucigalpa sin menoscabo del capital invertido, mediante la implementación del modelo planteado en esta investigación.

10.1.10 Las empresas desarrolladoras afirman que la construcción de proyectos habitacionales de interés social, es rentable y que están dispuestos a invertir en ese rubro; incluso manifiestan tener la capacidad instalada para construcciones en masa, pero que existen obstáculos que imposibilitan el crédito, entre los que se mencionan la rigidez del sistema financiero, las altas tasas de interés y los requisitos entre otros. Muestra de la capacidad instalada es el hecho de que varios desarrolladores ya están construyendo viviendas con sólo la expectativa que ha generado el programa del Gobierno, lo que implica que la activación del mercado inmobiliario depende en gran medida del acceso al crédito.

10.1.11 Es imperativo apuntar, que las soluciones habitacionales que los desarrolladores ofrecen, de acuerdo a lo investigado, cumplen con los requerimientos mínimos establecidos por los expertos para una vivienda digna, pues además de ofrecer una vivienda que ofrece protección desde el punto de vista estructural, ofrece una mejor calidad de vida al acceder a todos los servicios básicos como agua, energía eléctrica, alcantarillado sanitario y otros.

10.1.12 En relación al costo de las viviendas ofrecidas actualmente por las empresas desarrolladoras, los mismos son aceptables, tanto desde el punto de vista técnico, como

desde el punto de vista crediticio, pues con la aplicación del modelo de crédito propuesto en este trabajo de investigación, es factible el financiamiento de las mismas para familias con ingresos entre uno y hasta cuatro salarios mínimos, que es el rango de atención establecido en el modelo.

10.1.13 El diseño planteado en este trabajo investigativo, propone una alternativa adicional para aprovechar el mercado insatisfecho de compra de vivienda social y a la vez contribuir a la disminución del déficit habitacional; se trata de un arrendamiento con opción a compra o arrendamiento inmobiliario, mediante el cual se logran dos objetivos importantes: en primer lugar se conoce el comportamiento de pago de la familia beneficiada y en segundo lugar, en caso de que el cliente no honre el pago de las rentas, la institución puede proceder a recuperar el bien sin necesidad de mayores trámites administrativos; es decir, que se evita hipotecar el inmueble y los demás trámites legales que implican la ejecución de una garantía; por otro lado, si el cliente honra todas las rentas pactadas, puede optar a la compra y solamente en ese momento se realiza una escritura de compra-venta, luego de hacer cancelado el valor residual de la compra.

10.1.14 Bajo el actual Marco Legal, es casi imposible implementar un modelo de crédito hipotecario eficiente para la Compra de Vivienda Social, en el sentido que se plantea en el numeral anterior, ya que las regulaciones existentes a través de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, no permiten a las instituciones financieras incluir dentro de su cartera crediticia, a este mercado tan vulnerable. Lamentablemente no existe voluntad política para aprobar en el Congreso Nacional, la Ley Marco del Sector Vivienda, pues a la fecha de conclusión de esta investigación, la misma continúa engavetada en el hemiciclo legislativo.

10.1.15 De todas las instituciones analizadas, solamente La Fundación para el Desarrollo de la Vivienda Social Urbana y Rural (FUNDEVI), cuenta con la experiencia y la capacidad tanto financiera como operativa para implementar un modelo de crédito hipotecario eficaz para la compra de vivienda social.

- 10.1.16 El Modelo propuesto incorpora las políticas de evaluación de los clientes potenciales, estableciendo claramente los pasos a seguir para este proceso, considerando varios niveles de análisis y de decisiones, así como el tipo de información crediticia que se tenga del solicitante de crédito; logrando con ello, una disminución razonable de la rigidez en cuanto a la central de riesgo, proponiendo otras fuentes de información e incluso la incorporación de un procedimiento de evaluación para clientes sin historial crediticio.
- 10.1.17 El número de requisitos solicitados por las diferentes instituciones es muy diverso; no todas hacen la misma solicitud; sin embargo, pudo constatarse que en la mayoría de los casos, los requisitos solicitados al cliente son muchos y varios de ellos son innecesarios para el análisis crediticio, contribuyendo a que los interesados de un crédito decidan no continuar al verse imposibilitados de cumplir con algunos de ellos, sin haber ni siquiera iniciado el proceso.
- 10.1.18 Es importante apuntar, que las instituciones analizadas manifestaron tener una mora aceptable y controlada, algo fundamental para el logro de la sostenibilidad y rentabilidad institucional; por lo que aunque no es parte de la investigación, el modelo propuesto incluye una política de cobranza que propicia una buena administración de cartera.
- 10.1.19 El Gobierno de la República ha impulsado un programa de vivienda llamado “ABC” (Aporte propio, Bono del Gobierno y Crédito), a través de CONVIVIENDA, el cual considera tasas preferenciales para las familias de escasos recursos y subsidios de acuerdo a los ingresos medidos por salario mínimo; el mismo se está implementando en el sector financiero; sin embargo a la fecha de esta investigación, el programa aun no es acogido por todo el sistema financiero; solamente unos tres bancos han iniciado a medias el proceso.

10.2 Recomendaciones

- 10.2.1 En vista que no se puede aplicar un modelo de crédito hipotecario para cubrir la demanda de las familias con ingresos menores a un salario mínimo, el Gobierno debe implementar un programa de **subsidio total** para que dichas familias puedan acceder al mercado inmobiliario de compra de vivienda social, pues solamente por ese medio podrán cubrir su demanda. El Gobierno debe dejar de canalizar pequeños subsidios a familias con ingresos mayores a 2 salarios mínimos, ya que ellas pueden aptar a un crédito bajo el modelo planteado en esta investigación, por lo que debe enfocar su atención a lo recomendado.
- 10.2.2 No se puede obviar el hecho de que existe un mercado potencial, tanto de demanda de crédito hipotecario como de oferta de vivienda social, oportunidad que debe ser aprovechada adecuadamente, por lo que se hace necesaria la implementación de modelos que hagan coincidir ambos mercados para que tanto la oferta como la demanda sean satisfechas; en ese sentido, el modelo de crédito hipotecario propuesto en esta investigación, cumple con dichos requerimientos, por lo que debe considerarse como una opción viable que puede dar solución al problema planteado.
- 10.2.3 El marco legal es el basamento indispensable para que cualquier modelo de crédito adquiera vida y vigencia; por lo que es imperativo que la Ley Marco del sector vivienda que aun no se aprueba, incluya los lineamientos técnicos, financieros y legales que se incluyen en el modelo planteado en esta investigación; con regulaciones claras y específicas que faciliten el acceso al crédito para compra de vivienda social; en tal sentido, la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, como ente regulador del sector financiero juega un papel preponderante, pues si bien es cierto que debe cumplir con su rol como garante de la estabilidad del sector, también es cierto que está obligada a impulsar un marco legal especial con otras reglas de juego para el otorgamiento de créditos para compra de viviendas de interés social, como parte de una política de estado obligada.

- 10.2.4 En base a los resultados de la investigación, se detecta que existe un déficit habitacional tanto cualitativo en lo referente a las necesidades de mejoras de las viviendas existentes, como cuantitativo en lo referente a la cantidad de viviendas nuevas que se necesitan, por lo que se plantean dos situaciones: por una parte, la mayoría de viviendas que necesitan ser mejoradas, se encuentran en zonas altamente vulnerables, tanto desde el punto de vista de los desastres naturales, como de la inseguridad ciudadana y por otra parte, existen gran oferta real y potencial de proyectos habitacionales nuevos. En vista de lo planteado, se recomienda priorizar la implementación del modelo de crédito diseñado en esta investigación, para el financiamiento de viviendas nuevas.
- 10.2.5 En vista de la experiencia, trayectoria y capacidad instalada con que cuenta la Fundación para el Desarrollo de la Vivienda Urbana y Rural (FUNDEVI), se considera que es la institución que con mayor acierto puede implementar el modelo de crédito hipotecario diseñado en este estudio de investigación.
- 10.2.6 Para finalizar se recomienda que el presente documento de investigación sea difundido por la Universidad Nacional Autónoma de Honduras a través del Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, con el fin de que sea de utilidad integra o parcial tanto al Gobierno de la Republica por medio del ente rector del sector vivienda, como por aquellas instituciones u organizaciones que actualmente trabajan en dicho rubro, tales como FUNDEVI y Habitat para la Humanidad entre otras.

BIBLIOGRAFÍA

Becerra Langarica, M. (1998), Guía Práctica para la Elaboración del Protocolo o Proyecto de Tesis, (Ediciones Taller Abierto), México

Benavides. R.A, (1896), Tesis Doctoral “Estudio sobre la Hipoteca”, Bogotá

Carias Martínez, J.C. y Meza Hernández, K.M. (2013), Estudio de Investigación: “Indicadores del Sistema Financiero y la Contribución del Crédito en las Actividades Productivas” (UNAH)

Castillo, Y.A. (2014), Monografía sobre Hipoteca, República Dominicana.

De Urquijo, M. (1936), Teoría del Dinero y del Crédito, (Editor M. Aguilar), Madrid

Elizando A. (2003), Medición Integral del Riesgo de Crédito, (Editorial LIMUSA), México

Espin García, O y Rodríguez Caballero, C. (2013), Metodología para un Scoring de Clientes sin Referencias Crediticias, México.

Forstmann, A. (1960), Dinero y Crédito

Galindo, J.A. (Actualizado 2007), Normas APA, España

Guitiman, J. (1996), Administración de Marketing, (Quinta Edición), México

Heilbroner, R. L. (1987), Economía, (Séptima Edición), México

Hernández Sampieri, R. (2010) Metodología de la Investigación, (Quinta Edición), México

Iturbide, A. (2009), El Avalúo de los Bienes Raíces, (Primera Edición), México

Landeca García, S.M. (2006), Tesis: “La Oferta de Crédito Hipotecario para la Adquisición de Vivienda en el Distrito Metropolitano de Quito”, Ecuador

Contador, C y Avila Salinas, S, (2013), Manual de Políticas de Crédito, Riesgos Estandarizados, Banco Santander, Mexico

Neupert, R. (2001), Manual de Investigación Social, (Quinta Edición), Honduras

Sabino, C. (1991), Diccionario de Economía y Finanzas, (Edición Panapo), Caracas

Soto Ibáñez, M.C. (2008), Tesis Doctoral: “Financiera Rural, Influencia en Dispersoras e Intermediarios Rurales, Zona Central del Estado de Veracruz, México.

Stiftung, K. (2008), Diccionario de Economía Social de Mercado, (Tercera Edición), Argentina

Tamayo, M. (1999), Metodología Formal de Investigación Científica, (Editorial LIMUSA, S.A. de C.V.), México

Constitución de la República de Honduras, Decreto No. 131 del 11 de Enero de 1989

Decreto No. 30 del 1° de enero de 1957 (Ley del Instituto Nacional de la Vivienda, INVA)

Decreto No. 167-91 del 30 de octubre de 1991 (Ley del Fondo Social para la Vivienda, FOSOFI)

Decreto No. 218-96 del 17 de diciembre de 1996 (Ley de la Secretaría de Obras Públicas, Transporte y Vivienda, SOPTRAVI)

Decreto No. PCM-027-98 (Creación de la Unidad de Programas y Proyectos de Vivienda, UPPV), el 25 de noviembre de 1998

Decreto PCM-019-2002 (Creación de la Dirección General de Vivienda y Urbanismo, UGVU), el 11 de septiembre del 2002

Decreto Ejecutivo PCM-024-2014, (Creación de la Comisión Nacional de Vivienda y Asentamientos Humanos, CONVIVIENDA), el 30 de mayo de 2014

Decreto 129-2004 (Ley del Sistema Financiero)

Decreto 110-2004 (Ley de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros)

Decreto 102-2003 (Ley Reguladora de las Organizaciones Privadas de Desarrollo)

Decreto 278-2013 (Ley de Ordenamiento de las Finanzas Públicas, Control de las Exoneraciones y Medidas Antievacación)

Documento resolutivo “Foro de Vivienda 2015”, 25 de febrero 2015, San Pedro Sula

Diccionario Enciclopédico, Edición del Milenio, Océano Uno Color, 2001

Informe del Foro Nacional: “Problemática y Solución para el Sector Asentamientos Humanos y Vivienda en Honduras” Junio de 1995

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

Informe de Congreso de Vivienda, 11 de mayo de 2015

Revista Áreas Globales, Julio 2012, Argentina

Revista No. 85, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), abril 2005

Revista Estudios Económicos No. 25, Banco Central de Reserva del Perú, Junio 2013

Reglamento Operativo del Programa de Vivienda de Interés Social Préstamo BID 1786/FS-HO, Junio 2009.

Reglamento Operativo del Programa del Bono de Vivienda para una Vida Mejor-ROP (Comisión Nacional de Vivienda y Asentamientos Humanos CONVIVIENDA, Octubre-2014)

www.definicion.de

www.habitat.org

www.bbva.com

GLOSARIO

Antievasión: Son las medidas tomadas generalmente por un Gobierno, con el fin de evitar que tanto personas como empresas evadan o dejen de pagar intencionalmente, impuestos o tasas impositivas.

Arrendador: Es quien da u ofrece algo en arrendamiento. El arrendador es quien, a través de un contrato de arrendamiento, se obliga a transferir el uso y el goce temporal de una cosa mueble o inmueble al arrendatario.

Arrendatario: Es aquel individuo que toma una determinada cosa o servicio en arrendamiento. El arrendatario asume el compromiso de abonar un determinado precio por habitar el inmueble o hacer uso del bien mueble o servicio. El pago de esta tarifa puede acordarse de distintas formas entre los involucrados; puede consistir en una obligación periódica denominada renta o alquiler o en una única transacción.

Avalúo: Relativo a la Valuación. De acuerdo al Artículo 3, Capítulo I de las Normas para el Registro de Valuadores de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, Avalúo es “Opinión emitida por un valuador inscrito, consistente en valorar un bien, a efecto de determinar su precio actual de mercado (valor de realización), analizando detalladamente las condiciones legales, físicas y económicas que le son propias y las externas que pueden influir en su precio de venta”.

BBVA: Banco Bilbao Vizcaya Argentina; entidad bancaria española. Es la primera entidad financiera de México, segunda de España y Perú y tercera en Venezuela. El banco tiene su sede social y fiscal en la ciudad donde fue fundado, Bilbao.

Cesión: Renuncia de alguna cosa, posesión, acción o derecho, que una persona hace a favor de otra. Cuando se refiere a bienes, es la dejación que los deudores hacen de sus bienes a sus acreedores.

Crédito: En un sentido estricto es la concesión de un permiso dado por una persona a otra para obtener la posesión de algo perteneciente a la primera sin tener que pagar en el momento

de recibirlo; dicho en otros términos, el crédito es una transferencia de bienes, servicios o dinero efectivo por bienes, servicios o dinero a recibir en el futuro. Dar crédito es financiar los gastos de otro a cuenta de un pago a futuro.

Déficit: Lo que falta a las ganancias para que se equilibren con los gastos. Falta o escasez de algo que se considera necesario.

Demanda: Deseo y capacidad de comprar. La demanda es un programa que relaciona las cantidades demandadas a los diferentes precios.

Depreciación: La declinación en el valor de los bienes de capital con el transcurso del tiempo. El término también se utiliza para nombrar los fondos que se separan para reemplazar el capital gastado.

Eficiencia: Uso racional de los medios para alcanzar un objetivo predeterminado; es decir, cumplir un objetivo con el mínimo de recursos disponibles y tiempo.

Eficaz: Acción determinada por la eficacia. La eficacia es la capacidad de alcanzar el efecto que espera o se desea tras la realización de una acción. No se debe confundirse con eficiencia. La principal diferencia entre eficiencia y eficacia es que la primera sería la que se logra cuando se alcanzan los mismos objetivos pero utilizándose el menor número posible de recurso o se consiguen muchos más objetivos con el mismo número de recursos.

Escasez: El fracaso de un mercado en cubrir todas las necesidades cuando el precio se encuentra por debajo de los niveles de equilibrio y existen compradores no satisfechos al precio actual.

Empréstito: Préstamo que toma el Estado o una corporación. Cantidad así prestada.

Empoderamiento: Proceso por el cual las personas fortalecen sus capacidades, confianza, visión y protagonismo como grupo social para impulsar cambios positivos de las situaciones que viven. La filosofía del empoderamiento tiene su origen en el enfoque de la EDUCACIÓN POPULAR desarrollada a partir del trabajo en los años 60 de Paulo Freire, estando ambas muy ligadas a los denominados ENFOQUES PARTICIPATIVOS, presentes en el campo del desarrollo

desde los años 70; sin embargo, para cada cual el significado del empoderamiento es diferente. Para los nuevos usuarios del término, el empoderamiento o "Empowerment" en inglés, significa un incremento de la capacidad individual para ser más autónomo y autosuficiente, depender menos de la provisión estatal de servicios o empleo, así como tener más espíritu emprendedor para crear MICROEMPRESAS y empujarse a uno mismo en la escala social.

Exoneración: Aliviar, descargar de peso u obligación.

Garantía: Fianza o prenda. Cosa que asegura o protege contra algún riesgo.

Hipoteca: Gravamen sobre bienes inmuebles por lo que quedan adscritos como garantía de una obligación con que se garantiza el pago de un crédito.

Hiperinflación: Proceso de inflación acelerada, producida cuando un aumento de precios provoca una inmediata subida de salarios, la cual, a su vez, incide nuevamente en los precios.

Institución Financiera: Son personas jurídicas que tienen como objetivo fundamental intervenir en el mercado de capitales y otorgar créditos para financiar la producción, la construcción, la adquisición y la venta de bienes a mediano y largo plazo. Pueden también promover y crear empresas mercantiles, suscribir o colocar obligaciones de empresas privadas, captar fondos directamente del público y realizar diversas operaciones financieras.

Inflación: Un proceso en el cual los precios en casi todos los mercados, muestran una tendencia ascendente crónica.

Inserción Social: A través de la palabra inserción es posible dar cuenta de la acción de incluir una cosa en otra, o bien de incluir a un individuo dentro de un grupo cuando éste por "x" razón aún no ha logrado ingresar en él. La palabra que nos ocupa presenta un uso muy frecuente a instancias del ámbito social, ya que es justamente a través de ella que se puede dar cuenta de la acción de introducir a una persona en un grupo social, comunidad o sociedad. Si bien los seres humanos somos animales sociales que estamos preparados para vivir en sociedad e interactuar con nuestros pares en diversos ámbitos, también es una realidad innegable que existen muchos individuos que por diversos factores se hallan fuera de determinadas

agrupaciones o de las mismísimas sociedades y comunidades en las que viven. Ejemplo: las personas de escasos recursos económicos.

Jurisconsulto: Persona facultada por un título universitario para aconsejar e intervenir en cuestiones de derecho.

Liquidez: Situación en la cual se tiene recursos para su gasto inmediato, como pueden ser el efectivo o valores muy fácilmente vendibles, tales como los pagares gubernamentales a muy corto plazo.

Macroeconomía: Aquella parte de la economía que se relaciona con movimientos en gran escala de la economía, como pueden ser el crecimiento o la declinación, la inflación o la deflación.

Margen de Utilidad: Diferencia entre los costos y el precio de venta de una mercancía. Cuando a los costos de los insumos se le añaden los costos de comercialización y otros costos, y cuando al precio de venta se le restan los descuentos y otras rebajas, se habla entonces de margen de utilidad neta.

Microeconomía: La parte de la economía relacionada con la actividad de las personas y empresas, principalmente con relación a la distribución de los recursos.

Misión: La misión empresarial, que es aquello que pretende realizar una entidad corporativa. La misión empresarial es el motivo que impulsa la creación de la compañía y detalla la orientación de sus esfuerzos y actividades. En otras palabras, representa la razón de ser de la empresa y orienta su planificación. La misión empresarial debe detallar la actividad fundamental de la empresa, el concepto del producto genérico que ofrece y el concepto de los tipos de clientes a los que pretende atender.

Mercado: La estructura de relaciones de intercambio de compra y venta que mantienen el proceso económico del capitalismo.

Oferta: El deseo y la capacidad de vender. La oferta es un programa que relaciona las cantidades ofrecidas con los diferentes precios.

Política de crédito: Conjunto de decisiones que comprende las normas de crédito, los términos de crédito, los métodos empleados para cobrar las cuentas de crédito y los procedimientos para controlar el crédito.

PIB: (Producto Interno Bruto) El valor en lempiras de la producción final de la economía para un período fijo, por lo general un año. El PIB es la suma del consumo, la inversión bruta domestica, las compras gubernamentales y las exportaciones netas.

Presupuesto: La cantidad de poder adquisitivo que posee un demandante económico.

Ratio: Es un vocablo latino reconocido por la Real Academia Española, que se utiliza como sinónimo de razón, en el sentido del cociente de los números o de cantidades comparables. Un ratio, en definitiva, es la razón o cociente de dos magnitudes relacionadas entre sí. Los ratios financieros o contables son coeficientes que aportan unidades financieras de medida y comparación. A través de ellos se establece la relación que presentan dos datos financieros y es posible analizar el estado de una organización en base de sus niveles óptimos.

Rentabilidad: Generar ingresos suficientes para cubrir los gastos a largo plazo y satisfacer a los dueños de la empresa.

Salario Mínimo: Según la definición clásica es el precio más bajo del trabajo realizado por un obrero o empleado. En general es la remuneración en dinero más baja autorizada para un trabajo o servicio.

Seguro: Medio a través del cual se reparten los riesgos que afrontan las personas o las empresas. Los seguros son servicios que suministran compañías especializadas, que cobran a los asegurados una cantidad llamada prima, a cambio de una compensación determinada en el caso de que ocurra un siniestro.

Sostenibilidad: Es lo mismo que sustentabilidad y es un concepto tripolar, ya que además del aspecto ecológico que muchas veces se le atribuye, deben considerarse en forma igualitaria aspectos sociales y económicos. La rentabilidad económica es la base necesaria para la sostenibilidad ya que posibilita el financiamiento sustentable de los objetivos sociales; es así

que en materia institucional, es usado este término para denotar la satisfacción duradera de las necesidades actuales, sin poner en riesgo las necesidades futuras.

Socioeconómico: Relativo a la sociedad y la economía conjuntamente.

Subsidio: Transferencias unilaterales que una persona o institución da a otras. El término se usa, generalmente, para designar las transferencias de los gobiernos a los particulares. Los subsidios son lo contrario a los impuestos.

Tasa de Interés: El porcentaje que se cobra como interés por una suma determinada. Las tasas de interés suelen denominarse activas cuando nos referimos a la que cobran las instituciones financieras que colocan su capital en préstamos a las empresas y particulares; pasivas, cuando nos referimos al interés que pagan dichas instituciones al realiza operaciones pasivas; es decir, cuando toman depósitos de ahorro o a plazo fijo.

Transeccional: Que se halla o se entiende atravesado de un lado a otro. Que se aparte o desvíe de la dirección principal o recta.

Viabilidad: Es la cualidad de viable; que tiene probabilidad de llevarse a cabo o de concretarse gracias a sus circunstancias. El concepto también hace referencia a la condición del camino donde se puede trabajar.

Virreinato: Relativo al Virrey o el que con este título gobernaba en nombre y con autoridad del Rey. Tiempo que dura el gobierno de un Virrey.

Visión: La idea de visión empresarial se emplea para aludir a aquello que pretende conseguir una empresa en el futuro. Se trata de las metas que fijan los directivos de la firma, las cuales sirven como guía e inspiración para todos los trabajadores.

Vulnerabilidad: Es la cualidad de vulnerable (que es susceptible de ser lastimado o herido ya sea física o moralmente). El concepto puede aplicarse a una persona o a un grupo social según su capacidad para prevenir, resistir y sobreponerse de un impacto. Las personas vulnerables son aquellas que, por distintos motivos, no tienen desarrollada esta capacidad y que, por lo tanto, se encuentran en situación de riesgo. La vulnerabilidad también dada por las condiciones sociales y culturales

ANEXOS

Anexo No. 1. Metodología para un scoring de clientes sin referencias crediticias

Anexo No. 2. Cuestionarios utilizados para recolectar la información.

ANEXO No. 1

**METODOLOGÍA PARA UN SCORING DE
CLIENTES SIN REFERENCIAS CREDITICIAS****Introducción.**

Las decisiones de otorgamiento de crédito son cruciales en la administración de riesgos. Las instituciones financieras han desarrollado y usado modelos de *credit scoring* para estandarizar y automatizar las decisiones de crédito, sin embargo, no es común encontrar metodologías para aplicarlos a clientes sin referencias crediticias, es decir clientes que carecen de información en los burós nacionales de crédito. En este trabajo se presenta una metodología general para construir un modelo sencillo de *credit scoring* enfocado justamente a esa población que carece de historial crediticio, la cual ha venido tomando una mayor importancia en el sector crediticio latinoamericano. Se usa la información socio demográfica proveniente de las solicitudes de crédito de una pequeña institución bancaria mexicana para ejemplificar la metodología.

Un *scorecard* clasifica a la población objetivo dentro de dos o más grupos usando diversas técnicas estadísticas. Es común encontrar, por un lado, propuestas que emplean métodos econométricos de variables dependientes limitadas, como lo son los modelos logit, probit y logísticos; y por otro lado, los métodos de clasificación estadística.

Los modelos *scoring* que una institución financiera desarrolla, pueden distinguirse en cuanto al tiempo de cobertura o ventana de información. Lo más común es tomar un diseño muestral en forma de sección cruzada, considerando una selección de crédito en el tiempo t , para posteriormente seguir su comportamiento de pago sobre k períodos en el futuro. Igualmente, este tipo de modelos se desarrollan para predecir el comportamiento del cliente sobre el intervalo $[t; t+k]$, como una función de las características observadas en el tiempo t .

En contraste, el estudio dinámico del comportamiento de la calidad de crédito requiere observaciones en múltiples periodos de tiempo, para un conjunto fijo que haya sido muestreado en un tiempo t base, es decir, un diseño longitudinal o de datos de panel. En

ambos casos, los datos tienen que ser extraídos con suficiente detalle, para permitir el seguimiento del comportamiento crediticio, determinar cómo podría ser su saldo, incremento de línea, nivel de revolvencia, entre muchos otros aspectos, por cada cliente en cada instante del tiempo.

Obtención de información

Para el desarrollo del modelo de *scoring* para clientes sin referencias crediticias, se deben formar bases de datos usando la información perteneciente a la solicitud de crédito que enmarcará el perfil socio-demográfico del cliente. Sobre el total de clientes, el primer filtro a realizarse debería permitir depurar aquellos que tengan un estatus de inactividad dentro del portafolio de la institución financiera. Por otro lado, cabe señalar que en la información socio-demográfica proveniente de las solicitudes de crédito, es altamente probable encontrar falsedad en la información, por lo que se recomienda considerar ciertos casos como anormales para evitar que traigan complicaciones en los análisis posteriores, ejemplo de ello serían ingresos demasiados altos, número de dependientes económicos elevado, entre otros. Cada institución financiera debería elegir los rangos a considerar entre dichas variables.

Clasificación de clientes

Para la clasificación de los clientes es común encontrar que las instituciones crediticias usen formas convencionales. Una vez definida la ventana de observación (podrían considerarse de 12 a 24 meses), se procede a determinar el tipo de cliente según al número de pagos vencidos que hayan presentado en dicho período. En la práctica, sobre todo en aquellos departamentos de riesgo que se rigen con estándares internacionales o bien bajo lineamientos de sus matrices corporativas, se suele tomar el caso especial de definir a la población como: clientes que hayan tenido un máximo de un pago vencido como cliente bueno, el que haya tenido un máximo de dos como indeterminado y aquellos con 3 o más pagos vencidos como malos. La decisión de incorporar a los clientes indeterminados o no, obedece a motivos de aumentar la población buena o mala.

A pesar de que la forma anterior ha sido ampliamente usada por instituciones financieras o burós de créditos, existen otras propuestas capaces de clasificar a los clientes de acuerdo con formas no convencionales, ejemplo de ello es la desarrollada por Karlis y Rahmouni (2007), usando modelos de mezclas *Poisson* o la ejemplificada con datos mexicanos de Rodríguez-Caballero (2011) desde la propuesta original de Dellaportas, Karlis y Xekalaki (1997).

Variables para desarrollar el *Scoring*

Existe una enorme diversidad de variables que se pueden considerar para el desarrollo de un modelo *scoring*. La información socio-demográfica podría incluir variables cualitativas como sexo, estado civil, educación, tipo de vivienda y profesión entre muchas otras, y cuantitativas como el ingreso, la edad, la capacidad de pago declarada, capacidad de pago calculada, capacidad de pago declarada/ingreso, número de dependientes económicos, tiempo empleo actual, tiempo empleo anterior, tiempo en vivienda actual, tiempo en vivienda anterior y números de autos entre otras. A partir de un análisis exhaustivo realizado por los autores, se han encontrado que las variables descritas anteriormente, han resultado ser eficientes en la predicción de la probabilidad de incumplimiento. Un análisis descriptivo de estas variables siempre será necesario para poder identificar sesgos e irregularidades entre los datos, así como su estructura, con el fin de encontrar posibles cortes poblacionales, siempre teniendo en cuenta una visión correcta del negocio.

Lo anterior, debe tomarse en cuenta sobre todo para evitar tener inferencias estadísticamente correctas, pero de escasa o nula relevancia. Un ejemplo sencillo de ello podría ser que al correr un modelo predictivo se obtenga un resultado final en donde la población más joven, y con muy altos ingresos, es aquella que presenta el menor nivel de riesgo de toda la población bajo estudio. Si bien estadísticamente pudiera ser correcto al momento de correr una regresión, por ejemplo, es muy probable que la población que se encuentra en este segmento sean solo unas cuantas personas, o en el peor de los casos, se tenga presencia de errores de medición.

Una condición importante que deben mostrar dichas variables es que no presenten una alta correlación significativa, ello logrará, como se comentará más adelante, satisfacer una mejor

segmentación en la población. Cabe señalar que las variables de capacidad de pago calculada (*cpc*) y la razón, capacidad de pago declarada entre ingreso (*cpd/ingreso*), que ya se mencionaron en acápites anteriores, son variables calculadas, cuya finalidad es hacer comparaciones e incluir indicadores que pudieran reflejar de una forma más adecuada el comportamiento de los clientes.

Inicialmente, se deben desarrollar grupos de segmentación para encontrar una eficiente separación entre las poblaciones mencionadas usando técnicas multivariadas, específicamente, se pueden usar técnicas de árboles de decisión, para posteriormente utilizar algún tipo de modelo lineal que sirva para puntar los resultados que de la primera parte emanan. En la sección siguiente se explican dichas técnicas estadísticas.

Herramientas Micro econométricas

Un modelo *scoring* construye una segmentación que pueda ser usada para clasificar a los clientes dentro de dos o más grupos distintos. Existen varias técnicas analíticas que han sido discutidas en la literatura y después implementadas en la industria para el desarrollo de los modelos *scoring*, los cuales pueden estar basados en regresión multivariada (Orgler, 1971), regresión de variable dependiente limitada como modelos logit (Wiginton, 1980), probit y tobit, (Henley, 1995).

A pesar de que los modelos de variable dependiente limitada constituyen un mejor mecanismo que aquellos de regresión lineal, debido a que usualmente la variable dependiente es discreta (clientes buenos y malos), Henley (1995) encontró que la regresión logística no fue mucho mejor que la lineal. Ello se atribuye a que una gran cantidad de créditos se encuentran entre los cuárteles 0,2 y 0,8, en los cuales ambas distribuciones son prácticamente idénticas. No obstante, al ser el comportamiento de las colas justamente la preocupación en el riesgo de crédito, es común seguir realizando el modelaje vía regresiones logísticas.

Por otro lado, existen técnicas de análisis estadístico multivariado como el análisis discriminante, árboles de decisión, análisis factorial, clúster, entre otros (Girault, 2007). Por su

parte, Eisenbeis (1977, 1978) presenta una crítica severa al momento de usar el análisis discriminante en estudios de negocios, economía y finanzas. Estos modelos han sido demeritados debido a que algunos artículos han sobre estresado los resultados (Hand *et al.*, 1997).

Finalmente, Crook, Edelman y Thomas (2007) hacen un compendio acerca de los resultados encontrados en la literatura especializada, con respecto a las técnicas usadas a lo largo de un par de décadas. Ellos muestran que la tendencia a modelar el *scoring* a través de técnicas de segmentación, como los árboles de decisión, ha prevalecido con el tiempo, a pesar del avance considerable de la literatura con respecto al aprendizaje artificial (algoritmos genéticos, redes neuronales, programación genética y máquinas de soporte vectorial).

Técnica CHAID y sus extensiones

Los árboles de decisión en el desarrollo de un *scoring* son usados como herramienta para el cálculo de los momios de incumplimiento (*odds*, disparidad o razón de oportunidades) y representa un método efectivo para la estimación. Un mismo modelo permite diferentes usos, como mantenimiento de clientes considerados como buenos (probabilidades bajas de incumplimiento), cobranza proactiva y discriminada por nivel de riesgo para los clientes calificados como malos o con probabilidades altas de llegar a incumplimiento. Cuando en la administración de riesgos se busca qué perfil socio-demográfico pertenece a un nivel determinado de riesgo, se construyen una serie de tablas que permiten ver la asociación existente entre variables.

Escobar Mercado (1992) comenta al respecto, que no se trata de cruzar cada pregunta con el resto, sino de seleccionar una serie de hipótesis plausibles con el conocimiento previo, teórico o empírico, de la realidad que se está investigando, y, de acuerdo con ellas, realizar los cruces que pongan a prueba las conjeturas. Una manera de facilitar la tarea de selección de variables relevantes en la explicación de la contestación a una pregunta dada, es la técnica del análisis de segmentación, que proporciona además una descripción de las diferencias que los distintos grupos de una muestra pueden presentar en un determinado rasgo. En su uso, se distinguen,

por un lado, una variable cuya distribución se desea explicar y, por el otro, un conjunto de variables, nominales u ordinales, con estatus de independientes. Estas reciben el nombre de predictoras y tienen la finalidad de conformar grupos que sean muy distintos entre sí en la variable o variables dependientes.

Escobar Mercado (1998) recomienda seguir los siguientes pasos lógicos para realizar esta tarea:

1. Preparación de las variables. Selección de variable dependiente y elección de posibles variables predictivas. Dicho artículo comenta que es preferible trabajar con menos de 10 variables.
2. Agrupación de las categorías de las variables independientes en el caso de que tengan un perfil similar al de la variable dependiente.
3. Primera segmentación, que consiste en la selección de la variable que mejor prediga la variable dependiente.
4. Segunda segmentación. Para cada segmento formado en el paso anterior, se debe buscar entre las variables cuyos valores han sido previamente agrupados de la misma forma que en el paso 2, la que tenga mayor poder predictivo.
5. Sucesivas segmentaciones. Se procede de forma similar al paso anterior en cada grupo formado por la segmentación previa.

Hay varios procedimientos para llevar a cabo la segmentación. A continuación se presenta con mayor detalle el algoritmo llamado CHAID (*Chi-squared Automatic Interaction Detection*). Esta técnica, desarrollada por Cellard, Labbe y Cox (1967); Bouroche y Tennenhaus (1972); Kass (1980) y Magdison (1993), quien finalmente lo adaptó para el programa computacional SPSS-, tiene como distintiva de otros algoritmos binarios, que se pueden formar segmentos con más de dos categorías al mismo tiempo. Al igual que otras prácticas de segmentación, las operaciones elementales que realiza son:

La agrupación de las categorías de las variables predictivas.

La comparación de efectos entre distintas variables.

La finalización del proceso de segmentación.

El algoritmo CHAID es tal vez el más conocido y usado, sin embargo, existen otros tipos de segmentaciones como el C&RT de Breiman, Friedman, Olshen y Stone, (1984), el CHAID Exhaustivo de Biggs, De Ville y Suen (1991) y el QUEST de Loh y Shih (1998). Eso sin mencionar las técnicas bayesianas de aprendizaje como el *Naïve Bayes* de Duda y Hart (1973), y redes neuronales bayesianas de Pearl (1988). Todas ellas se encuentran programadas en sistemas informáticos como SPSS, SAS, entre otros. A continuación se explica la mecánica general de este tipo de técnicas estadísticas.

Reducción de las categorías más discriminantes

En esta etapa se seleccionarán las categorías de las variables predictivas que discriminen de mejor forma a la variable dependiente. Se trata de reducir la complejidad de la segmentación original sin incurrir en una pérdida de información. La reducción se logra de acuerdo con las características de las variables predictivas: nominales, ordinales, ordinales con valores perdidos, y cuantitativas.

El funcionamiento de formación de grupos de categorías homogéneas se basa en el estadístico χ^2 . De acuerdo con Escobar Mercado (1998), los pasos son los siguientes:

1. Se forman todos los pares posibles de categorías. Esto dependerá de la opción que se haya preferido dar a un determinado predictor.
2. Para cada posible par se calcula el estadístico χ^2 correspondiente a su cruce con la variable dependiente. El par con χ^2 más bajo, siempre que no sea significativo, formará una nueva categoría de dos valores fusionados. La condición de que no sea significativo es muy importante, ya que en el caso de que lo fuese, indicaría que las dos categorías que se pretenden fusionar no lo pueden hacer, ya que son heterogéneas entre sí al considerar los valores de la variable dependiente; y el objetivo es justo lo contrario, asimilar categorías con comportamiento semejante.

3. Si se ha fusionado un determinado par de categorías, se procede a realizar nuevas fusiones de los valores del predictor, pero esta vez con una categoría menos, pues dos de las antiguas han sido reducidas a una sola.
4. El proceso se acaba cuando ya no pueden realizarse más fusiones, porque los χ^2 ofrecen resultados significativos.

Las segmentaciones binarias suelen ahorrar una gran cantidad de cálculos. Esto implica que se busque la mejor combinación de predictores que conduzcan a sólo dos grupos, para que finalmente las posibilidades de agrupación sean reducidas. Por ende, el χ^2 mayor de todas las posibles combinaciones grupales (con $k = 2$) será seleccionado.

El CHAID exhaustivo de Biggs *et al.* (1991) fue propuesto justamente para que la fusión continua de pares de valores fuera reducido, hasta que sólo quedara una dicotomía de valores.

Selección de variables predictivas

Teniendo las categorías más discriminantes, se debería continuar con la selección de aquellas variables que resulten ser las más predictivas. Para ello, se compara el χ^2 correspondiente de cada categoría; sin embargo, será conveniente modificar la significación de cada predictor (p) con el ajuste de Bonferroni, en el cual el valor p ajustado es calculado tras multiplicar el p valor por $B = (I-1/r-1)$, con originalmente I categorías, las cuales son reducidas a r después del proceso de fusión, en el caso de CHAID y con variables predictivas ordinales, o bien por $B = I(I-1)/2$, en el caso *Exhaustive CHAID* con variables predictivas ordinales, como en el caso del árbol de decisión primario, debido a que la probabilidad de obtención de un resultado significativo tiende a ser mayor con la proliferación de pruebas estadísticas. Lo mismo se repetirá para cada uno de los grupos formados por la primera segmentación. Se puede conducir a interpretaciones precipitadas si el proceso de segmentación no es examinado con paciencia en cada fase. Finalmente, será muy útil estudiar el comportamiento de un cruce, por simple que sea, entre la variable dependiente y alguna otra compuesta, ello para analizar la capacidad predictiva de la segmentación realizada.

Regla de paro

Se debe determinar una regla que sirva para parar el algoritmo, con el propósito de evitar la formación de grupos terminales sin ninguna validez estadística, es decir, que de no detener el algoritmo se podrían tener nodos finales para cada elemento de la variable dependiente en cuestión.

Normalmente, en programas como SPSS es común encontrar cuatro tipos de filtros o reglas de paro: significancia, asociación, tamaño y nivel. Los primeros son los más utilizados en la técnica CHAID y consisten, básicamente, en no permitir segmentaciones que no sean estadísticamente significativas, como en el caso expuesto con anterioridad. Los segundos cumplen una función semejante y es común aplicar en los programas estadísticos los siguientes coeficientes de asociación: ϕ , V de Cramer, C de Pearson u otros. La diferencia primordial entre ambos procedimientos radica en que al preocuparse por la asociación entre variables, no se es sensible al número de casos, a diferencia de aquellos de significancia.

Por otro lado, los filtros de tamaño evitarán la formación de grupos demasiado pequeños, dado el problema que supone la generalización en estos casos. Finalmente, con los filtros de nivel se especifica *a priori* el nivel máximo de segmentación. De esta forma, después de haber explicado de manera detallada la metodología de un análisis de segmentación tipo CHAID, es posible entender que la función clasificadora del análisis de segmentación permite configurar una serie de grupos que se distinguen por su comportamiento con respecto a una variable dependiente determinada. La especificación de las características de los grupos terminales formados por esta técnica es un excelente medio para describir grupos heterogéneos de la muestra.

En este trabajo se ha seguido la metodología planteada. Cada paso y cada filtro usado fue llevado a cabo mediante las instrucciones pre programadas es el sistema estadístico SPSS, ajustando ciertos valores con el software SAS en su librería de minería de datos.

Regresión logística

Dentro de los enfoques econométricos, los modelos de probabilidad lineal han caído en desuso por sus desventajas técnicas, en tanto que los modelos *probit*, *logit* y demás son superiores al análisis discriminante, ya que proveen para cada deudor una probabilidad de impago. A pesar de que los modelos de variable dependiente limitada son, en teoría, herramientas econométricas más apropiadas que la regresión lineal, esta arroja estimaciones similares a las de los anteriores cuando sus probabilidades estimadas se ubican entre el 20% y el 80 %. No obstante, un *scoring* de riesgo deberá utilizar el primer tipo de modelos econométricos porque la importancia radica en alguna de las colas de la distribución condicional de la variable dependiente, es decir, del tipo de cliente.

Cuando al plantear un modelo econométrico, la variable dependiente toma valores discretos, se emplean modelos de regresión discreta. El caso más simple se da cuando es binaria y toma los valores de 0 ó 1, y se puede estimar con distintos enfoques como el modelo de probabilidad lineal, análisis discriminante o los modelos de tipo *probit* y *logit*.

Desarrollo del modelo

Para el desarrollo del modelo de *scorecard* para clientes sin referencias crediticias, se utiliza una base de datos correspondiente a una pequeña institución bancaria en México, con fecha de corte al 15 de octubre de 2007. Se seleccionan únicamente aquellos registros que cumplen con los filtros explicados en la sección correspondiente.

Dichos filtros lograron depurar la base de estudio a 4.064 registros, debido a que los demás tenían un estatus de inactivos (cuentas que por sus características de pagos y saldos no han tenido actividad en el producto bancario). De estas sólo fueron clasificables (como bueno, malo o indeterminado) 2.674, los 1.390 restantes no contaban con información para poderlos asignar dentro de alguna categoría (su histórico de pagos no es el suficiente para definir al cliente) o bien fueron depurados tras la aplicación de ciertos filtros. Finalmente, la población buena es de 1.938, correspondiente al 85,3% de la población total, mientras que la población

definida como mala pagadora (333) corresponde al 14,7 %. Cabe mencionar que la población indeterminada se eliminó del estudio debido a la poca relevancia estadística dentro de los árboles probados.

El plan comercial del banco está enfocado a un sector poblacional en específico, por ello se toma la suposición de datos falsos para aquellos registros que indicaron ingresos superiores a los \$20.000 en moneda nacional mexicana. Asimismo, se consideraron como atípicos aquellos casos cuyo número de dependientes económicos rebasara los 4 integrantes, debido a su no significancia estadística, en el sentido de que este segmento poblacional es menor al 1% de la población total en la muestra estudiada. La base se diseñó con el objetivo de permitir que el panel sea balanceado, es decir, que en cada instante en el tiempo cuente con exactamente la misma información. De esta forma, se define el tipo de cliente (bueno o malo) de acuerdo con el histórico de pagos del cliente, explicados con anterioridad.

Para la realización del árbol final fueron utilizadas todas las variables consideradas como predictivas para el modelo y se fueron descartando paulatinamente conforme iban presentando o no significancia al momento de generar particiones de la información (variables que no segregaban la información se iban sustrayendo), esto para seleccionar aquellas que mostraran mayor predictibilidad al momento de crear particiones en los árboles (ramas).

Para la construcción de los árboles se analizaron los dos grupos de variables, obteniendo una agrupación natural y haciendo esta distinción debido a las características intrínsecas a cada grupo de variables. Fueron probados diversos métodos (algoritmos) para la elaboración del árbol seleccionado, escogiendo aquel que mejor particionara la información (separación coherente y estadísticamente significativa). Para este fin fueron ajustados algunos parámetros dentro del programa, como es el caso de la utilización de la variable cpd/ingreso como variable de influencia, dada su construcción como un ponderador (idealmente entre 0 y 1), que ajusta las demás características con respecto a este índice. Para desarrollar el modelo *scoring* se estudian todas las variables y grupos descritos en acápite anteriores.

El árbol de decisión primario está formado por las variables: ingreso, edad y capacidad de pago declarada (CP_DEC). Mientras que el secundario ha sido formado usando las variables de sexo (SEX), nivel máximo de estudios (ESTUDIOS), estado civil (EDO_CIVIL), número de dependientes económicos (NUM_DEP).

Después de analizar el comportamiento de las técnicas de segmentación CHAID, Exhaustive CHAID, Quest y C&RT, se encontró que la mejor de ellas terminó siendo el Exhaustive CHAID. Usando la variable de influencia mencionada con anterioridad, pueden existir diversos mecanismos para la selección del mejor árbol, por ejemplo, el sentido de negocio, las políticas de crédito internas de la institución financiera, los valores estadísticos χ^2 encontrados, entre otros. En el trabajo actual se desarrolló la selección de aquellas segmentaciones que hicieran un mejor sentido del negocio con respecto a las políticas vigentes de otorgamiento de crédito de la institución precedente.

Como ya se ha comentado, el objetivo de realizar una regresión logística radica en la cuantificación de las variables segmentadas mediante los árboles calculados, esto para asignar a cada persona un puntaje (*score*), el cual indique de manera rápida y clara su nivel de riesgo. Cada grupo de análisis da lugar a distintas variables independientes, específicamente, cada rama final se vuelve una variable. Cada una de ellas será dicotómica, esto debido a que un cliente no puede estar presente en más de una rama en cada árbol a la vez. La variable dependiente en las cuatro regresiones logísticas siempre será la misma y representa el tipo de cliente, 0 y 1, bueno o malo, respectivamente.

El árbol primario es el que define inicialmente el *score* de riesgo, por lo que se deben considerar las ramas que arroja, en el caso actual. Dichas variables son las independientes en el modelo logit empleado, donde $x_i = 1$, si y sólo si, esa observación cumple con las características descritas en la *i*-ésima rama del árbol de decisión primario ($1 \leq i \leq 12$). Para x_k , $k \neq i$ su valor correspondiente es cero.

Como se aprecia en los resultados del Cuadro de puntos de corte que se presenta a continuación:

Corte 1

	P (Incumplimiento)		Aceptados	Rechazados
>= 650	14.20%	Buenos	985	1,000
			49.62%	50.38%
		Malos	118	223
			34.60%	65.40%
		Indeterminados	142	206
			40.80%	59.20%

Error tipo I: 50.38 %; Error tipo II: 34.60 %; % aceptación: 45.56 %.

Corte 2

	P (Incumplimiento)		Aceptados	Rechazados
>= 665	12.80%	Buenos	648	1,337
			32.64%	67.36%
		Malos	65	276
			19.06%	80.94%
		Indeterminados	93	255
			26.72%	73.28%

Error tipo I: 67.36 %; Error tipo II: 19.06 %; % aceptación: 30.14 %.

Corte 3

	P (Incumplimiento)		Aceptados	Rechazados
>= 690	9.10%	Buenos	468	517
			23.58%	76.42%
		Malos	39	302
			11.44%	88.56%
		Indeterminados	75	273
			21.55%	78.45%

Error tipo I: 76.42 %; Error tipo II: 11.44 %; % aceptación: 21.77 %.

Corte 4

	P (Incumplimiento)		Aceptados	Rechazados
>= 691	8.90%	Buenos	346	1,639
			17.43%	82.57%
		Malos	27	314
			7.92%	92.08%
		Indeterminados	57	291
			16.38%	83.62%

Error tipo I: 82.57 %; Error tipo II: 7.92 %; % aceptación: 16.08 %.

Todas las variables son significativas al 5 %, inclusive al 1 %. Una vez estimados los parámetros se procede a realizar la transformación logística, la cual modela la función de probabilidad de la muestra. Una vez obtenida la PD, se debe realizar un re-escalamiento de las probabilidades a puntos *score*. Posteriormente, se debe ajustar mediante una transformación del tipo:

$$\text{Score} = \alpha * \log \left[\frac{1 - (\beta_1 * TPD - \beta_2)}{\beta_1 * TPD - \beta_2} \right] + \eta$$

En esta ecuación los parámetros α , β_1 , β_2 y η , son calculados para expresar el *score*, con respecto a un rango específico. Cada institución debe definir dicho rango.

Una vez que se obtiene un *score* para cada cliente se procede a realizar un análisis distribucional de la población, para determinar un punto de corte del modelo, es decir, determinar un *score* a partir del cual se aceptarán las solicitudes, rechazando todas aquellas que se encuentren por debajo de este punto de corte. Para esto se realiza lo siguiente:

1. Se hace un histograma de los *scores* segmentando el tipo de cliente.
2. Se grafica el kernel de la distribución de dichos *scores*, comparando las gráficas de buenos y malos, para visualizar la acumulación de los clientes con respecto a su *score*.
3. Se calculan los percentiles de los *scores* para cada uno de los tipos de cliente.

Se debe determinar un punto de corte que represente una probabilidad de incumplimiento. También es indispensable analizar los errores tipo I (clientes buenos rechazados) y II (malos aceptados) y el porcentaje de aceptación total. Para el modelo desarrollado se obtuvieron los siguientes puntos de corte, tal como se muestra en el cuadro de puntos de corte mostrado anteriormente.

En el ejercicio actual se opta por considerar a una institución bancaria que tenga una alta aversión al riesgo, por lo que se considera un punto de corte mayor o igual a 691, que representa una probabilidad de incumplimiento a 6 meses de 8,90 %. Si bien dicha

probabilidad de incumplimiento posee un valor muy alto, la selección del punto de corte está en función de las políticas de negocio de la institución financiera precedente, la cual consistía en que los modelos que originan crédito no deberían soportar tasas de aceptación por debajo de 15 %. En realidad, la elección del punto de corte sopesaría la dupla PD-Nivel de aceptación, la primera impuesta por la propia área de riesgos y, la segunda por la estrategia de negocios aceptada por el consejo directivo.

Lo deseable siempre será seleccionar más clientes cumplidos (buenos), pero sin aceptar clientes malos (error tipo II). Para esto, se debe utilizar el árbol de decisión secundario. El problema en cuestión radica en que de manera general resulta complicado segmentar idealmente a la población sin referencias crediticias, debido a que no presentan información que suponga un comportamiento de pago y la socio demográfica puede resultar no ser tan robusta, pese a tener un tamaño muestral grande.

ANEXO No. 2

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE HONDURAS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
POSFACE
DIRECCION DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
Maestría en Administración de Empresas con Orientación en finanzas



CUESTIONARIO No. 1

Dirigido a los Gerentes o Encargados del Departamento de Crédito Hipotecario

Las interrogantes siguientes tienen el propósito de recabar información sobre el Modelo de Crédito Hipotecario implementado por la Institución, por lo que se solicita llenar los espacios en blanco de acuerdo a cada requerimiento; dicho cuestionario le llevara unos 20 minutos, por lo que de antemano agradezco su tiempo y disponibilidad.

1. ¿Desde cuándo está operando en Tegucigalpa?

2. ¿Cuál es la finalidad principal de la institución?

3. ¿Cuál es su Misión y su Visión?

4. ¿Cuál es la cobertura geográfica que atiende?

5. ¿Qué tipo de créditos ofrece? (puede llenar más de una opción)

Fiduciario	<input type="checkbox"/>	
Hipotecario	<input type="checkbox"/>	
Prendario	<input type="checkbox"/>	
Otros	<input type="checkbox"/>	Especifique: _____

6. ¿A qué estratos de la población está dirigido el crédito hipotecario? (puede llenar más de una opción)

Familias con ingresos menores a un salario mínimo	<input type="checkbox"/>
Familias entre uno y dos salarios mínimos	<input type="checkbox"/>
Familias entre dos y cuatro salarios mínimos	<input type="checkbox"/>
Familias con ingresos mayores a cuatro salarios mínimos	<input type="checkbox"/>

7. ¿Cuáles son los requisitos solicitados?

8. ¿Cuáles son los principales destinos del crédito hipotecario y que porcentaje representa cada rubro de la cartera total? (puede llenar más de una opción)

Mejoras a vivienda existente	<input type="checkbox"/>	_____ %
Construcción de vivienda nueva	<input type="checkbox"/>	_____ %
Compra de terreno y construcción	<input type="checkbox"/>	_____ %
Compra de vivienda nueva	<input type="checkbox"/>	_____ %
Compra de terreno solamente	<input type="checkbox"/>	_____ %

9. ¿Cuáles son los montos, tasas y plazo según estrato?

10. ¿Existe asesoría técnica para la construcción de vivienda o de mejoras?

Si No

Si su respuesta es sí Especifique como se lleva a cabo _____

11. ¿La institución financia proyectos habitacionales nuevos?

Si No

Si su respuesta es No Especifique Porque _____

12. ¿Se ejecuta la garantía en caso de morosidad?

Si No

Si su respuesta es No Especifique Como _____

13. ¿Cuál es el índice de morosidad actual de la cartera de crédito hipotecario?

Entre 0% - 5% Entre 5% - 10% Entre 10% - 20%

Entre 20% - 40% Entre 40% - 50% Mayor a 50%

14. ¿La institución es auto sostenible?

Si No

15. ¿Existe rentabilidad en el otorgamiento de este tipo de créditos?

Si No

16. Si la respuesta anterior es afirmativa, ¿Cuál es el margen de utilidad?

Entre 0% - 5% Entre 5% - 10% Entre 10% - 20%

Entre 20% - 30% Mayor a 40%

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE HONDURAS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
POSFACE
DIRECCION DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
Maestría en Administración de Empresas con Orientación en finanzas



CUESTIONARIO No. 2

Dirigido a los Gerentes o Encargados de Empresas Desarrolladoras de Viviendas

Las interrogantes siguientes tienen el propósito de recabar información sobre el mercado de vivienda social en Tegucigalpa, por lo que se solicita llenar los espacios en blanco de acuerdo a cada requerimiento; dicho cuestionario le llevara unos 20 minutos, por lo que de antemano agradezco su tiempo y disponibilidad.

1. ¿Desde cuándo está operando en Tegucigalpa?

2. ¿Cuál es la finalidad principal de la Empresa?

3. ¿Cuál es su Misión y su Visión?

4. ¿Cuál es la cobertura geográfica que atiende?

5. ¿A qué estratos de la población están dirigidas las viviendas? (Puede llenar más de una opción)

- Familias con ingresos menores a un salario mínimo
- Familias entre uno y dos salarios mínimos
- Familias entre dos y cuatro salarios mínimos
- Familias con ingresos mayores a cuatro salarios mínimos

6. ¿Cuáles son los requisitos solicitados para optar a una vivienda?

7. ¿Existe suficiente oferta de crédito hipotecario por parte del sector financiero para comercializar las viviendas?

Si No

Si su respuesta es No Especifique Porque _____

8. ¿Cuáles son los principales obstáculos para el desarrollo de proyectos de vivienda social?

9. ¿Cuál es el margen de utilidad del inversionista en el desarrollo de proyectos de vivienda social?

Entre 0% - 5% Entre 5% - 10% Entre 10% - 20%
Entre 20% - 30% Mayor a 40%

10. ¿Qué tipo de Vivienda Social se ofrece actualmente en el mercado?

Área mínima (m²) Área máxima (m²)

Tiene Agua Potable: Si No Otros _____

Tiene Alcantarillado Sanitario: Si No

Si su respuesta es No, amplíe _____

Tiene Servicio de Energía Eléctrica: Si No

Otros Servicios:

Material de paredes: _____ Material del techo: _____

Material del Piso: _____ Puertas y Ventanas: _____

Acabados: _____

11. En su opinión, que factores podrían volver más eficaz el crédito hipotecario para compra de vivienda social en Tegucigalpa?

12. ¿Cuál es su proyección anual de oferta de vivienda social para Tegucigalpa al existir disponibilidad de fondos para la compra de viviendas?

13. ¿Cuál es la fuente de los recursos utilizados para la construcción de sus proyectos habitacionales de interés social?

Fondos propios

Préstamos a largo plazo

Fondos propios y préstamos

A través de crédito del beneficiario