

ACCESO A LA VIVIENDA EN URUGUAY

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO



Sergio Martínez Rosa
Alvaro Facello Ayala
Tutora: Lic. Lercy Barros

Trabajo Monográfico presentado ante la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República para obtener el título de Contador Público.

Diciembre de 2009

RESUMEN

Este trabajo de investigación analiza el acceso a la vivienda en el Uruguay y evalúa alternativas de financiamiento para hogares que no han accedido a la vivienda propia. Comienza con la descripción de la situación actual del Mercado de crédito para la vivienda en Uruguay.

Para entender qué variables explican la condición de tenencia de la vivienda, que un hogar alquile, ocupe o sea propietario, se realiza un análisis descriptivo de los microdatos de la ECH 2008¹ y se aplica la técnica de ‘árboles de clasificación’.

Se busca conocer la capacidad de ahorro de los hogares uruguayos y describir las alternativas actuales de colocación de éstos mediante análisis descriptivo de los datos de la ENGIH 2005-2006².

Se exploran alternativas de financiamiento para la adquisición de vivienda orientadas a los grupos de hogares que alquilan su vivienda y se presentan productos innovadores en el financiamiento de vivienda.

Se concluye que:

- Se requiere asistencia del gobierno para que hogares de ingresos medios y bajos puedan acceder a la vivienda propia.
- El ahorro previo mínimo exigido para acceder a un crédito hipotecario puede constituirse en un obstáculo insuperable para el acceso a la vivienda.

¹ Encuesta Continua de Hogares 2008 microdatos disponibles en www.ine.gub.uy

² Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares 2005-2006 microdatos disponibles en www.ine.gub.uy

INDICE

RESUMEN.....	1
INDICE.....	3
INTRODUCCIÓN.....	4
MARCO CONCEPTUAL.....	6
MERCADO DE CREDITO PARA LA VIVIENDA.....	11
Actores del Mercado de Crédito para la Vivienda.....	12
Volumen del Mercado de Crédito para la Vivienda.....	14
Préstamos en UR.....	16
Características de los nuevos créditos otorgados.....	17
Oferta de créditos Hipotecarios de la Banca Privada.....	18
Simulación de Créditos para vivienda del Sector Privado.....	26
Bancos Públicos y MVOTMA.....	28
Comparación del Crédito Hipotecario del Sector Privado con el Sector Público.....	30
Evaluación del Riesgo.....	31
Financiamiento a la vivienda en otros países.....	34
TENENCIA DE LA VIVIENDA.....	41
Análisis descriptivo de los datos de la ECH 2008.....	42
Estimación de árboles de clasificación para explicar la tenencia de la vivienda.....	60
Análisis de Modelos estimados para explicar la tenencia de la vivienda.....	72
AHORRO DE LOS HOGARES.....	76
Análisis descriptivo del ahorro a partir de microdatos de la ENGIH 2005_2006.....	77
Tenencia de la vivienda de acuerdo a la ENGIH 2005_2006.....	78
Ahorro de los hogares según forma de tenencia de la vivienda.....	79
Descripción de las alternativas de colocación de ahorros.....	81
ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO DE VIVIENDA PARA HOGARES INQUILINOS.....	87
Definición del grupo de hogares.....	87
Alternativas de financiamiento evaluadas.....	92
a) Hogares con ingresos de USD 1.000 mensuales o más.....	92
b) Hogares con ingresos mensuales menores a USD 1.000.....	96
INNOVACIÓN EN EL FINANCIAMIENTO A LA VIVIENDA.....	105
Notas de Crédito Hipotecarias.....	105
Fondo de Garantía.....	107
Seguro de Créditos.....	107
Fideicomiso Inmobiliario.....	108
PRINCIPALES RESULTADOS Y CONCLUSIONES.....	110
a. Mercado de Crédito para la vivienda.....	110
b. Tenencia de la vivienda.....	112
c. Ahorro de los hogares.....	121
d. Alternativas de financiamiento de vivienda para hogares inquilinos.....	124
e. Innovación en el financiamiento a la vivienda.....	129
f. Conclusiones.....	130
BIBLIOGRAFÍA.....	132
ANEXOS.....	134
Notas de crédito hipotecarias.....	134
Fideicomiso Inmobiliario.....	136
Estimación de árboles de clasificación para explicar la tenencia de la vivienda.....	138

INTRODUCCIÓN

Este trabajo de investigación analiza el acceso a la vivienda en el Uruguay y evalúa alternativas de financiamiento para hogares que no han accedido a la vivienda propia. La vivienda es sin lugar a dudas el activo más importante de los hogares. Por su importancia en valor, el acceso a la vivienda aparece necesariamente ligado al estudio de los mercados de crédito hipotecario. Es por este motivo que este trabajo comienza con la descripción de la situación actual del Mercado de crédito para la vivienda en Uruguay: quiénes participan en dicho mercado, cómo funciona en términos de volumen, evolución y características de los nuevos créditos otorgados en el período 2007-2008. Se detallan las diferencias que se encuentran entre la actual oferta de créditos hipotecarios de la Banca Privada y Pública. Qué evaluación del riesgo asociado a este tipo de créditos realizan las instituciones del Sistema Bancario. Posteriormente se analizan distintas experiencias internacionales, Estados Unidos, México y Chile.

En un segundo capítulo se busca describir qué variables explican la condición de tenencia de la vivienda, es decir que un hogar alquile, ocupe o sea propietario de la vivienda. Con esta finalidad se realiza en primer lugar, un análisis descriptivo de los microdatos de la Encuesta Continua de Hogares 2008³ con especial énfasis en aquellas variables que surgen como significativas para explicar la forma de tenencia de la vivienda a partir de los conceptos presentados en el Marco Conceptual. Se describen variables que reflejan características de los hogares como su tamaño, composición, edad del jefe/a de hogar, género, nivel de ingreso segmentado los datos entre Montevideo e Interior del país. En segundo lugar se aplica al análisis de estos microdatos la técnica de ‘árboles de clasificación’. Se busca aportar elementos para entender qué hay detrás de la decisión de tenencia de la vivienda de los hogares.

El ahorro de los hogares se vincula estrechamente con la financiación de la vivienda en dos sentidos. Por un lado, el flujo de ahorro se puede asociar a capacidad de pago de un préstamo que financie la compra de vivienda. Por otra parte, el stock de ahorro que haya acumulado un hogar puede financiar completamente la adquisición de la vivienda o hacerlo en forma parcial integrando la entrega inicial de una compra financiada. La oferta de préstamos con destino inmobiliario requiere de un nivel de ahorro previo cercano al 30% del valor de la vivienda que se desea adquirir. Este uso del stock de ahorro de los hogares compite con otras alternativas de colocación de los mismos que interesa relevar. Por estos motivos se busca conocer la capacidad de ahorro de los hogares

³ Disponibles en www.ine.gub.uy

uruguayos y describir las alternativas actuales de colocación de dichos ahorros. Con esta finalidad se realiza en primer lugar un análisis descriptivo de los datos de la Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares (ENGIH) 2005-2006. En segundo lugar, aunque no existe información sobre el stock de ahorro de los hogares, resulta interesante el relevamiento de las alternativas de colocación disponibles. Finalmente, se focaliza el análisis en el nivel de ahorro de los hogares que alquilan su vivienda buscando estimar su eventual capacidad de pago de financiamiento de vivienda. Para ello se consideran el flujo de ahorro y el flujo de pagos de alquileres.

En el capítulo '**Alternativas de financiamiento de vivienda**', a partir de los resultados encontrados en los capítulos anteriores se exploran alternativas de financiamiento para la adquisición de vivienda orientadas a los grupos de hogares que alquilan su vivienda. Se focaliza el análisis en un subconjunto de hogares inquilinos. Para seleccionar este subconjunto se tienen en cuenta las características de los hogares que surgen de los árboles de clasificación realizados en el capítulo '**Tenencia de la vivienda**'. Se consideran también los resultados en cuanto al ahorro de los hogares que brinda la Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares 2005-2006 presentados en el capítulo '**Ahorro de los hogares**'. Se cruza esta información con el relevamiento realizado en el capítulo '**Mercado de crédito para la vivienda**' y se complementa con la información de nuevos subsidios otorgados por el MVOTMA.

Finalmente, se presentan innovaciones en el financiamiento a la vivienda en el capítulo '**Innovación en el financiamiento a la vivienda**' que se han hecho públicas sobre el final de este año. Se trata de tres iniciativas públicas que surgen de la Agencia Nacional de Vivienda y de una alternativa privada. La ANV presentó tres instrumentos financieros: Notas de Crédito Hipotecarias, Fondo de Garantía para Desarrollos Inmobiliarios y Seguro de Créditos Hipotecarios mientras que las empresas Campiglia y Pilay promocionaron un fideicomiso inmobiliario.

En el capítulo de '**Resultados y Conclusiones**' se resumen los principales resultados que surgen del análisis realizado.

MARCO CONCEPTUAL

La vivienda satisface una necesidad humana básica que tiene ver con la búsqueda de refugio y abrigo y tiene un flujo de servicios asociados. Por otra parte, es el bien de consumo más importante y más durable de los hogares.

Se puede analizar entonces una demanda de vivienda como bien de consumo. En este caso la decisión de tenencia dependerá del flujo de servicios de vivienda que reciben los hogares.

A su vez, por su condición de activo fijo, las decisiones con respecto a la vivienda en propiedad forman parte de la elección del portafolio de los hogares. En este caso la vivienda se analiza como bien de capital.

El mercado de la vivienda no es un único mercado en el sentido habitual, sino un conjunto de mercados que se superponen y a su vez se diferencian según ubicación, tipo de vivienda, forma de tenencia, edad, calidad y tipo de financiamiento. Casacuberta (2006).

Siguiendo a Casacuberta (2006), desde el punto de vista económico se destacan algunas características que hacen particular el funcionamiento de los mercados de vivienda.

- Se destaca una gran heterogeneidad, por su localización cada vivienda es única. Aún cuando se trate de dos unidades construidas en forma idéntica en un mismo edificio los servicios que brindan serán diferentes, por ejemplo, debido a que se encuentran en pisos distintos o con diferente orientación a la luz solar.
- Los hogares consumen servicios de vivienda de una sola unidad por lo tanto resulta indivisible.
- Existen asimetrías de información, altos costos de transacción, períodos largos de búsqueda. Esto resulta en que hay lento ajuste de la demanda si cambian los precios, o el ingreso, o el tamaño de la familia.
- No existen seguros ni mercados a futuro de servicios de vivienda.

Todas estas características hacen que el análisis de los mercados de vivienda resulte sumamente complejo.

Oferta y demanda de viviendas interactúan en los mercados determinando flujos de servicios, cantidades y precios acordados. El sector público, a través de la política pública, tiene fuerte incidencia en el desempeño del sector vivienda: provisión de infraestructura y de vivienda de

promoción pública, regulación del uso del suelo y de la construcción (Por ejemplo: Planes de Ordenamiento Territorial, Planes Especiales como Plan Fénix y Viví Goes) y finalmente en la financiación de vivienda.

En este trabajo el análisis se realiza desde el lado de la demanda de servicios de vivienda.

Una característica particular de la demanda de servicios de vivienda es que se puede obtener un flujo de servicios comprando una vivienda así como alquilándola. De esta forma la decisión de los hogares de la forma de **tenencia** de la vivienda resulta un aspecto sustancial de la conformación de la demanda.

La demanda de servicios de vivienda se relaciona directamente con aspectos demográficos como la formación de hogares, el tamaño de éstos, dinámicas migratorias, etc.

Una relación importante es la que se puede establecer entre el número de hogares y la cantidad de viviendas. El crecimiento anual del número de hogares permite aproximar el cambio en la demanda en términos de unidades de vivienda.

De existir diferencias entre el número de hogares y la cantidad de viviendas disponibles se puede definir el “déficit habitacional” de un país o de una región menor como un departamento o localidad.

En Uruguay el último conteo de hogares y viviendas disponible es el Censo de Población y Viviendas Fase I realizado en el año 2004 por el Instituto Nacional de Estadística. En los cuadros siguientes se resume el total hallado de viviendas particulares y de viviendas desocupadas de acuerdo a los distintos motivos relevados en dicha investigación.

Cuadro 1 - Viviendas particulares según Censo 2004

Viviendas particulares	1.274.052
Viviendas ocupadas por hogares particulares:	1.033.813
Viviendas desocupadas	240.239

Fuente: Censo de Población y Vivienda Fase I de 2004 - INE

Cuadro 2 - Viviendas desocupadas según Censo 2004

Viviendas desocupadas	240.239
De temporada o fin de semana	121.238
Terminándose de construir o reparar	15.368
En alquiler o venta	48.306
Sin especificar razón	55.327

Fuente: Censo de Población y Vivienda Fase I de 2004 - INE

El total de hogares particulares que surge del Censo Fase I asciende a 1.061.762. De la relación entre estos dos conceptos, viviendas y hogares, eventualmente surge el déficit habitacional del país. Hasta el momento no se dispone de un consenso sobre la definición de déficit habitacional a adoptar en el caso uruguayo por lo cual en esta investigación no se profundiza en dicho concepto.

Además del número de hogares también resultan importantes otras características para determinar la demanda de servicios de vivienda de los hogares como por ejemplo, el tamaño medio de éstos.

De acuerdo a Dipasquale et al. (2006) el tamaño promedio de los hogares de U.S. es 2.65 (248 millones agrupados en 93.7 millones de hogares). El tamaño medio de los hogares en Uruguay es similar, 3,2 según Censo 1996 y 3 según Censo Fase I 2004.

Cuadro 3

Población por tipo de hogar y tamaño promedio del hogar. Censos de Población y Vivienda 1996 y 2004		
Población en hogares particulares	3.110.948	3.199.145
Total hogares particulares	970.037	1.061.762
Tamaño promedio	3,2	3,0

Fuente: Censos de Población y Viviendas de 1996 y Fase I 2004

Dipasquale et al. (2006) plantean que la formación de nuevos hogares también se ve influida por el funcionamiento del mercado de viviendas. Por ejemplo, un encarecimiento de las viviendas puede retrasar la mudanza de adultos jóvenes de la casa familiar, o también llevar a que varias familias se agrupen en una misma vivienda. Esta última situación se denomina “allegamiento” y no representa un problema de mayor importancia en el caso uruguayo.

Por otra parte, Dipasquale et al. (2006) destacan que los cambios en los estilos de vida tienen influencia en el número y en el tipo de hogares que se forman. Por ejemplo: bajas tasas de

natalidad, altas tasas de divorcios y pocos matrimonios contribuyen a tamaños de hogar más pequeños. De esta forma también cambia la demanda de viviendas.

Como se menciona al inicio de este capítulo, cuando se forma un hogar, sus integrantes deben tomar la decisión de comprar, alquilar u ocupar una vivienda. Dipasquale et al. (2006) estudian esa decisión como parte de la demanda de viviendas y destacan la importancia de los mercados hipotecarios y la política tributaria en la determinación del costo anual de adquirir una vivienda.

Estos autores plantean que en la decisión de tenencia la **entrega inicial y el ingreso** requerido para calificar para una hipoteca, limitan la posibilidad de algunos hogares de acceder a su propia vivienda. De todas formas, no todos los hogares quieren ser propietarios de su vivienda. Por ejemplo, aquellos que se mudan frecuentemente pueden encontrar alquilar menos costoso que comprar.

La edad es un factor importante en la decisión de formar un hogar. También lo es en la decisión de tenencia de la vivienda, es decir para elegir entre las alternativas de comprar, alquilar y ocupar.

Para el caso de los Estados Unidos, Dipasquale et al. (2006) muestran como la movilidad tiende a disminuir con la edad y el ingreso a aumentar. De esta forma, la proporción de hogares propietarios aumenta con la edad.

En el capítulo de Tenencia se analiza para el caso uruguayo, qué variables resultan determinantes para explicar esta decisión tomada por los hogares. A partir de la información estadística disponible se estiman árboles de clasificación con esta finalidad y se comparan los resultados con trabajos de investigación previos.

Por otra parte, el mercado de crédito hipotecario también tiene su grado de incidencia en la formación de nuevos hogares y en la demanda de viviendas. Los requerimientos de ahorro previo para solicitar un crédito hipotecario también pueden contribuir a demorar la mudanza de los adultos jóvenes de la casa familiar.

La existencia o no de financiamiento incide en las posibilidades de los hogares de comprar o construir vivienda y afecta la asignación de los recursos de los mismos entre vivienda, otros bienes y ahorro a lo largo del ciclo de vida.

Dipasquale et al. (2006) describen con detalle la financiación típica de vivienda en U.S.: pago contado entre un 10 y un 20% financiando el resto con una hipoteca. El instrumento hipotecario estándar es de 30 años con pagos fijos: tasa de interés fija, cuota fija y auto-amortizante (al final del período pactado el monto prestado es totalmente repagado). El monto de hipoteca que se puede obtener depende del ingreso (gastos mensuales menores al 28% de ingresos mensuales del hogar).

En el caso uruguayo el mercado de crédito hipotecario funciona en forma bastante diferente al paradigma de los Estados Unidos. **En el capítulo de Mercado de Crédito para la vivienda se describen las formas de financiamiento disponibles para la adquisición de vivienda. Se relevan los actores participantes, se describe el mercado en términos de volumen, evolución y características de los nuevos créditos otorgados en el período 2007-2008. Se detallan las condiciones de la oferta actual distinguiendo aquel ofrecido por el Sector Financiero Privado del ofrecido por el Sector Público. Se realizan consideraciones sobre la evaluación del riesgo asociado a este tipo de créditos. Finalmente se presenta una comparación con otras experiencias internacionales.**

El tratamiento impositivo de la vivienda se reconoce como un aspecto clave en la elección de la forma de tenencia y en la demanda de servicios de la misma. Dipasquale et al. (2006) plantean que para el caso de Estados Unidos la política tributaria tiene un impacto importante en la oferta de renta de viviendas. El Ingreso neto por rentar una vivienda es materia gravada, como lo es cualquier ganancia de capital. Sin embargo, el código federal permite una deducción por depreciación. En otros países se consideran estímulos fiscales para promover el ahorro con destino compra de vivienda. En el caso uruguayo, los préstamos en Moneda Nacional están exonerados de IVA. Al igual que en U.S. la renta que surge de alquilar una vivienda es materia gravada de IRPF.

El rol de la vivienda como activo es muy importante ya que el valor de mercado de la vivienda es muchas veces superior al valor del ingreso del hogar que la ocupa. Para la mayoría de las familias su vivienda es el activo más importante en su portafolio. De esta forma, en la decisión de compra de una vivienda pesan tanto los motivos de consumo como de portafolio.

El ahorro de los hogares es fundamental para la financiación del activo vivienda. **En el capítulo de Ahorro de los hogares se busca conocer la capacidad de ahorro de los hogares uruguayos. También se describen las alternativas disponibles de colocación de dichos ahorros. Finalmente se focaliza el análisis en el nivel de ahorro de los hogares que alquilan su vivienda buscando estimar su eventual capacidad de pago de financiamiento de vivienda.**

MERCADO DE CREDITO PARA LA VIVIENDA

En este capítulo se busca describir las formas disponibles de financiamiento para la adquisición de vivienda. Con esta finalidad se relevan en primer lugar los actores participantes del mercado de crédito. En segundo lugar, se describe el mercado en términos de volumen, evolución y características de los nuevos créditos otorgados en el período 2007-2008. Finalmente se detallan las condiciones de la actual oferta de créditos hipotecarios de la Banca Privada y Pública y se realizan consideraciones sobre la evaluación del riesgo asociado a este tipo de créditos que realizan las instituciones del Sistema Bancario.

Posteriormente se analizan distintas experiencias internacionales, Estados Unidos, Argentina, México y Chile. El mercado de crédito para la vivienda de Estados Unidos se encuentra volcado al mercado Bursátil de capitales por medio de la securitización de hipotecas previamente aseguradas y calificadas. En México se destaca una importante participación activa del Estado. Chile establece un régimen de subsidios gubernamentales escalonados progresivos complementando y fomentando la participación del sector privado.

Actores del Mercado de Crédito para la Vivienda

En este mercado de oferta de crédito para la vivienda intervienen diversos actores con diferentes objetivos y modalidades, hay tanto agentes públicos como privados que ofrecen financiamiento para la compra de viviendas.

A continuación se detallan los agentes existentes en Uruguay en el mercado de crédito para la vivienda:

Cuadro 4 - Instituciones Financieras según BCU

Bancos Oficiales	Banco de la República Oriental del Uruguay Banco Hipotecario del Uruguay
Bancos Privados	Banco Bandes Uruguay S.A. Banco Itaú Uruguay S.A. Crédit Uruguay Banco S.A. Nuevo Banco Comercial S.A. Discount Bank (Latin America) S.A. Banco Santander S.A. Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Uruguay S.A. HSBC Bank (Uruguay) S.A. Banco Surinvest S.A. Citibank N.A. Sucursal Uruguay Lloyds TSB Bank plc Banco de la Nación Argentina
Cooperativas de Intermediación Financiera	Cooperativa de Ahorro y Crédito - FUCEREP
Empresas Administradoras De Grupos De Ahorro Previo	Consorcio del Uruguay S.A. ACFOR S.A. CONALAP S.A. (Consorcio Nacional de Ahorro Previo) Cooperativa de Ahorro y Crédito Uruguayaya para Taximetristas (CAYCUT) Círculos OCA S.A. (en liquidación)

Fuente: BCU

En cuanto al Sector Público los dos bancos, BROU y BHU, ofrecen préstamos hipotecarios con similares características a la oferta privada, aunque con diferencias importantes, en este capítulo se realiza un análisis comparativo entre ambos sectores.

Dentro del Sector Público existen otros agentes que ofrecen créditos para la vivienda como son el Ministerio de Vivienda, Ordenamiento territorial y Medio Ambiente, MVOTMA - Agencia Nacional de Vivienda ANV. En este caso se ofrecen préstamos subsidiados para grupos específicos de menores ingresos.

De los doce bancos privados que operan en la plaza uruguaya sólo seis participan de dicho mercado activamente. A la fecha de efectuado este relevamiento, marzo/abril del 2009, sólo prestaban para la vivienda los siguientes bancos: Banco Itaú Uruguay S.A., Crédito Uruguay Banco S.A., Nuevo Banco Comercial S.A., Discount Bank (Latin America) S.A., Banco Santander S.A. y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Uruguay S.A.

Ni la Cooperativa de Intermediación Financiera FUCEREP ni las Empresas Administradoras De Crédito - Mayores o Menores actúan en el mercado de financiamiento de vivienda.

Un tipo de agente particular son los constituidos por las cinco Empresas Administradoras De Grupos De Ahorro Previo (Círculos), con oferta y mecanismos que hacen imprecisa la fecha de disponibilidad de los fondos del préstamo. En todos los casos se requiere ahorro previo y el acceso al capital solicitado es por sorteo o licitación. Se estima que el tiempo entre la solicitud del crédito y el momento en que se obtiene el capital es de aproximadamente 2 años. Por estos motivos no se analiza esta opción como parte de la oferta de crédito hipotecario considerada en este trabajo de investigación.

Se conoce la existencia de otras alternativas de financiamiento hipotecario fuera del sector bancario: préstamos de particulares, de estudios de profesionales y de inmobiliarias, a corto y mediano plazo. La oferta y difusión de este tipo de préstamos no es generalizada. El acceso a este tipo de préstamos se da por casualidad ante una transacción específica. Al potencial deudor se le ofrece esta financiación ante una operación de compra/venta particular. La financiación opera como un facilitador de la transacción, es un subproducto de la operación principal que es la Compra/Venta. Las condiciones son cambiantes, variando en cada caso particular. Quien ofrece la financiación realiza una evaluación sumamente subjetiva que depende mucho de la situación particular del solicitante. En este tipo de préstamos se le da una mayor importancia a las garantías del préstamo que a la capacidad de repago. La oferta es muy variada pero en general se permite un mayor 'Ratio Cuota Ingreso'⁴, en adelante RCI, pero se exige un menor 'Loan to Value'⁵, en adelante LTV. En algunos casos se llega incluso a exigir más de una garantía hipotecaria como respaldo del crédito. Por ejemplo, Inmobiliaria Ruiz, presta hasta un LTV del 50% con una tasa en dólares del 13.67% pero se flexibiliza el RCI hasta un 40% o más, pudiendo incluso anexar ingresos de familiares, los que serán solidariamente responsables por el crédito.

⁴ La relación Ratio Cuota Ingreso (RCI) se define como la Cuota Mensual a pagar dividido el Ingreso mensual del solicitante de un préstamo.

⁵ El Loan To Value (LTV) se define como la proporción que representa un préstamo sobre el valor de la garantía, en este caso sobre el valor de la vivienda.

Las tasas en dólares asociadas a este tipo de créditos, no difieren de las ofertadas por el Sector Bancario tradicional, siendo mayores en caso de mora.

Como características propias de este tipo de oferta se destaca que no es constante, varía por factores particulares del momento en que se encuentre el prestatario, y los riesgos que éste, en ese preciso momento este dispuesto a asumir. Incide también el eventual interés que pueda tener el prestamista en mediar en una Compra-Venta en particular. La oferta se restringe dependiendo de la liquidez que tenga en el momento y sensaciones particulares e información o proyecciones que estén afectando al prestatario. También depende de otros factores coyunturales como la situación económica y anuncios económicos oficiales. El estudio de estas alternativas queda fuera del alcance de este trabajo.

Volumen del Mercado de Crédito para la Vivienda

La cantidad de préstamos otorgados con destino vivienda aumentó significativamente en 2008, con respecto a los niveles de 2007. El total de créditos otorgados pasó de 1.205 a 4.087 y el monto total de 39,53 a 130.46 millones de dólares.

Cuadro 5 - Cantidad de préstamos otorgados con destino vivienda

Monto (en millones de USD)			
Año	Pesos	USD	Total
2007	36,64	2,89	39,53
2008	127,99	2,47	130,46

Fuente: BCU

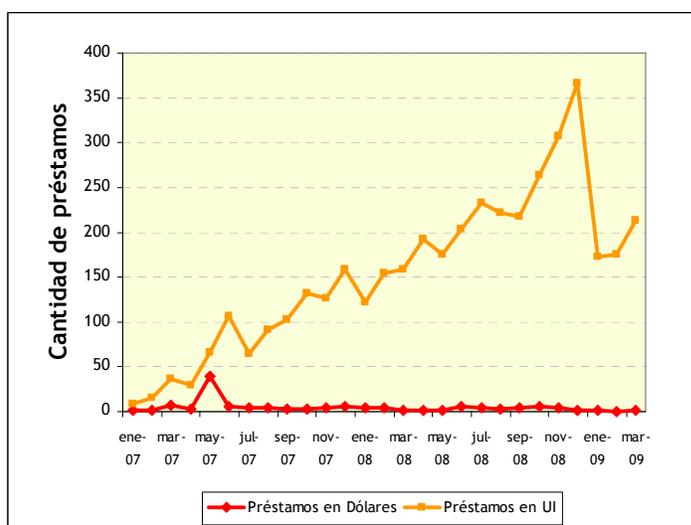
Gráficas 1 y 2 - Cantidad de préstamos para vivienda 2007 y 2008



Fuente: Elaboración propia con datos del BCU

La composición por monedas de los créditos con destino vivienda muestra que casi la totalidad son en Pesos Uruguayos (Unidad Indexada y Unidad Reajutable). Mientras que en 2007 sólo el 7% de los créditos para vivienda otorgados fueron en USD, en 2008 dicha proporción se redujo al 1%. Los créditos en USD disminuyeron su participación en el total de los créditos con destino vivienda. Este resultado está alineado con medidas de política económica tendientes a desdolarizar la economía. En particular se entiende que, las exoneraciones fiscales, requerimientos diferenciales de encaje y demás normativas banco centralistas a los que están sujetos los préstamos en moneda nacional, contribuyen a desestimular los préstamos en dólares. Este desestímulo opera tanto en los agentes que ofertan préstamos (Bancos) como en los tomadores de préstamos (familias).

Gráfica 3 - Evolución de los préstamos para vivienda en 2007 - 2009



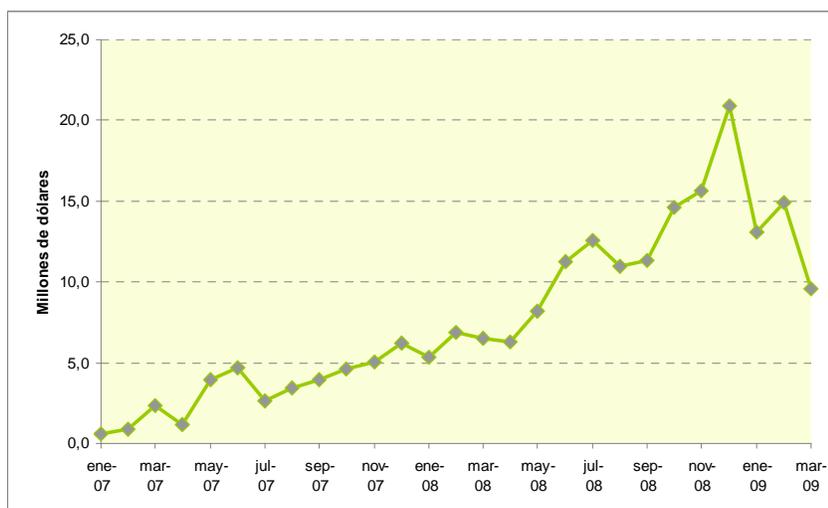
Fuente: Elaboración propia con datos del BCU

Como se ve en la gráfica, en el período 2007-2008, los préstamos otorgados en dólares han ido perdiendo participación a favor de los préstamos en UI. La caída en la cantidad de préstamos otorgados en dólares es del 86%. Sin embargo, hay que destacar que la caída en el monto de los créditos otorgados en esa moneda durante 2007, respecto a los otorgados durante 2008 es de un 15% (2,89 millones de USD en 2007 y 2,47 millones en 2008).

Los préstamos en UI presentan una tendencia creciente hasta diciembre de 2008 cuando se observa una importante caída en el número de créditos otorgados. Ya sobre el final de 2008 se empezaron a sentir efectos a nivel local de la crisis financiera internacional. Desde el lado de la oferta de

créditos se incrementaron las exigencias y se puso mayor énfasis en la capacidad de pago del solicitante del crédito. El Banco Bandes directamente se retiró de la oferta de créditos hipotecarios mientras que otros Bancos privados aumentaron sus exigencias limitando el acceso. Desde el lado de la demanda de créditos se entiende que también hubo una retracción como respuesta de las familias uruguayas a la incertidumbre del mercado financiero internacional, noticias desalentadoras sobre la evolución de la economía, que generan expectativas negativas sobre el desempeño de la economía uruguaya para el 2009.

Gráfica 4 - Montos de Préstamos otorgados mensualmente en millones de dólares. 2007-2009



Fuente: Elaboración propia con datos del BCU

Si bien el monto de los préstamos otorgados totales muestra una tendencia creciente en el período considerado es necesario realizar dos precisiones. En primer lugar, no se han alcanzado los niveles de crédito hipotecario previos a la crisis de 2002⁶. En segundo lugar, como se observa claramente en la gráfica, sobre el final de 2008 el monto de los créditos otorgados cae. Aún no se está en condiciones de valorar los efectos de la crisis financiera internacional sobre la economía doméstica y en particular sobre la evolución de los créditos con destino vivienda.

Préstamos en UR

Los préstamos en UR con destino vivienda corresponden a préstamos del BHU para financiar su cartera propia de inmuebles, renegociaciones de créditos e inmuebles vendidos en remates. A la

⁶ El crédito total de los bancos al sector privado no financiero ha disminuido severamente tras la crisis del sistema financiero uruguayo. La variación real fue de -65% desde agosto de 2002 hasta agosto de 2006. El año 2000 registró un máximo de 10.400 millones de dólares, luego hubo un brusco descenso del crédito y a partir del año 2004 se mantuvo estable en torno a los 4.000 millones de dólares. El Banco Hipotecario disminuyó fuertemente el otorgamiento de préstamos para soluciones habitacionales desde fines del año 2000. Los créditos con destino vivienda registraron una disminución real de 66% desde enero de 2000 hasta enero de 2005, con una leve recuperación en 2006 y 2007, de acuerdo a datos de la Superintendencia de Instituciones de Intermediación Financiera del BCU.

fecha de elaboración de este trabajo no se cuenta con información consistente sobre dichos créditos⁷.

Características de los nuevos créditos otorgados

Cuadro 6 - Monto promedio de los créditos a la vivienda según moneda

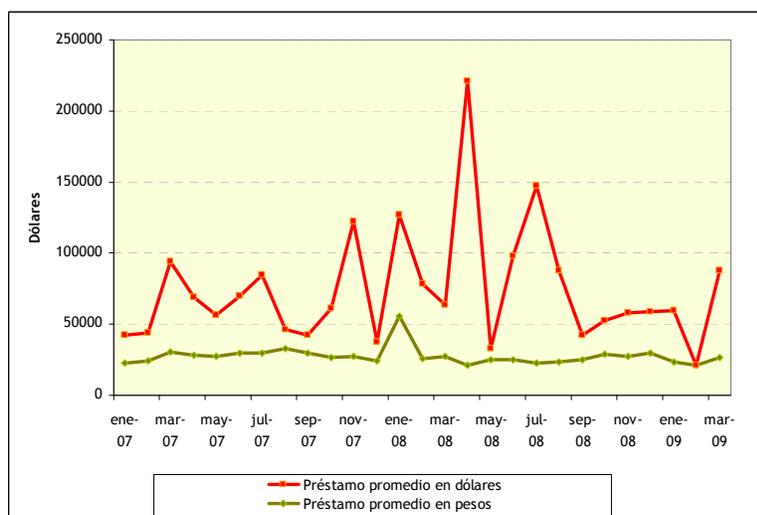
Año	USD	UI
Promedio 2007	36.408 USD	32.850 USD
Promedio 2008	60.754 USD	32.289 USD

Fuente: elaboración propia con datos del BCU

El cuadro anterior muestra el monto promedio de los créditos a la vivienda según moneda, los menores valores se observan para los préstamos en UI. Los préstamos en dólares tienen montos promedios mayores.

Estas diferencias se incrementan en 2008, donde los montos promedio de los préstamos otorgados en dólares muestran un incremento del 60%⁸ y los préstamos en UI un decremento del 3%.

Gráfica 5 - Montos de préstamos otorgados mensuales por moneda expresados en dólares



Fuente: Elaboración propia con datos del BCU

⁷ En la página web del BCU hay información sobre préstamos en UR con destino vivienda (cantidad de préstamos y montos). Al analizar dicha información se encontraron inconsistencias. Se consultó al BHU y al BCU y a la luz de los resultados se prefiere dejar fuera del análisis la información sobre estos créditos.

⁸ En abril de 2008 se observa un valor extremo en los préstamos en dólares que distorsiona el valor promedio. El incremento del monto promedio en USD sin incluir este valor extremo resulta de un 31%.

Analizando la evolución mensual de los montos promedio se visualiza una mayor variación en los montos otorgados en dólares.

En relación a las tasas de interés promedio se observa que en el período considerado han aumentado, tanto en Dólares como en Pesos Uruguayos. En el 2008 el promedio se ubicaban en el entorno del 7.9% anual y a Marzo de 2009 se ubica en 10% anual. Hay Bancos privados que declaran explícitamente estar ofreciendo créditos en dólares a la máxima tasa permitida por el Banco Central sin llegar a la de usura.

La tasa promedio de préstamos con destino vivienda en pesos sigue la misma evolución, en el 2008 se ubicaba en el entorno del 5.5% anual y a marzo del 2009 se ubicó en 8.4% anual.

Todos los países emergentes aumentaron el riesgo país con la crisis financiera mundial, esto explica en parte el aumento de tasas de interés observado en la plaza uruguaya. También contribuye a esta evolución el cambio de expectativas de devaluación.

Oferta de créditos Hipotecarios de la Banca Privada

De los doce bancos autorizados a operar en la plaza local, mantienen oferta de créditos hipotecarios los siguientes bancos: Banco Itaú Uruguay S.A., Crédito Uruguay Banco S.A., Nuevo Banco Comercial S.A., Discount Bank (Latin America) S.A., Banco Santander S.A. y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Uruguay S.A. Se entiende que, dada la actual coyuntura internacional (crisis financiera) y nacional (año electoral), los Bancos que efectivamente están prestando pueden ser aún menos.

Los seis Bancos privados que tienen línea de crédito para vivienda abierta ofrecen préstamos en USD y en UI. De todas formas, en el relevamiento realizado, se observó un fuerte incentivo de parte de los Bancos para alentar a la demanda de préstamos en UI. Algunos Bancos ni siquiera brindan la información de cuotas y tasas de interés en dólares. Uno de los aspectos relevantes en cuanto al incentivo de los préstamos en UI es la exoneración fiscal que presentan dichos préstamos⁹, ya que los intereses no están gravados por IVA, lo que produce un abaratamiento de la cuota.

⁹ La exoneración del IVA opera para los préstamos en UI, UR y pesos. Art. 19, Literal 2E, Título 10 del Texto Ordenado 1996 y reformado por la Ley 18.083.

Los préstamos para la vivienda se ofrecen con diferentes destinos: compra de primera o segunda vivienda, nueva o usada, refacciones y sólo en un Banco para construcción de vivienda¹⁰. Cabe destacar que estos préstamos se ofrecen para viviendas ubicadas en Montevideo, Canelones y Maldonado, y además con preferencia en la zona costera de estos departamentos. Es decir, el sector bancario privado financia la adquisición de viviendas ubicadas en los departamentos del sur del país y preferentemente en la costa de estos departamentos, donde el precio del suelo urbano es mayor. Para obtener financiamiento para la adquisición de viviendas en el interior del país se debe recurrir a la oferta del sector público.

Cuadro 7 - Relevamiento de Requisitos para préstamos con destino vivienda.

REQUISITOS									
BANCO	DESTINO del PRÉSTAMO	MONEDA	LTV	Garantía	Requisito de RCII (ratio cuota ingreso inicial)	Ingreso mensual mínimo	Antigüedad laboral (años)	Edad del solicitante	Antecedentes crediticios
Discount Bank	Compra de Inmuebles en Montevideo o Maldonado	USD	75%	1era hipoteca a favor del Banco	25%	1,500 USD	2	De 18 a 64 años. Edad+plazo<74 años	--
		UI	75%	1era hipoteca a favor del Banco	25%	1,500 USD	2	De 18 a 64 años. Edad+plazo<74 años	--
Santander	Compra de 1era o 2da vivienda, refacciones, construcción (valor mínimo de mercado vivienda USD 45,000)	USD	70%	1era hipoteca a favor del Banco	20%	No	1	> 18 Edad+plazo<70 años	No con malos antecedentes Clearing
		UI	80%	1era hipoteca a favor del Banco	30%	No	1	> 18 Edad+plazo<70 años	No con malos antecedentes Clearing
Crédit Uruguay	Para compra de vivienda usada, refacción, y equipamiento.	USD	70%	1era hipoteca a favor del Banco	20%	2,000 USD	2	18 - 65 Edad+plazo< 80 años	--
		UI	70%	1era hipoteca a favor del Banco	25%	2,000 USD	2	18 - 65 Edad+plazo< 80 años	--
NBC	Para compra de vivienda, casa de verano, refacción. No para construcción.	USD	100%	1era hipoteca a favor del Banco	20%	0 USD	2	> 18 Edad+plazo<70 años	No con malos antecedentes Clearing y Estado de Responsabilidad Patrimonial certificado por Escribano Pco.
		UI	100%	1era hipoteca a favor del Banco	30%	0 USD	2	> 18 Edad+plazo<70 años	
Itau	Préstamos hipotecarios para el hogar o local comercial.	USD	70%	1era hipoteca a favor del Banco	25%	1,000 USD	1	> 18 y < 65 años	Sin antecedentes en Clearing por 2 años
		UI	70%	1era hipoteca a favor del Banco	25%	1,000 USD	1	> 18 y < 65 años	Sin antecedentes en Clearing por 2 años
BBVA	Compra de vivienda	USD	70%	N/A	20%	1,500 USD	3	> 18 Edad+plazo<70 años	-
		UI	70%	1era hipoteca a favor del Banco	25%	1,500 USD	3	> 18 Edad+plazo<70 años	-

Fuente: relevamiento de páginas web y entrevistas telefónicas y/o personales con informantes de los distintos Bancos privados.

El LTV (loan to value) se define como la proporción que representa el préstamo sobre el valor de la vivienda. Los distintos bancos definen esta proporción con respecto a diferentes valores: valor venal, valor de remate, valor de tasación, valor de mercado o precio real de compra venta.

¹⁰ Banco Santander

El valor venal de un inmueble puede ser definido como el precio al que pueden alcanzar, en plazo razonable, un vendedor deseoso de vender pero no obligado a vender y un comprador deseoso de comprar, pero no obligado a comprar y en conocimiento de todos los usos y finalidades para los cuales está adaptado y podrá ser utilizado el inmueble. En otras palabras, será un precio obtenido a través de una libre operación de compraventa.

El precio de mercado de un inmueble, es el monto de dinero que se debe entregar o puede ser obtenido en un mercado activo, sobre condiciones inmediatas y existentes a una determinada fecha.

El valor de tasación es el valor que un experto tasador le asigna a una vivienda para reflejar la mejor aproximación al valor de mercado del bien.

El precio real de compra venta es aquel que efectivamente se pacta en la compra-venta.

El valor de remate, también llamado valor de rápida convertibilidad, es menor que el valor de tasación o de mercado. Pero cuánto menor dependerá de la zona donde se ubique el inmueble y de la coyuntura por la que esté atravesando el mercado inmobiliario. *‘Durante 2008, por la compra de un apartamento en Montevideo en una subasta judicial se pagó 14% menos - en promedio - del valor que se hubiera abonado por una transacción común en el mercado inmobiliario. Ese porcentaje de “descuento” se redujo en los últimos años, aunque en algunas zonas se mantienen una brecha importante entre ambos precios, según Valora Consultoría & Valuaciones.’*¹¹

De acuerdo a las precisiones anteriores se realiza el ejercicio de homogeneizar el valor que toman de referencia los distintos Bancos privados para expresar el LTV¹². Se obtienen de esta forma relaciones comparables como se observa en la tabla siguiente:

Cuadro 8 - LTV homogeneizado

¹¹ Fuente: Búsqueda-Economía artículo: *Precios de inmuebles adquiridos en remates se aproximan a los de mercado en algunas zonas.*

¹² Se toma el LTV de cada Banco y se multiplica por el factor de equivalencia con el Valor de Mercado, para llegar al LTV comparable.

BANCO	LTV	Valor de referencia	Relación con valor de mercado	LTV comparable
Discount Bank	75%	Tasación	100%	75%
Santander	70%	Tasación	100%	70%
Crédit Uruguay	70%	Tasación	100%	70%
NBC	100%	Remate	86%	86%
Itau	70%	Mercado	100%	70%
BBVA	70%	Mercado	100%	70%
LTV PROMEDIO				74%

Fuente: Elaboración propia con datos de relevamiento a Bancos

En promedio, los bancos privados ofrecen préstamos hipotecarios por el 74% del valor de la vivienda. El mayor LTV lo ofrece el Nuevo Banco Comercial que presta hasta un 86% del valor de mercado. En todos los casos es un requisito necesario para acceder al crédito que se integre el resto del valor de la transacción, entre un 14 y un 30% del valor de la vivienda. Este requisito puede operar como una restricción importante para aquellos hogares que no cuentan con ahorro previo aunque estén en condiciones de pagar una cuota de préstamo, eventualmente por sustitución del alquiler.

La garantía para los préstamos con destino vivienda es una primera hipoteca sobre el bien. Cabe destacar que los plazos para ejecutar las garantías hipotecarias en Uruguay son largos; de acuerdo a Gandelman y Gandelman (2004)¹³ el plazo promedio que le toma a los bancos privados llegar al remate judicial es de 601 días. De acuerdo a estos autores, el costo del proceso de ejecución está entre una cuarta parte y la mitad del valor de la hipoteca, dependiendo del monto de la misma. Estas condiciones pueden operar como desestímulo para los Bancos privados a la hora de valorar las líneas de crédito a la vivienda. La ley 18.125 de Modificación a la Carta Orgánica del Banco Hipotecario del Uruguay en el CAPÍTULO III, Ejecución Judicial simplificada de Crédito Hipotecario para vivienda regula con intención de agilizar los trámites de ejecución para dinamizar este mercado.

Como ya se mencionó, otro indicador relevante para la definición de las condiciones de un préstamo es la relación entre la cuota mensual a pagar y el ingreso del solicitante. Esta relación se conoce como 'Ratio Cuota Ingreso' (RCI) y oscila entre un 20% y un 30% para los préstamos con destino vivienda ofrecidos por los Bancos Privados. Algunos Bancos no piden un ingreso mínimo, como es el

¹³ Gandelman y Gandelman, 2004, *Los efectos el Sector Público en el financiamiento de la vivienda: el mercado hipotecario de Uruguay*. BID.

caso del Banco Santander y del Nuevo Banco Comercial, pero sí imponen la restricción de RCI (ratio cuota ingreso) en un 20% para préstamos en dólares y un 30% para préstamos en UI. Los Bancos que piden ingresos mínimos oscilan entre los USD 1.000 y USD 2.000 de ingreso mensual.

De acuerdo a la Encuesta Continua de Hogares 2007¹⁴, los hogares que cumplen la restricción de ingresos para calificar para un préstamo bancario con destino vivienda se ubican en los deciles de ingreso más alto. Concretamente, en Montevideo se estima que hay 20.674 hogares con un ingreso superior a los USD 1.000 y pertenecen a los deciles 7, 8, 9 y 10. En el interior del país, se estima que 28.462 hogares alcanzan dicho ingreso y pertenecen a los deciles 9 y 10. En los capítulos siguientes se cruza esta información con la situación de tenencia de la vivienda, ahorro, pago de alquiler, etc. como forma de estimar la demanda potencial de préstamos con destino vivienda.

Finalmente, se establecen otras condiciones sobre el solicitante y sus antecedentes crediticios. Se requiere que el solicitante del préstamo sea mayor de edad y no sea mayor de 64 años al momento de cancelar el préstamo, dependiendo del banco este plazo se amplía hasta los 80 años. Además se debe acreditar una antigüedad laboral de 1 o 2 años dependiendo del banco y solo en el caso del banco BBVA se exige una antigüedad de 3 años. En la mayoría de los casos se exige no contar con malos antecedentes crediticios en el Clearing de informes por un plazo no menor a 2 años.

¹⁴ A la fecha de realización de esta investigación los últimos micro-datos publicados en www.ine.gub.uy corresponden a la ECH 2007.

Cuadro 9 - Características generales del préstamo hipotecario.

a) Características generales del préstamo hipotecario									
BANCO	MONEDA	Préstamo Mínimo	Préstamo Máximo	Plazo mínimo (años)	Plazo máximo (años)	Periodo de gracia	Tasa de interés	Tipo de tasa	Garantía
Discount Bank	USD	10,000 USD	100,000 USD	1	10	no	11.25	Fija	1era hipoteca a favor del Banco
	UI	10,000 USD	100,000 USD	1	15	no	7.9	Fija	1era hipoteca a favor del Banco
Santander	USD	20,000 USD	200,000 USD	3	18	3 meses	Libor de 180 días + 7% (revisable cada 6 meses)	Tasa revisable cada 6 meses, según Tasa Libor	1era hipoteca a favor del Banco
	UI	20,000 USD	200,000 USD	3	20	3 meses	7% (fija durante todo el plazo)	Fija	1era hipoteca a favor del Banco
Crédit Uruguay	USD	5,000 USD	150,000 USD	--	25	--	Fija 9.5% hasta 5 años y después Libor 180 días más 9%	Variable según Libor	1era hipoteca a favor del Banco
	UI	5,000 USD	150,000 USD	--	25	--	6,5% en UI (hasta 15 años) y 7,5% a más plazo.	fija con tramos	1era hipoteca a favor del Banco
NBC	USD	7,000 USD	150,000 USD	2	15	--	10.50%	Fija	1era hipoteca a favor del Banco
	UI	7,000 USD	150,000 USD	2	15	--	7.50%	Fija	1era hipoteca a favor del Banco
Itaú	USD	10,000 USD	150,000 USD	1	10	30 días	13%	Fija	1era hipoteca a favor del Banco
	UI	10,000 USD	150,000 USD	1	15		10.52%	Fija	1era hipoteca a favor del Banco
BBVA	USD	N/A	N/A	0	18	--	Libor 1 año + 9	Variable según Libor	N/A
	UI	0 USD	no hay limite	1	18	--	8%	Fija	1era hipoteca a favor del Banco

Fuente: relevamiento de páginas web y entrevistas telefónicas y/o personales con informantes de los distintos Bancos privados.

Los Bancos privados ofrecen préstamos por montos que oscilan entre un mínimo de USD 5.000 y un máximo de USD 200.000. En este caso no se observan diferencias de acuerdo a la moneda en que se realice el crédito.

En los Bancos en que se establece un plazo mínimo para estos créditos este valor se ubica entre 1 y 3 años. Los plazos máximos oscilan entre los 10 y los 25 años. Para los préstamos en UI los plazos son más largos que para los préstamos en USD.

El Banco Santander y el Itaú otorgan ‘período de gracia’ para comenzar los pagos que varían entre 1 y 3 meses. El resto de los Bancos no cuentan con esta facilidad.

En todos los casos el pago del préstamo se realiza en cuotas mensuales, fijas y consecutivas.

En cuanto a las tasas de interés en las dos monedas, se observa que las tasas para los préstamos en UI resultan inferiores que las tasas en dólares. Las tasas en dólares son generalmente variables

conforme varía la tasa Libor. Las tasas en UI son fijas y tienen como elemento variable la evolución de la inflación.

Cuadro 10 - Otros gastos asociados al préstamo hipotecario.

BANCO	DESTINO del PRÉSTAMO	Otros Gastos Tasación	Otros Gastos Hipoteca Escritano	Otros Gastos Otorgamiento	Otros Gastos Seguro VIDA Incendio	Otros Gastos	Cancelación anticipada
Discount Bank	Compra de Inmuebles en Montevideo o Maldonado	De Tasación 0,2%,+iva min Usd 120	hipoteca 0,75% + iva			De Tasación 0,2%, hipoteca 0,75% y seguro	Depende de la coyuntura comercial
Santander	Compra de 1era o 2da vivienda, refacciones, construcción (valor mínimo de mercado vivienda USD			gastos de otorgamiento 1.5% + iva	Seguro de vida 0.66% + iva Seg Incendio	Seguro de vida, seguro de incendio y gastos de otorgamiento	Si, con pago de penalidad
Crédit Uruguay	Para compra de vivienda usada, refacción, y equipamiento.					Seguro de vida sobre saldo e incendio.	Mayor 13 meses y cobro de interés 2 cuotas
NBC	Para compra de vivienda, casa de verano, refacción. No para construcción.	Aprox Usd 150			Seguro de incendio, el seguro de vida es sin costo.	Seguro de incendio, el seguro de vida es sin costo.	Sin descuentos NO CANCELA ANTICIPAD. Despues del 5to año puede transferiri hipoteca
Itau	Préstamos hipotecarios para el hogar o local comercial.				Gastos administrativos, seguro de vida e incendio.	Costo cuenta en el banco \$320 mensual	SI, previo pago de comisión del 1% por año sobre capital remanente
BBVA	Compra de vivienda	Tasador Usd 120 + IVA	Escritano 0.5% min Usd 150	Comisión de otorgamiento 2%		Tasa Control fiscal 0.10% anual	SI, previo pago de comisión del 1.5% sobre capital remanente. No liq antes de 1 año

Fuente: relevamiento de páginas web y entrevistas telefónicas y/o personales con informantes de los distintos Bancos privados.

Con la finalidad de valorar la vivienda que se pretende adquirir, antes de otorgar el préstamo, los Bancos solicitan que se realice una tasación por un tasador contratado por el Banco. Dicha tasación tiene un costo aproximado de USD 150 y la paga quién solicita el préstamo.

Se deben sumar además gastos de Escritano asociados a la Hipoteca y Comisión de otorgamiento. En algunos casos se solicita también la apertura de una cuenta en el Banco que tiene un costo asociado.

En todos los casos se requiere contratar Seguros de Vida e Incendio cuyos costos también los debe pagar el solicitante del préstamo.

Si se incluyen todos los costos asociados en el cálculo de la tasa de interés ‘implícita’ en los préstamos ofrecidos por los Bancos privados se obtienen tasas superiores a las presentadas en el cuadro de resumen previo. En el cuadro 12, se presentan las TIR calculadas para cada plazo.

Una mención especial merece la posibilidad de Cancelación Anticipada de este tipo de préstamos. Algunos Bancos directamente no la aceptan, o por lo menos no antes de transcurrido un período mínimo, en general más de 12 meses. En caso de concretarse la cancelación anticipada el Banco

cobra una penalidad o una comisión sobre el capital remanente. Cuando se contrata el crédito se pacta un plan de pagos que incluye un flujo futuro de intereses. La cancelación anticipada termina con ese flujo futuro pactado. En este caso el Banco pierde parte de su ganancia asociada al cobro de dichos intereses. Este es uno de los motivos por el cual no se permite la cancelación anticipada o está penalizada.

Otro motivo tiene que ver con la normativa bancocentralista y los diferentes encajes en función de los plazos de los préstamos. El Banco Central exige diferentes encajes de acuerdo al tipo de préstamo. Los créditos hipotecarios son en su mayoría créditos de largo plazo, y el Banco Central determina un encaje específico para este tipo de préstamos, diferente por ejemplo al que corresponde a los créditos al consumo. Si los Bancos admiten la cancelación anticipada se verán obligados a modificar sus encajes ante la Autoridad Monetaria.

Otro punto importante es el fondeo de los préstamos. Para un préstamo hipotecario de largo plazo los Bancos se fondean a largo plazo, es decir, toman préstamos de largo plazo. Ante cancelaciones anticipadas el Banco quedaría descalzado en plazos respecto a su deuda de fondeo.

Por otra parte, si en determinada coyuntura se ‘abarata’ el crédito una persona con un crédito hipotecario pactado con un Banco a una determinada tasa podría solicitar un crédito en otra institución, a una tasa más baja, y cancelar anticipadamente el crédito más caro. Sería razonable sustituir un crédito hipotecario por otro más barato.

El uso de instrumentos financieros que transforman el crédito hipotecario en un ‘papel’ intercambiable habilita las cancelaciones anticipadas y cambios de un crédito por otro dinamizando así el mercado de financiamiento de viviendas.

En Uruguay, el 8 de setiembre de 2009 se aprobó una Ley de Notas de Crédito Hipotecarias (NCH), impulsada por la Agencia Nacional de Vivienda. Se trata de una ley que crea las Notas de Crédito Hipotecarias (NCH), a la vez que modifica algunas disposiciones relativas a la cancelación anticipada y al régimen de ejecución simplificada de créditos hipotecarios para vivienda. Se prevé que este instrumento entre en funcionamiento en el correr de 2009. En el Anexo de este trabajo se puede leer un artículo publicado en la web de la ANV al respecto.

Simulación de Créditos para vivienda del Sector Privado

Con la finalidad de evaluar las cuotas promedio que resultan para un crédito de USD 32.000 asociado a la compra de una vivienda se simularon préstamos hipotecarios en las dos monedas para todos los bancos privados que participan en el mercado del financiamiento hipotecario.

Cuadro 11 - Simulaciones de préstamos con destino vivienda
(montos expresados en Dólares - USD)

SIMULACIÓN USD				
BANCO	Préstamo	5 años	10 años	15 años
BBVA	32.000	719	467	393
Discount	32.000	737	485	
Santander	32.000	703	449	373
Crédit Uruguay	32.000	705	452	375
NBC	32.000	739	485	411
Itau	32.000	787	547	
Promedios		732	481	388

SIMULACIÓN UI				
BANCO	Préstamo	5 años	10 años	15 años
BBVA	32.000	643	382	299
Discount	32.000	581	343	267
Santander	32.000	644	382	300
Crédit Uruguay	32.000	660	392	309
NBC	32.000	657	395	311
Itau	32.000	698	442	364
Promedios		647	389	308

Fuente: Elaboración propia con datos de páginas web

Cuadro 12 - Cálculo de tasa Interna de Retorno por plazo y Banco

TIR en USD			
Banco	5 años	10 años	15 años
BBVA	12,44%	12,44%	12,44%
Discount Bank	13,51%	13,37%	
Santander	11,45%	11,45%	11,45%
Crédit Uruguay	11,58%	11,60%	11,58%
NBC	13,67%	13,40%	13,27%
Itau	16,53%	16,56%	
Promedios	13,20%	13,14%	12,19%

TIR en UI			
Banco	5 años	10 años	15 años
BBVA	7,61%	7,61%	7,61%
Discount Bank	3,40%	5,22%	5,83%
Santander	7,66%	7,66%	7,66%
Crédit Uruguay	8,72%	8,21%	8,15%
NBC	8,50%	8,39%	8,30%
Itau	11,15%	11,10%	11,00%
Promedios	7,84%	8,03%	8,09%

Los préstamos en dólares son más costosos que los préstamos en Unidades Indexadas, debido a las tasas más elevadas y a los impuestos que se cobran sobre los intereses (IVA).

La tasa promedio en dólares es un 61% mayor que la tasa promedio en Unidades indexadas, siendo mayor la brecha a menor plazo. A 5 años de plazo hay una brecha de 68% entre las tasas, pasando por un 64% a 10 años y llegando a un 51% a 15 años. Hay una marcada preferencia por fomentar los préstamos a corto plazo y en UI.

Bancos Públicos y MVOTMA

Desde el sector público se ofrecen créditos hipotecarios en los dos Bancos públicos, Banco República del Uruguay (BROU) y el Banco Hipotecario del Uruguay (BHU) y en el Ministerio de Vivienda Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente (MVOTMA).

En todos los casos, la oferta pública de préstamos sólo es en papel respaldado en pesos (UI y UR). Las restantes condiciones se resumen en el cuadro siguiente.

Cuadro 13 - Oferta pública de crédito a la vivienda.

BANCO	DESTINO del PRÉSTAMO	LTV	Préstamo Máximo	Plazo máximo (años)	Cuotas	Tasa de interés	Requisito de RCII (ratio cuota ingreso inicial)	Ingreso mensual mínimo	Otros requisitos	Antigüedad laboral (años)	Edad del solicitante
BROU	Compra de vivienda, nueva o usada	85%	-	20	Cuotas mensuales, iguales, y consecutivas	7%	35%		Tener convenio con retención	> 2 años	
MVOTMA	Compra de vivienda usada	90%	33.783 USD	25	Cuotas mensuales, iguales, y consecutivas	6%	-	de \$U 10.323 a \$U24.774	Tener un menor a cargo	> 2 años	entre 18 y 55 años
MVOTMA	Compra de vivienda nueva	90%	-	25	Cuotas mensuales, iguales, y consecutivas	6%	-	de \$U 10.323 a \$U24.774	Tener un menor a cargo	> 2 años	entre 18 y 55 años
BHU	Compra de vivienda, nueva o usada	80%	88.000 USD	25	Cuotas mensuales, iguales, y consecutivas	6%	25%	\$U 17.280 pub \$U 24.960 priv	ahorrista del bhu con 2 años de antigüedad	> 2 años	> 18 Edad+plazo< 70 años

Fuente: Elaboración propia con datos de páginas web

El destino de los préstamos es la compra de vivienda, tanto nueva como usada.

En el caso del MVOTMA los créditos son subsidiados y se orientan a sectores que no cumplen las condiciones para acceder a un préstamo bancario. El límite máximo de ingreso mensual para acceder a un préstamo en esta institución es similar al mínimo exigido por los Bancos privados (USD 1.000). La proporción de préstamo con respecto al valor de la vivienda es mayor (LTV), 90%, buscando facilitar el acceso a la vivienda a hogares que prácticamente no cuentan con ahorro previo. También se establece un valor máximo de préstamo, USD 33.783, con el que se puede financiar una vivienda de hasta USD 37.536. El ahorro que se pide integrar antes de la entrega de la vivienda es del 10% de este valor (USD 3.753) y se puede entregar en dos cuotas del 5% cada una. Dentro de

otros requisitos se pide que el solicitante del crédito tenga entre 18 y 55 años de edad, como mínimo 2 años de antigüedad laboral y un menor a cargo.

Los Bancos públicos prestan entre un 80 y un 85% del valor de la vivienda, LTV por debajo de los créditos subsidiados por el MVOTMA y por encima del promedio de los créditos ofrecidos por los bancos privados.

El plazo máximo oscila entre los 20 y los 25 años, relativamente mayor a los préstamos ofrecidos por el sector privado.

En cuanto a los requisitos de ingreso en relación a la cuota del préstamo, se observa una exigencia importante en los préstamos que otorga el BHU, ya que la cuota del préstamo no puede superar el 25% del ingreso disponible¹⁵.

El BROU se diferencia del resto del sistema bancario en que exige tener convenio con posibilidad de retener del sueldo la cuota. De esta forma establece una cobertura mayor para el riesgo de default.

Las tasas en el sector público no difieren significativamente, ya que el BROU que presenta una tasa del 7% anual y bonifica la tasa a un 6% anual en caso que el solicitante del préstamo contrate un seguro de vida a favor del banco y una tarjeta de crédito con el débito de la Contribución Inmobiliaria y otra factura de un ente público.

¹⁵ El ingreso disponible surge de deducir al ingreso líquido los siguientes conceptos: pensiones alimenticias, retenciones judiciales, alquileres, cuotas por préstamos en el sistema financiero, y otras obligaciones recurrentes.

Comparación del Crédito Hipotecario del Sector Privado con el Sector Público

La diferencia más evidente es el nivel de ingresos requeridos, mientras que en el sector privado el ingreso exigido es entre USD 1.000 y USD 2.000, en la banca pública el rango está entre USD 714 y USD 1.031.

Como ya se señaló, el MVOTMA se orienta claramente a un sector de ingresos inferiores que no pueden acceder al financiamiento bancario.

Otro aspecto a destacar es que la oferta de financiamiento público para viviendas sólo es en pesos, mientras que en la banca privada también existe la posibilidad en dólares. Sin embargo, la mayoría de los bancos privados incentivan a solicitar el préstamo en UI.

En cuanto a las tasas ofrecidas por el sector público son inferiores al promedio del sector privado.

Con respecto al LTV, en ningún caso se financia el total del valor de la compra venta. Incluso el MVOTMA que se orienta a hogares de menores recursos, exige integrar un 10% de ahorro.

En relación a los plazos se observa que el sector público ofrece mayor facilidad para pagar el préstamo llegando a financiar hasta en 25 años, mientras que en el sector privado el promedio es 18 años.

Evaluación del Riesgo

Riesgo es la contingencia de un daño. A su vez contingencia significa que el daño puede materializarse en algún momento o no hacerlo nunca.

La evaluación de riesgo es probablemente el paso más importante en un proceso de gestión de riesgos¹⁶. Se tiene que identificar y evaluar el riesgo; se evalúa mediante la medición de la magnitud de la pérdida o daño posible y la probabilidad de ocurrencia. Los pasos subsiguientes son: prevenir que ellos ocurran, protegerse contra ellos o mitigar sus consecuencias.

Se produce concentración del riesgo cuando se acumulan varias operaciones con el mismo tipo de comportamiento. Por el contrario, se produce diversificación cuando las operaciones se realizan en riesgos con comportamientos opuestos.

Un riesgo con gran magnitud de pérdida o daño y una baja probabilidad de ocurrencia debe ser tratado en forma distinta que un riesgo con una reducida magnitud de pérdida o daño y una alta probabilidad de ocurrencia. En teoría los dos riesgos indicados poseen una idéntica prioridad para su tratamiento, pero en la práctica es bastante difícil gestionarlos cuando se hace frente a limitaciones en los recursos disponibles, especialmente tiempo para llevar a cabo el proceso de gestión de riesgo.

En el campo de las decisiones financieras, las pérdidas por lo general se expresan como cantidades de dinero.

Los riesgos que habitualmente se consideran suelen ser:

- **Riesgo de mercado**, asociado a las fluctuaciones de los mercados financieros, y en el que se distinguen:
 - **Riesgo tipo de cambio**, consecuencia de la volatilidad del mercado de divisas. Riesgo de perder dinero por tener posiciones en diferentes monedas.
 - **Riesgo de tipo de interés**, consecuencia de la volatilidad de los tipos de interés. Riesgo de perder dinero por variación en las tasas a cobrar o pagar

¹⁶ La **Gestión de riesgos** es un enfoque estructurado para manejar la incertidumbre relativa a una amenaza, a través de una secuencia de actividades humanas que incluyen **evaluación de riesgo**, estrategias de desarrollo para manejarlo y mitigación del riesgo utilizando recursos gerenciales. Las estrategias incluyen transferir el riesgo a otra parte, evadir el riesgo, reducir los efectos negativos del riesgo y aceptar algunas o todas las consecuencias de un riesgo particular. La gestión de riesgo financiero se enfoca en los riesgos que pueden ser manejados usando instrumentos financieros y comerciales.

- **Riesgo de mercado** (en acepción restringida), que se refiere específicamente a la volatilidad de los mercados de instrumentos financieros tales como acciones, deuda, derivados, etc. Riesgo de perder dinero por valoración de inversiones
- **Riesgo de crédito**, consecuencia de la posibilidad de que una de las partes de un contrato financiero no asuma sus obligaciones. Riesgo de perder dinero por no poder cobrar.
- **Riesgo Default**, se refiere específicamente al no pago de las obligaciones contenidas en los instrumentos financieros por parte del Emisor.
- **Riesgo País**, se refiere específicamente al incumplimiento en el pago de las obligaciones por parte de un país de sus Emisiones de obligaciones internacionales (Bonos de deuda pública), expresado como una prima de riesgo.
- **Riesgo de liquidez o de financiación**, y que se refiere al hecho de que una de las partes de un contrato financiero no pueda obtener la liquidez necesaria para asumir sus obligaciones a pesar de disponer de los activos –que no puede vender con la suficiente rapidez y al precio adecuado– y la voluntad de hacerlo.
- **Riesgo Transferencia**, se refiere al hecho de que una de las partes de un contrato financiero no pueda obtener las divisas necesarias o transferirlas fuera de fronteras para asumir sus obligaciones a pesar de disponer de los fondos en moneda local.
- **Riesgo operacional**, es el riesgo de perder dinero por errores o fraudes.
- **Riesgo Reputacional** es aquel que consiste en la posibilidad de ver dañada la reputación o buen nombre. Este daño puede incluso ser cuantificado económicamente (por ejemplo: el lucro cesante de operaciones económicas no realizadas, pérdida de valor de acciones, sanciones). Este riesgo es más importante para aquellas entidades o personas que basan en gran medida el éxito de su actividad en mantener una buena reputación. Las Entidades Financieras son un ejemplo representativo de colectivo muy sensible al Riesgo Reputacional.
- **Otros riesgos** como por ejemplo el riesgo legal, refiere al riesgo de cambios bruscos en el marco legal, o el no respeto al cumplimiento de las normas jurídicas.

El Sistema Bancario está poniendo especial énfasis en la capacidad de repago del solicitante, por sobre la calidad de la garantía real¹⁷, considerando para ello dos aspectos, el ingreso líquido mensual y la calidad de éste, a través de la estabilidad y solidez de la fuente de la cual proviene.

El proceso de ejecutar la garantía real, en nuestro país, resulta costoso y lento. Gandelman y Gandelman (2006) describen detalladamente las etapas legales que implica la ejecución de una hipoteca tanto para el BHU como para los bancos privados, y realizan una estimación en base a los remates judiciales de 2001 de los plazos reales que implica la ejecución de la garantía y construyen ejemplos con los costos que implica la ejecución, según el monto de la hipoteca. En cuanto al sector privado, el mismo es discriminado en favor de esta Institución pública en lo que tiene que ver con la posibilidad de ejecución de préstamos morosos. El plazo promedio que le toma a los bancos privados llegar al remate judicial desde el momento en que un juzgado declara el embargo es de 601 días. El costo del proceso de ejecución está entre una cuarta parte y la mitad del valor de la hipoteca, dependiendo del monto de la misma¹⁸. La ley 18.125 modifica la reglamentación en aras de acortar estos plazos y costos asociados a la ejecución de las garantías hipotecarias.

Con la finalidad de evaluar la capacidad de repago del solicitante de un crédito hipotecario las Instituciones Bancarias solicitan información del ingreso líquido mensual y de su calidad. Dentro de los aspectos considerados para determinar la viabilidad de otorgar un crédito inmobiliario están:

- Ingresos percibidos por el solicitante
- Empresa en la que trabaja
- Antigüedad en la misma
- Consultas al clearing de informes
- Si el solicitante tiene actividad comercial se le analiza los balances de la empresa además de consultas y referencias a proveedores y/o clientes.

El BCU exige para esta modalidad de crédito que cada banco cuente con la siguiente información sobre sus deudores: justificación de ingresos, Estado de Responsabilidad Patrimonial y Antecedentes con el banco.

¹⁷ Aunque sobre la garantía real, la vivienda hipotecada, se establecen restricciones de ubicación (preferentemente en Montevideo, Canelones y Maldonado y en estos departamentos preferentemente sobre la costa).

¹⁸ “Los efectos del sector público en el financiamiento de la vivienda: El mercado hipotecario de Uruguay” Eduardo Gandelman y Néstor Gandelman. Estudios del BID sobre financiamiento hipotecario en América Latina

Financiamiento a la vivienda en otros países.

Estados Unidos

El financiamiento a la vivienda en Estados Unidos, con fuerte participación Estatal, se caracteriza por la securitización de los préstamos hipotecarios. Las deudas hipotecarias se convierten en papeles transferibles y negociables en la Bolsa. Estas operaciones están respaldadas por Seguros Hipotecarios, tanto Públicos como Privados. Las hipotecas respaldadas por el Gobierno son aseguradas por la Federal Housing Administration (FHA) o garantizadas por el Department of Veterans Affairs (VA).

El Sector Público y el Privado tienen una participación similar en el mercado, a fines del año 1999 las participaciones en el total del mercado asegurado del sector privado, del FHA y del VA eran 52,4%, 33,9% y 13,7% respectivamente.

En la actualidad el LTV (loan to value) máximo asegurado es entre 97% y más de 100% tanto en el Sector Público como Privado. En sus orígenes (1930`s), el Sistema Público proveía seguros para un LTV máximo de 80%, dicho máximo fue elevado gradualmente hasta alcanzar los niveles actuales. Luego de una experiencia de 15 años, el LTV máximo fue elevado a 95%, 25 años después a 97%, y más recientemente a 100%. Al igual que en el caso de las aseguradoras publicas, cabe destacar que en el sector privado en sus orígenes (en la década del 50') el LTV máximo asegurado era de 90%, llegando a más de 100% en la actualidad. Experiencias similares en cuanto al aumento del LTV, se presentan en Australia y Nueva Zelanda.

La principal característica del sistema americano radica en la securitización de las hipotecas. En este sistema hay un seguro hipotecario que aunque no es de carácter obligatorio, es un requisito fundamental para securitizar la deuda. El seguro cubre una porción fija del riesgo del préstamo y el reclamo al seguro se realiza inmediatamente luego del default. En ese momento se desconoce el monto de pérdida total asociado a ese default porque aún no se ha ejecutado la garantía real ni se han incurrido en los costos necesarios para hacerlo. Luego, la Institución Financiera debe enfrentar por sí misma los costos que surjan del remate, expensas, etc.

Argentina

Argentina ha pasado por fluctuaciones en dos décadas bien marcadas: la década del 80 y la década del 90 pasando por la crisis del 2002 que impactó notablemente en todas las áreas de la economía y sobre todo en el área de la oferta de créditos, paralizando el mercado. Desde la crisis inflacionaria de la década del 80 que marcó un desarrollo limitado del mercado de créditos a la estabilización macroeconómica de la década del 90 que provocó el desarrollo inédito del mercado del crédito de la vivienda del 1% al 3% del producto bruto interno pasando por una gravísima crisis económica hacia finales de la década y principio de la siguiente marcó la evolución del sistema de crédito para la vivienda de Argentina.

Como causantes de este desarrollo del crédito hipotecario se encuentran la estabilidad macroeconómica, la desregulación financiera, la consolidación del sistema bancario, la mayor competencia entre entidades financieras y el mejoramiento del marco legal que introdujo la figura de la titularización.

El rol fundamental lo cumple el sector privado asignándole la responsabilidad al FONAVI (Fondo nacional de vivienda) de financiar la vivienda social.

Existe un Banco Hipotecario que antiguamente era 100% público y que hoy es una Sociedad Anónima integrada por un 44% acciones del sector público y 56% y poder mayoritario del sector privado, estructura que data desde Febrero de 1999 en donde se privatizó el referido porcentaje a través de oferta Pública.

La privatización significó para el Banco Hipotecario poseer ciertos privilegios y obligaciones que lo distinguen del conjunto de la banca. Entre los privilegios que mantuvo el nuevo Banco figuran: la exención del impuesto a las ganancias por nuevas operaciones de préstamos, desde 1997, la posibilidad de ingresar al negocio de los seguros, prohibido para otros bancos en Argentina, y la potestad de organizar la subasta y elegir el martillero en casos de ejecución, lo que tiene por resultado menores tiempos y costos.

Entre las obligaciones se encuentran: la de otorgar 10% de los préstamos a municipalidades pequeñas (de menos de 50.000 habitantes); hasta agosto de 2007 debe contribuir con 2% de los intereses a un fondo para el pago de préstamos de deudores perjudicados por las condiciones económicas; también hasta esa fecha el Banco debe proveer de financiamiento a diversos grupos socioeconómicos, atendiendo a criterios regionales y, por último, está muy limitado en su facultad de aceptar depósitos.

En la actualidad el Banco Hipotecario S.A. es el mayor oferente de créditos hipotecarios de Argentina por una participación en el mercado en el año 2001 del 22,6% .

También es el mayor proveedor de seguros relacionados con préstamos hipotecarios y el mayor administrador de hipotecas de Argentina. Más de 84% de sus ingresos provienen de los préstamos hipotecarios otorgados, 13% de los seguros relacionados con estos préstamos y el porcentaje restante (cerca de 3%) de otros servicios, tales como la administración de carteras.

Cabe señalar que los créditos otorgados a individuos constituyen la mayor parte de los préstamos, mientras que sólo un pequeño porcentaje corresponde a préstamos para emprendimientos (denominados “créditos construcción”). Esta última operatoria consiste en el otorgamiento de créditos a empresas constructoras, inmobiliarias y de inversión, para el inicio y desarrollo de emprendimientos inmobiliarios. Este tipo de producto se ha tomado con mayor cautela por la entidad, debido a su mayor sensibilidad al ciclo económico y a la menor distribución de riesgo que se realiza, dado que los montos por operación son mayores.

El Banco ofrece préstamos hipotecarios en dólares a tasa fija y flotante (basada en la tasa LIBOR) con vencimientos originales de entre 3 y 20 años, y préstamos en pesos a tasa fija con vencimientos de entre 3 y 15 años.

La distribución de los préstamos se realiza a través de una red de 24 sucursales, una en cada provincia, a través de una red de 40 bancos comerciales que generalmente no tienen desarrollada su operatoria de préstamos hipotecarios y a través de internet. El análisis de riesgo de este Banco y de los más grandes en la plaza se basa en el sistema de puntaje para el crédito hipotecario, el cual efectúa un análisis estadístico que evalúa la probabilidad de incumplimiento del solicitante del préstamo, tomando en consideración ciertas características del deudor, la propiedad subyacente y la información proveniente de las agencias de información crediticia pasada.

El Banco otorga créditos por un monto máximo de hasta 70% del valor de la propiedad que se hipoteca y de hasta 80% si la construcción de la vivienda fue financiada previamente por el Banco. En general, el monto de financiación disponible depende del destino del préstamo, otorgándose con menores porcentajes respecto de la garantía o mayores tasas de interés si el crédito se destina a adquirir una segunda propiedad, para refacciones o para destino libre. También se requiere que el monto de la cuota mensual no exceda de 30% del ingreso del solicitante, una antigüedad mínima de un año en el actual trabajo y la presentación por parte del deudor de información personal e historia laboral.

En los últimos años, el BHSA ha ido perdiendo participación de mercado, debido al incremento de los costos de provisión de fondos de la entidad. En efecto, el Banco se encuentra limitado para la captación de depósitos, por lo que debe buscar fondos a través de otras vías más onerosas: emisión de títulos y de fideicomisos en el mercado de capitales y préstamos. Esto explica que el Banco no pueda ofrecer préstamos a tasas más bajas que otros bancos de la plaza.

El año 2002 trajo consigo un cambio importante en la calidad de la cartera de la entidad crediticia, debido a los efectos adversos de las medidas económicas adoptadas en los primeros meses de ese año. Entre otras cosas, ha significado una “pesificación” (conversión a pesos) del 100% de los activos denominados originalmente en moneda extranjera, de 7% de los pasivos en la misma moneda, la reprogramación del 100% de los vencimientos de los activos pesificados y de 4% de los pasivos, y la regulación del 100% de las tasas de los activos pesificados y de 7% de los pasivos totales, entre otros. Estos cambios han conllevado una pérdida patrimonial importante del Banco, que ha sido compensada por bonos del Estado. Finalmente, la estructura de activos y pasivos (y su calidad) ha sido modificada sustancialmente

Como consecuencia de estas medidas y de la fuerte incertidumbre imperante, el Banco Hipotecario, al igual que todos los bancos argentinos, ha suspendido el otorgamiento de créditos hipotecarios.

En otro orden se encuentra el FONAVI organismo que tiene como objetivo el paliar, en forma directa o indirecta, el déficit habitacional de los sectores de menores ingresos mediante el aumento de la oferta, de la erradicación de la vivienda precaria y del mejoramiento de la vivienda deficitaria.

Chile

En Chile el financiamiento de la vivienda ha tenido en los últimos 20 años un grado de desarrollo muy importante.

El sistema chileno se desarrolla a partir de 3 pilares fundamentales:

- a) la eliminación del efecto de la inflación a través de la creación de una unidad de cuenta indexada creíble y transparente (la UF) y a nivel macroeconómico el abatimiento de la inflación en si misma.
- b) Un sistema financiero fuerte proveedor de recursos para la economía con una importante reforma provisional a comienzos de los 80 clave para el nacimiento de un mercado de capitales de largo plazo
- c) Una política social de vivienda en donde el estado se ha ido moviendo hacia el subsidio de la demanda de vivienda de los sectores con más dificultades de acceso a la vivienda y un

ordenamiento jurídico que posee un adecuado balance entre los derechos de los acreedores y de los deudores.

Si bien el Estado tiene hoy en día su importante participación en la provisión de fondos para el financiamiento de la vivienda, en la medida de que se van consolidando el ingreso per capita y las prácticas comerciales en cuanto al derecho de propiedad, el estado se ha ido retirando, dejando espacio al sector privado.

A partir de 1976 se desarrollaron en Chile una serie de reformas estructurales tendientes a modernizar la economía, orientándola hacia un esquema de mercado, caracterizado por el respeto irrestricto a la propiedad, a la libertad de precios y de comercio, y por un Estado que limitó su participación a un papel subsidiario frente al sector privado.

Junto con las medidas de ordenamiento interno y liberalización de la economía, se dio origen a una política de apertura al exterior. En materia financiera, se procedió a liberalizar las tasas de interés y el sistema bancario se llevó a un esquema de prestación de múltiples servicios, en el que tanto los bancos hipotecarios como los comerciales quedaron autorizados a realizar todas las operaciones de intermediación financiera definidas en la legislación que las regula.

Con un aporte de la AID, en 1976 el Banco Central encargó a la Universidad de Chile el estudio de un nuevo sistema de financiamiento habitacional.

En 1977 se creó el actual sistema de financiamiento hipotecario, basado en préstamos bancarios de largo plazo, que normalmente oscilan entre 12 y 20 años (aún cuando se financian operaciones hasta por 30 años), ya sea concedidos en letras de crédito emitidas al portador o, a partir de 1988, en forma de mutuos hipotecarios.

En 1988 se estableció el sistema de otorgamiento y adquisición de mutuos hipotecarios endosables, y se autorizó a las compañías de seguros a invertir en ese tipo de activos para respaldar sus reservas. Por su parte, la Ley 19.281, de diciembre de 1993, posteriormente modificada por la ley 19.401, de agosto de 1995, estableció la normativa aplicable al sistema de arrendamiento de vivienda con promesa de compraventa (leasing).

Entre los actores se encuentra el Estado que es la entidad que dicta las normas que regulan a las instituciones que operan en el financiamiento habitacional. Además, participa en el mercado a través de la asignación de subsidios a quienes cumplen con los requisitos para ser beneficiario.

En el sector privado el financiamiento se cumple a través de:

a) Bancos, sociedades administradoras de mutuos, cajas de compensación, administradoras de leasing y administradoras de fondos para la vivienda (AFV):

Estas instituciones operan, por una parte, en la administración del ahorro de las personas, el que puede tener como objetivo la acumulación del pago inicial de la vivienda o la acumulación y acreditación del ahorro previo exigido para la asignación del subsidio estatal.

Por otra parte, los bancos y sociedades administradoras de mutuos son las instituciones encargadas de operar el financiamiento habitacional en cualquiera de las modalidades existentes: esto es, a través de letras hipotecarias, mutuos hipotecarios endosables o contratos de arrendamiento con promesa de compraventa (leasing). Desde el punto de vista de su relación con la persona, éstas son las entidades encargadas de evaluar las condiciones de sujeto de crédito de quien lo solicita y la calidad de las garantías hipotecarias. Respecto del financiamiento, son las entidades encargadas de emitir los instrumentos de deuda que respaldan la operación hipotecaria.

b) Sociedades titularizadoras:

La titularización consiste en transformar préstamos de carácter heterogéneo, ilíquidos y con un riesgo de crédito significativo, en un valor negociable, líquido y con bajo riesgo de crédito. De este modo, el titular de créditos vende éstos a una sociedad titularizadora, la cual emite bonos respaldados por dichos activos. Cada bono representa el derecho a recibir una parte de la corriente de pagos generada. Mayores detalles de la titularización se presentan en los anexos.

c) Inversionistas institucionales:

Son las entidades, principalmente las administradoras de fondos de pensiones (AFP) y compañías de seguros, que demandan los instrumentos de deuda originados con motivo de los créditos hipotecarios. Se transforman en los principales demandantes y por lo tanto son una importante fuente de recursos.

Méjico

El financiamiento de la vivienda, en el caso de Méjico, presenta una fuerte participación estatal. La misma está dirigida al financiamiento de la vivienda social, destinada a sectores específicos de la población ubicados en los estratos medios y de bajos ingresos.

La Política Nacional de Vivienda la establece el gobierno federal. La acción del Estado se materializa por la acción de diferentes organismos e instituciones de financiamiento que se dirigen a sectores específicos en términos de sus características salariales y necesidades.

Las fuentes de recursos para el financiamiento de la vivienda están constituidas por aportaciones del gobierno federal, aportaciones de fondos de los trabajadores, patronos, crédito interno y externo, y recupero de los préstamos.

Se ha fomentado la Bursatilización de las carteras hipotecarias, desarrollado el mercado secundario de hipotecas, mecanismos de ahorro previo y financiación y se ha establecido una unidad de cuenta para proteger el poder adquisitivo de los depósitos y evitar una amortización acelerada de los préstamos.

Los plazos de los préstamos varían desde 7 años para el mejoramiento o refacción de la vivienda hasta 30 años para adquisición de vivienda nueva o usada. El RCI, ratio cuota ingreso va desde 15% a 30%.

Los principales agentes que intervienen en el mercado hipotecario en Méjico son las Agencias Nacionales de Vivienda (de 1er y 2do piso), los bancos y SOFOLES (instituciones financieras no bancarias).

En este sistema resulta importante la participación de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), una institución financiera con apoyo gubernamental que busca el desarrollo del mercado hipotecario primario y secundario. Sus principales actividades son otorgar créditos y garantías, con el objetivo final de promover la construcción y adquisición de viviendas. Es considerada banca de segundo piso ya que no presta a los deudores finales sino a intermediarios financieros, y estos prestan a desarrolladores de vivienda (construcción) y a deudores de consumo final.

Sus instrumentos principales son el GPI (seguro hipotecario, que actúa como una garantía por incumplimiento) y el GPO, una garantía financiera de pago oportuno.

TENENCIA DE LA VIVIENDA

En este capítulo se busca describir qué variables explican la condición de tenencia de la vivienda, es decir que un hogar alquile, ocupe o sea propietario de la vivienda.

Con esta finalidad se realiza en primer lugar, un análisis descriptivo de los microdatos de la Encuesta Continua de Hogares 2008¹⁹ con especial énfasis en aquellas variables que surgen como significativas para explicar la forma de tenencia de la vivienda a partir de los conceptos presentados en el Marco Teórico. Se describen variables que reflejan características de los hogares como su tamaño, composición, edad del jefe/a de hogar, género, nivel de ingreso segmentado los datos entre Montevideo e Interior del país.

En segundo lugar se aplica al análisis de estos microdatos la técnica de ‘árboles de clasificación’. La principal ventaja de la utilización de esta herramienta es que no requiere el cumplimiento de ningún supuesto previo. De esta forma se exploran libremente los datos y se obtienen variables relevantes para explicar la tenencia de la vivienda.

Finalmente se comparan los resultados obtenidos con dos trabajos de investigación nacionales previos: Gandelman, E. y Gandelman, N (2004), Moreira, A., Pereira, C. y Silvera, A. (2004).

¹⁹ Disponibles en www.ine.gub.uy

Análisis descriptivo de los datos de la ECH 2008

La Encuesta Continua de Hogares pregunta por la Tenencia de la vivienda con ocho posibles respuestas. Los resultados se resumen en los cuadros siguientes:

Cuadro 14 - Tenencia de la vivienda. Montevideo.

Tenencia de la vivienda	Frecuencia	Porcentaje
Propietario de la vivienda y el terreno y la está pagando	42.364	9%
Propietario de la vivienda y el terreno y ya la pagó	194.973	43%
Propietario solamente de la vivienda y la está pagando	4.954	1%
Propietario solamente de la vivienda y ya la pagó	37.681	8%
Inquilino o arrendatario de la vivienda	99.084	22%
Ocupante con relación de dependencia	5.015	1%
Ocupante gratuito (se la prestaron)	66.025	14%
Ocupante sin permiso del propietario	6.441	1%
Total	456.537	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - Encuesta Continua de Hogares 2008

Cuadro 15 - Tenencia de la vivienda. Interior.

Tenencia de la vivienda	Frecuencia	Porcentaje
Propietario de la vivienda y el terreno y la está	54.838	9%
Propietario de la vivienda y el terreno y ya la pagó	322.545	53%
Propietario solamente de la vivienda y la está pagando	3.092	1%
Propietario solamente de la vivienda y ya la pagó	28.532	5%
Inquilino o arrendatario de la vivienda	75.235	12%
Ocupante con relación de dependencia	19.438	3%
Ocupante gratuito (se la prestaron)	97.904	16%
Ocupante sin permiso del propietario	2.974	0%
Total	604.558	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - Encuesta Continua de Hogares 2008

Cuando un hogar es propietario solamente de la vivienda y no del terreno dónde está se ubica se considera que está en condiciones irregulares por lo que se clasifican como **‘Propietarios irregulares’**. Se agrupan los propietarios que ya pagaron su vivienda con los propietarios que actualmente la están pagando en la categoría **‘Propietarios’**. Los ocupantes con relación de dependencia, los ocupantes gratuitos y los ocupantes sin permiso se agrupan como **‘Ocupantes’**. La cuarta categoría de tenencia es **‘Inquilinos’** integrada por quienes alquilan su vivienda.

La distribución de las formas de tenencia agrupadas, para Montevideo e Interior, se presentan en los cuadros siguientes:

Cuadro 16 - Tenencia de la vivienda. Montevideo

Tenencia de la vivienda	Frecuencia	Porcentaje
Propietario	237.337	52%
Propietario irregular	42.635	9%
Inquilino	99.084	22%
Ocupante	77.481	17%
Total	456.537	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

Cuadro 17 - Tenencia de la vivienda. Interior.

Tenencia de la vivienda	Frecuencia	Porcentaje
Propietario	377.383	63%
Propietario irregular	31.624	5%
Inquilino	75.235	12%
Ocupante	120.316	20%
Total	604.558	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

En Montevideo, los hogares propietarios de su vivienda representan un 52%, los propietarios irregulares un 9%, los inquilinos 22% y los ocupantes un 17%. En el Interior del país la distribución es algo diferente. El grupo de los propietarios tiene mayor representación en el Interior alcanzando un 63%. Los propietarios irregulares y los inquilinos tienen un peso menor, 5% y 12% respectivamente. El grupo de hogares ocupantes representa el 20% en el Interior mientras que en Montevideo es del 17%. En el Interior rural la vivienda aparece muchas veces ligada al trabajo y la condición de tenencia es en este caso 'ocupante con relación de dependencia'.

En virtud de las diferencias observadas en las formas de tenencia entre Montevideo y el Interior se presenta el análisis descriptivo de las variables seleccionadas también en forma separada.

VARIABLES A DESCRIBIR

Como se menciona en el marco teórico, las características de los hogares y de quiénes toman las decisiones resultan relevantes para determinar la demanda de viviendas y la forma de tenencia.

Se comienza la exploración por un análisis descriptivo de las siguientes variables:

- **Ingreso:** Ingreso del hogar sin valor locativo.
- **Integrantes:** cantidad de integrantes del hogar.
- **Menores:** proporción de menores de 14 años en el total de integrantes del hogar.
- **Montevideo:** variable dicotómica que toma el valor 1 si el hogar está ubicado en Montevideo y 0 si se encuentra en el Interior del país.
- **Educación:** años de educación del jefe/a de hogar en siete tramos.
 - Hasta 5 años: Primaria incompleta.
 - 6 años: Primaria.
 - Entre 7 y 8 años: Ciclo Básico incompleto.
 - 9 años: Ciclo Básico.
 - Entre 10 y 11 años: Bachillerato incompleto.
 - 12 años: Bachillerato.
 - Entre 13 y 17 años: Universidad o Terciario no universitario.
 - Más de 17 años: Post Grado o superior.
- **Edad:** edad del jefe/a de hogar en cuatro tramos: hasta 29 años, de 30 a 45 años, de 46 a 65 años y más de 65 años.
- **Mujer:** variable dicotómica que toma el valor 1 si la jefa de hogar es mujer y 0 si el jefe es hombre.
- **Casado:** variable dicotómica que toma el valor 1 si el Jefe/a de hogar está casado/a y 0 si no lo está.

- **Ocupado:** variable dicotómica que toma el valor 1 si el jefe/a de hogar está ocupado/a y 0 si no lo está.
- **Público:** variable dicotómica que toma el valor 1 si el Jefe/a de hogar es empleado/a público/a y 0 si no lo es.
- **Tipo de hogar:** en primera instancia se clasifican en hogares familiares y no familiares.
 - **Hogares familiares:** son los hogares con más de un integrante donde existe una relación conyugal o de parentesco del tipo: padre/madre/hijo. Puede haber además otros parientes o no parientes en el mismo. Conviven bajo un mismo techo y conforman un fondo común al menos para su alimentación. Los hogares familiares se pueden clasificar en: nucleares con hijos, monoparental o biparental, nuclear sin hijos, extendido, compuesto.
 - **Nucleares con hijos:** relación conyugal con hijos o relación padre/madre/hijo, sin otros parientes o no parientes. Pueden ser: **biparentales o monoparentales.**
 - **Nucleares sin hijos:** pareja sola, sin hijos ni otras personas (parientes o no parientes).
 - **Extendidos:** Hogares nucleares (bi o monoparentales) con otros parientes.
 - **Compuestos:** Hogares nucleares (bi o monoparentales) con otros no parientes, en donde puede haber o no otros parientes.
 - **Hogares no familiares:** no existe una relación conyugal o una relación del tipo padre/madre/hijo. Se pueden clasificar en: unipersonales y no unipersonales.

Montevideo

Cuadro 18 - Ingreso del hogar según tenencia de la vivienda. Montevideo.

Tenencia de la vivienda	Ingreso del hogar sin Valor Locativo (*)		
	Media	Mediana	Desviación típica
Propietario	32.776	23.484	34.961
Propietario irregular	17.081	13.839	15.133
Inquilino	26.751	20.542	30.298
Ocupante	18.762	14.348	21.686

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

(*) Pesos corrientes 2008

Los hogares propietarios de su vivienda son el grupo con mayor 'Ingreso del hogar sin Valor Locativo'. Le siguen los inquilinos, luego los ocupantes y hogares propietarios irregulares de la vivienda que habitan son el grupo de menor ingreso relativo. Este orden se mantiene al considerar el valor medio como la mediana.

El ingreso medio del grupo de los propietarios es un 72% superior al de los propietarios irregulares. Los inquilinos son el segundo grupo de acuerdo al Ingreso del hogar sin valor locativo y su ingreso medio es un 48% superior al de los propietarios irregulares.

Cuadro 19 - Tamaño del hogar según tenencia de la vivienda. Montevideo.

Tenencia de la vivienda	Tamaño de los hogares: integrantes		
	Media	Mediana	Desviación típica
Propietario	2,7	2,0	1,5
Propietario irregular	3,6	3,0	1,9
Inquilino	2,5	2,0	1,4
Ocupante	2,8	2,0	1,7

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

El tamaño medio de los hogares de Montevideo oscila entre 2,5, valor alcanzado por el grupo de inquilinos, y 3,6, valor correspondiente al grupo de los propietarios irregulares. El tamaño medio de los hogares propietarios es muy cercano al de los inquilinos y al de los ocupantes. En los tres casos la mediana es 2. En cambio, el grupo de propietarios irregulares es el que tiene un tamaño medio mayor y la mediana se ubica en 3. También se trata del grupo con mayor heterogeneidad.

Cuadro 20 - Proporción de menores de 14 años según tenencia de la vivienda. Montevideo.

Tenencia de la vivienda	Proporción de menores de 14 años		
	Media	Mediana	Desviación típica
Propietario	9%	0%	17%
Propietario irregular	24%	25%	24%
Inquilino	12%	0%	20%
Ocupante	16%	0%	22%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

La proporción de menores de 14 años en los hogares de Montevideo presenta diferencias importantes de acuerdo a la forma de tenencia de la vivienda. Al igual que al analizar el tamaño de los hogares se observa coincidencia entre propietarios, inquilinos y ocupantes; la mitad de estos hogares no tienen menores de 14 años. La proporciones promedio son de 9%, 12% y 16% respectivamente. El grupo de propietarios irregulares aparece con mayor proporción de menores que el resto. En este caso la mitad de los hogares tienen una proporción del 25% de menores de 14 años y en promedio 24% de menores de 14 años.

Cuadro 21 - Educación del Jefe/a de hogar. Montevideo.

Educación del Jefe/a de Hogar	Frecuencia	Porcentaje
Primaria incompleta	55.869	12%
Primaria	119.464	26%
Ciclo Básico incompleto	38.039	8%
Ciclo Básico	41.095	9%
Bachillerato incompleto	62.810	14%
Bachillerato	38.939	9%
Universidad o Terciario	75.172	16%
Post Grado	25.149	6%
Total	456.537	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

En Montevideo, el 38% de los jefes de hogar tienen Primaria completa o menos años de estudio. Un 8% Ciclo Básico incompleto y un 9% Ciclo Básico completo.

Si se considera que la educación obligatoria llega hasta el Ciclo Básico completo, se puede observar que cerca de la mitad de los jefes de hogar de Montevideo no cumple este requisito (46%).

Dentro del grupo que supera esta restricción se encuentra un 14% de los jefes que ha cursado algún año de Bachillerato sin completarlo y un 9% que tiene éste como máximo nivel de estudio. A su vez un 16% ha cursado estudios terciarios o universitarios y un 5% estudios de post grado.

En el cuadro siguiente se muestran los niveles de estudio alcanzados por los jefes de hogar de Montevideo, de acuerdo a la forma de tenencia de la vivienda que ocupa el hogar.

El grupo de propietarios reproduce en forma casi idéntica la tabla con los niveles de Montevideo. Los propietarios irregulares muestran un mayor peso de los jefes con primaria incompleta y completa en detrimento de los jefes con bachillerato o mayor nivel. Sólo un 5% de los jefes de hogar que son propietarios irregulares de su vivienda tienen estudios terciarios, universitarios o superiores mientras que un 65% tienen primaria completa o menos.

El grupo de los inquilinos en cambio muestra un mayor peso de jefes de hogar con estudios universitarios, terciarios o de post grado, alcanzado el 29%.

Cuadro 22 - Educación del jefe/a de hogar según tenencia de la vivienda. Montevideo.

Tenencia de la vivienda	Educación del Jefe/a de hogar								Total
	Primaria incompleta	Primaria	Ciclo Básico incompleto	Ciclo Básico	Bachillerato incompleto	Bachillerato	Universidad o Terciario	Post Grado	
Propietario	12%	25%	7%	8%	13%	10%	18%	7%	100%
Propietario irregular	24%	41%	12%	8%	7%	3%	4%	1%	100%
Inquilino	6%	19%	9%	10%	17%	10%	24%	5%	100%
Ocupante	15%	30%	10%	10%	15%	6%	11%	3%	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

El tramo etéreo que concentra el mayor número de jefes de hogar es el que va desde los 46 hasta los 65 años. Hay poca participación del tramo etéreo hasta 29 años, solo un 9% de los hogares cuenta con un joven al frente del hogar, contrastando con el peso relativo de los jefes de hogar mayores de 65 años que es muy importante (28%). Agrupando, el tramo que va desde los 30 años hasta los 65 concentra más del 60% de los hogares.

Cuadro 23 - Edad del jefe/a de hogar. Montevideo.

Edad del Jefe/a de Hogar	Frecuencia	Porcentaje
Hasta 29 años	39.814	9%
De 30 a 45 años	119.405	26%
De 46 a 65 años	169.440	37%
Más de 65 años	127.878	28%
Total	456.537	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

En el siguiente cuadro se hizo un cruzamiento de la edad del jefe de hogar con la condición de tenencia de la vivienda.

Cuadro 24 - Edad del jefe/a de hogar según tenencia de la vivienda. Montevideo.

Tenencia de la vivienda	Edad del Jefe/a de Hogar				Total
	Hasta 29 años	De 30 a 45	De 46 a 65	Más de 65	
Propietario	3%	19%	41%	37%	100%
Propietario irregular	12%	39%	37%	12%	100%
Inquilino	20%	33%	30%	17%	100%
Ocupante	12%	31%	34%	23%	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

En los hogares propietarios de Montevideo, los jefes de hogares jóvenes, de hasta 29 años, tienen una escasa participación (3%). Lo que parece lógico pues ser propietario requiere un proceso de generación y acumulación de riqueza. En cambio, hay una marcada concentración de propietarios en las últimas franjas etáreas.

Así los hogares propietarios se incrementan hasta el 19% en el tramo de 30 a 45 años y llegan a un máximo de 41% en el tramo de 46 a 65 años, para luego ubicarse en el 37% en los hogares con jefes de más de 65 años.

La edad de los jefes de los hogares que alquilan su vivienda se concentra en los tramos de 30 a 45 años (33%) y de 46 a 65 años (30%). Los jefes menores de 29 años son un 20% de los inquilinos y los mayores de 65 años un 17%.

Una distribución similar se observa para las edades de los jefes de los hogares Ocupantes y Propietarios irregulares.

Cuadro 25 - Hogares con jefatura femenina. Montevideo.

Tenencia de la vivienda	¿ El Jefe de hogar es mujer?		
	NO	SI	Total
Propietario	58%	42%	100%
Propietario irregular	63%	37%	100%
Inquilino	57%	43%	100%
Ocupante	54%	46%	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

En cuanto al análisis de acuerdo al sexo del jefe de hogar, la mayoría de los hogares independientemente del tipo de tenencia, tienen jefatura masculina. La relación entre hogares con jefatura masculina y femenina va desde un 20% más de jefes hombres, en el caso de hogares Ocupantes, hasta un 70% más en el caso de hogares Propietarios Irregulares de la vivienda.

Cuadro 26 - Hogares con jefe/a casado/a. Montevideo.

Tenencia de la vivienda	¿ El Jefe/a de hogar es casado/a?		
	NO	SI	Total
Propietario	43%	57%	100%
Propietario irregular	38%	62%	100%
Inquilino	51%	49%	100%
Ocupante	54%	46%	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

En los trabajos de investigación citados anteriormente se considera el estado civil del jefe de hogar como una “Proxy” de la estabilidad del núcleo familiar. Como se observa en el cuadro anterior, que el jefe/a de hogar sea casado o no, muestra diferencias según el tipo de tenencia. El 46% de los jefes de los hogares ocupantes están casados, esta proporción asciende al 49% en los hogares Inquilinos y al 57% en los hogares Propietarios. El 62% de los jefes/as de hogares Propietarios Irregulares están casados representando este valor la máxima proporción.

Cuadro 27 - Hogares con jefe/a ocupado/a. Montevideo.

Tenencia de la vivienda	¿ El Jefe/a de hogar está ocupado/a?		
	NO	SI	Total
Propietario	41%	59%	100%
Propietario irregular	22%	78%	100%
Inquilino	22%	78%	100%
Ocupante	29%	71%	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

Se observa que los hogares propietarios de su vivienda tienen la menor proporción de jefes/as ocupados (59%). Esto se puede explicar por el gran peso dentro de los hogares propietarios de jefes/as en el tramo etáreo mayor a 65 años.

Los jefes de hogares Propietarios Irregulares e Inquilinos y Ocupantes tienen los máximos niveles de ocupación, 78%. Los Jefes de los Hogares Ocupantes le siguen con un nivel de ocupación algo menor, 71%.

Cuadro 28 - Hogares con Jefe/a empleado/a público/a. Montevideo.

Tenencia de la vivienda	¿ El Jefe/a de hogar es empleado/a público/a?		
	NO	SI	Total
Propietario	88%	12%	100%
Propietario irregular	90%	10%	100%
Inquilino	85%	15%	100%
Ocupante	92%	8%	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

En cuanto a la condición de empleado público del Jefe de hogar se observan variaciones de acuerdo al tipo de tenencia. La proporción de jefes empleados públicos está en todos los casos en el orden del 8% al 15% con un mínimo en los hogares Ocupantes y un máximo en los Inquilinos.

Cuadro 29 - Tipología de hogares. Montevideo.

Tipo de hogar	Frecuencia	Porcentaje
Nuclear con hijos	143.440	31%
Nuclear sin hijos	81.442	18%
Extendido	25.485	6%
Compuesto	3.294	1%
Unipersonal	106.831	23%
No familiar pluripersonal	96.045	21%
Total	456.537	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

El cuadro anterior muestra la distribución de los distintos tipos de hogares en Montevideo. Un 44% son hogares no familiares, de los cuales un 23% están integrados por una sola persona. El restante 56% se conforma con los distintos tipos de hogares familiares: nuclear sin hijos, con hijos, extendido y compuesto. Estas dos últimas variantes tienen escasa participación en el total con un 6% y un 1% respectivamente. El 49% de los hogares de Montevideo son nucleares, de los cuáles el 31% tiene hijos menores.

Al analizar la tipología de hogares de acuerdo a la forma de tenencia de la vivienda en Montevideo se observan algunas diferencias.

Cuadro 30 - Tipología de hogares de acuerdo a tenencia de la vivienda. Montevideo.

Tenencia de la vivienda	Tipo de hogar						Total
	Nuclear con hijos	Nuclear sin hijos	Extendido	Compuesto	Unipersonal	No familiar pluriperson	
Propietario	31%	21%	6%	1%	21%	20%	100%
Propietario irregular	44%	10%	8%	1%	12%	25%	100%
Inquilino	28%	17%	5%	1%	28%	21%	100%
Ocupante	30%	13%	4%	1%	28%	24%	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

Los hogares que son Propietarios de su vivienda reproducen en forma muy cercana la tabla con los niveles de Montevideo. Lo mismo sucede con los hogares que alquilan su vivienda, donde se observa que prácticamente mantienen la composición presentada en la tabla resumen para todo Montevideo.

Los hogares que son Propietarios Irregulares de su vivienda son en una proporción mayor al resto de Montevideo, nuclear con hijos (44%) y en menor proporción unipersonales (12%) y nuclear sin hijos (10%).

En cuanto a los hogares que Ocupan su vivienda se destaca una mayor proporción de hogares no familiares (53%) de los cuales un 28% son ‘unipersonales’ y un 24% del tipo ‘no familiar pluripersonal’.

Interior

Cuadro 31 - Ingreso del hogar según tenencia de la vivienda. Interior.

Tenencia de la vivienda	Ingreso del hogar sin Valor Locativo (*)		
	Media	Mediana	Desviación típica
Propietario	20.853	15.750	20.206
Propietario irregular	15.182	12.361	11.734
Inquilino	20.709	16.584	17.564
Ocupante	14.677	11.997	12.514

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008 (*) Pesos corrientes 2008

Los hogares Propietarios de su vivienda y los Inquilinos son los grupos con mayor 'Ingreso del hogar sin Valor Locativo'. Le siguen los hogares Propietarios Irregulares y los Ocupantes de la vivienda que habitan son el grupo de menor ingreso relativo. Este orden se mantiene al considerar el valor medio como la mediana. Se delimitan así, dos sub-grupos claramente diferenciados entre si y con valores muy similares a la interna.

El primer sub-grupo, hogares propietarios de su vivienda e inquilinos tienen un ingreso medio 40% superior al del sub-grupo de los hogares propietarios irregulares y los ocupantes de la vivienda que habitan. Similar a Montevideo pero con valores de ingresos mucho menores.

Cuadro 32 - Tamaño del hogar según tenencia de la vivienda. Interior.

Tenencia de la vivienda	Tamaño de los hogares: integrantes		
	Media	Mediana	Desviación típica
Propietario	2,9	3	1,6
Propietario irregular	3,7	4	1,9
Inquilino	3,0	3	1,6
Ocupante	3,0	3	1,8

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

El tamaño medio de los hogares del Interior oscila entre 2,91, valor alcanzado por el grupo de Propietarios, y 3,7, valor correspondiente al grupo de los propietarios irregulares. El tamaño medio de los hogares inquilinos y ocupantes son muy similares y cercano al de los propietarios. En los tres casos la mediana es 3, muy por encima de Montevideo.

Al igual que en Montevideo, el grupo de propietarios irregulares es el que tiene un tamaño medio mayor y la mediana se ubica en 4.

Cuadro 33 - Proporción de menores de 14 años según tenencia de la vivienda. Interior.

Tenencia de la vivienda	Proporción de menores de 14 años		
	Media	Mediana	Desviación típica
Propietario	12%	0%	19%
Propietario irregular	26%	25%	24%
Inquilino	20%	0%	23%
Ocupante	21%	0%	24%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

La proporción de menores de 14 años en los hogares del Interior presenta diferencias importantes de acuerdo a la forma de tenencia de la vivienda. El grupo de propietarios tiene una menor proporción de menores de 14 años. Se observa coincidencia entre inquilinos y ocupantes. La proporciones promedio son de 20% y 21% respectivamente. El grupo de propietarios irregulares aparece con mayor proporción de menores que el resto.

Cuadro 34 - Educación del jefe/a de hogar. Interior

Educación del Jefe/a de Hogar	Frecuencia	Porcentaje
Primaria incompleta	166.672	28%
Primaria	195.623	32%
Ciclo Básico incompleto	50.427	8%
Ciclo Básico	60.981	10%
Bachillerato incompleto	57.716	10%
Bachillerato	29.297	5%
Universidad o Terciario	37.207	6%
Post Grado	6.635	1%
Total	604.558	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

Cuadro 35 - Educación del jefe/a de hogar según tenencia de la vivienda. Interior

Tenencia de la vivienda	Educación del jefe/a de hogar								Total
	Primaria incompleta	Primaria	Ciclo Básico incompleto	Ciclo Básico	Bachillerato incompleto	Bachillerato	Universidad o Terciario	Post Grado	
Propietario	29%	33%	7%	10%	9%	5%	6%	1%	101%
Propietario irregular	32%	36%	11%	11%	6%	2%	1%	0%	100%
Inquilino	19%	25%	9%	13%	14%	8%	11%	1%	100%
Ocupante	28%	36%	11%	10%	8%	3%	4%	0%	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

En el Interior casi el 70% de los jefes de hogar que son Propietarios de la vivienda no tienen Ciclo Básico completo, por lo que no cumple el requisito de educación obligatoria. De éstos un 62% tiene Primaria completa o menos.

Un 9% tiene Bachillerato incompleto y un 5% Bachillerato completo. Tan sólo un 6% de los jefes ha cursado estudios terciarios o universitarios y un 1% estudios de post grado.

El grupo de propietarios irregulares y Ocupantes tiene una distribución muy similar, concentrando el 90% y el 84% respectivamente de los jefes de hogar con Ciclo Básico completo o menos años de estudio.

Un 8% de los jefes de hogar Propietarios irregulares alcanzo como máximo Bachillerato completo o menos y solo 2% un nivel terciario. Análogamente los Ocupantes son un 11% y un 4%. En ambos casos ninguno realizo estudios de postgrados.

Los Jefes de hogar Inquilinos tiene una distribución más acentuada, si bien un 65% tiene Ciclo Básico completo o menos, un 12% tiene estudios universitarios, y de estos un 1% de postgrado. Del restante 22% solo un 8% alcanzo como máximo Bachillerato completo.

En el cuadro siguiente analizaremos la distribución según la franja de edad del jefe de hogar, el que reproduce en forma casi idéntica la tabla con los niveles de Montevideo.

Al igual que en Montevideo, el tramo etéreo que concentra el mayor numero de jefes de hogar es el que va desde los 46 hasta los 65 años. Solo un 7% de los hogares cuenta con un joven, hasta 29 años, al frente del hogar. Contrastando con el 27% de los jefes de hogar mayores de 65 años. Agrupando, el tramo que va desde los 30 años hasta los 65 concentra más del 66% de los hogares.

Cuadro 36 - Edad del jefe/a de hogar. Interior.

Edad del jefe/a de hogar	Frecuencia	Porcentaje
Hasta 29 años	41.637	7%
De 30 a 45 años	169.764	28%
De 46 a 65 años	230.382	38%
Más de 65 años	162.775	27%
Total	604.558	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

En el siguiente cuadro se hizo un cruzamiento de la edad del jefe de hogar con la condición de tenencia de la vivienda, que también reproduce en forma muy similar la tabla con los niveles de Montevideo.

Cuadro 37 - Edad jefe/a de hogar según tenencia de la vivienda. Interior

Tenencia de la vivienda	Edad del jefe/a de hogar				Total
	Hasta 29 años	De 30 a 45 años	De 46 a 65 años	Más de 65 años	
Propietario	2%	22%	42%	34%	100%
Propietario irregular	9%	43%	36%	12%	100%
Inquilino	17%	38%	29%	16%	100%
Ocupante	15%	36%	32%	17%	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

En los hogares propietarios, los jefes de hogares jóvenes, de hasta 29 años, representan solo el 2%, mientras que los jefes mayores a 65 años representan el 34%. En el tramo de 30 a 45 años se encuentran un 22% de los jefes y llegan a un máximo de 42% en el tramo de 46 a 65 años, también acá se observa una marcada concentración de propietarios en las últimas franjas etáreas.

La edad de los jefes de los hogares que alquilan y de los Ocupantes se concentra en los tramos de 30 a 45 años (38% y 36% respectivamente) y de 46 a 65 años (29% y 32% respectivamente). Los jefes menores de 29 años son un 17% y 15% respectivamente y los mayores de 65 años un 16% para Inquilinos y 17% para Ocupantes.

A diferencia de Montevideo la distribución similar se observa para los jefes de los hogares Ocupantes e Inquilinos, mientras que la distribución de los Propietarios irregulares tiene pequeñas diferencias. En estos hogares los jóvenes son un 9%, el siguiente tramo un 43%, los jefes de hogar de 46 a 65 años representan el 36% y el restante 12% son jefes mayores a 65 años.

Cuadro 38 - Hogares con jefatura femenina. Interior.

Tenencia de la vivienda	¿El jefe/a de hogar es mujer?		Total
	NO	SI	
Propietario	67%	33%	100%
Propietario irregular	72%	28%	100%
Inquilino	68%	32%	100%
Ocupante	69%	31%	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

Al igual que en Montevideo todos los hogares independientemente del tipo de tenencia, tienen jefatura mayoritariamente masculina. La relación entre hogares con jefatura masculina y femenina es más acentuada que en el caso de Montevideo, en todos los casos más que se duplican los jefes hombres, con respecto a las jefas mujeres.

Cuadro 39 - Hogares con jefe/a casado/a. Interior.

Tenencia de la vivienda	¿El jefe/a de hogar está casado/a?		Total
	NO	SI	
Propietario	39%	61%	100%
Propietario irregular	32%	68%	100%
Inquilino	39%	61%	100%
Ocupante	43%	57%	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

En relación al estado civil del jefe de hogar como indicador de la estabilidad del núcleo familiar se observa en el cuadro anterior, al igual que en Montevideo, que el jefe/a de hogar sea casado o no, muestra diferencias según el tipo de tenencia. En todos los casos se observa una mayor proporción de jefes de hogar casados.

Así el 57% de los jefes de los hogares ocupantes están casados, esta proporción asciende al 61% para los hogares Inquilinos y para los hogares Propietarios y al 68% en los hogares Propietarios Irregulares.

Cuadro 40 - Hogares con jefe/a ocupado/a. Interior.

Tenencia de la vivienda	¿El jefe/a de hogar está ocupado/a?		Total
	NO	SI	
Propietario	38%	62%	100%
Propietario irregular	23%	77%	100%
Inquilino	22%	78%	100%
Ocupante	25%	75%	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

El nivel de ocupación del jefe de hogar, reproduce en forma casi idéntica la tabla con los niveles de Montevideo.

Al igual que Montevideo, los hogares propietarios de su vivienda tienen la menor proporción de jefes/as ocupados (62%), aunque en el Interior la proporción es algo mayor que en Montevideo (59%).

Se observa un aumento de la condición de ocupado de los Jefes de los Hogares Ocupantes respecto a Montevideo, situándose en un nivel de ocupación del 75%.

Los jefes de hogares Propietarios Irregulares e Inquilinos y Ocupantes tienen los máximos niveles de ocupación, 77%, 78% respectivamente, casi igual que en Montevideo.

Cuadro 41 - Hogares con Jefe/a empleado/a público/a. Interior.

Tenencia de la vivienda	¿El jefe/a de hogar es empleado público/a?		Total
	NO	SI	
Propietario	88%	12%	100%
Propietario irregular	90%	10%	100%
Inquilino	86%	14%	100%
Ocupante	92%	8%	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

La condición de empleado público del Jefe de hogar de acuerdo a la forma de tenencia de la vivienda resulta muy similar en Montevideo y en el Interior.

El máximo nivel de empleados públicos se da en los inquilinos (14%) y el mínimo en los Ocupantes (8%).

Cuadro 42 - Tipología de hogares. Interior.

Tenencia de la vivienda	Frecuencia	Porcentaje
Nuclear con hijos	222.415	37%
Nuclear sin hijos	105.905	18%
Extendido	39.274	6%
Compuesto	5.595	1%
Unipersonal	121.363	20%
No familiar pluripersonal	110.006	18%
Total	604.558	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

Si bien la distribución en la topología de los hogares es similar a la de Montevideo, presenta tres diferencias importantes, se incrementa la proporción de hogares nucleares con hijos al 37% respecto al 33% de Montevideo, en desmedro de los hogares Unipersonales y los hogares no familiares pluripersonales, que caen un 4% cada uno en términos relativos.

Finalmente analizamos la tipología de hogares de acuerdo a la forma de tenencia de la vivienda en el Interior.

Cuadro 43 - Tipología de hogares de acuerdo a tenencia de la vivienda. Interior.

Tenencia de la vivienda	Nuclear con hijos	Nuclear sin hijos	Extendido	Compuesto	Unipersonal	No familiar pluripersonal	TOTAL
Propietario	34%	20%	7%	1%	19%	18%	100%
Propietario irregular	50%	10%	7%	2%	11%	19%	100%
Inquilino	41%	15%	5%	1%	19%	18%	100%
Ocupante	39%	13%	4%	1%	24%	19%	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

Los hogares que son Propietarios de su vivienda presentan una distribución similar a la general para todo el Interior. Más del 54% de estos hogares son Nucleares, y de estos un 63% son nucleares con hijos (34% del total). Un 20% son hogares unipersonales y un 18% hogares pluripersonales.

Los hogares que son Propietarios Irregulares de su vivienda son, nucleares con hijos (49%) y en menor proporción unipersonales (12%) y nucleares sin hijos (11%). Un 19% de hogares son pluripersonales.

Un 57% de los hogares Inquilinos son nucleares y 42% son además nucleares con hijos. Al igual que los hogares propietarios se mantiene un alto porcentaje de hogares unipersonales (19%). Un 18% de hogares son pluripersonales.

En cuanto a los hogares que Ocupan su vivienda se destaca una mayor proporción de hogares no familiares (43%) de los cuales un 24% son Unipersonales y un 19% del tipo no familiar pluripersonales. Un 39% son hogares nucleares con hijos y un 13% nucleares sin hijos.

Estimación de árboles de clasificación para explicar la tenencia de la vivienda.

Se entiende por árbol de clasificación ‘una estructura en forma de árbol en la que las ramas representan conjuntos de decisiones. Estas decisiones generan sucesivas reglas para la clasificación de un conjunto de datos en subgrupos disjuntos y exhaustivos. Las ramificaciones se realizan de forma recursiva hasta que se cumplen ciertos criterios de parada’.²⁰

El objetivo de este método es obtener grupos de individuos más homogéneos con respecto a la variable que se desea discriminar dentro de cada subgrupo y heterogéneos entre subgrupos.

Si la variable a discriminar es categórica se utilizan de árboles de clasificación mientras que para variables continuas el método utilizado se llama árboles de regresión.

Con el objetivo de simplificar la lectura de los resultados, en este trabajo se aplica Metodología CART (Classification and Regression Trees) por lo que cada partición genera únicamente dos ramas²¹.

La construcción del árbol se basa en toma de decisiones en forma sucesiva. En cada nodo la decisión es tomada en base en una única variable. La regla de clasificación CART es sencilla, en cada nodo de decisión se verifica si el valor de cierta variable es mayor que cierto valor específico. Si es mayor se sigue el camino de la derecha y si es menor el de la izquierda.

²⁰ *Imputación basada en árboles de clasificación*. Eustat. Aitor Puerta Goicochea. Junio de 2002.

²¹ Se puede aplicar alternativamente Metodología CHAID (Chi-squared Automatic Integration Detection) para la construcción de los árboles y en este caso se generan distinto número de ramas en cada partición.

MONTEVIDEO - DATOS ECH 2008

Se aplica la técnica de árboles de regresión sobre los datos de la Encuesta Continua de Hogares 2008 a fin de explicar la variable ‘tenencia’ con cuatro categorías: propietario, propietario irregular, inquilino y ocupante. Se aplica el procedimiento ‘Arboles de clasificación’ de SPSS²² con el método de crecimiento CART²³ con poda²⁴.

Para realizar la estimación se consideran las variables de hogar que surgen directamente de los microdatos publicados por el INE²⁵. Se incluyeron también variables elaboradas a partir de estos microdatos que describen características del hogar y del jefe/a de hogar: tipología de hogar, edad del jefe/a, años de educación formal del jefe/a, ingreso del hogar sin valor locativo, cantidad de menores de 14 años en el hogar, variables dicotómicas para la presencia de jefa de hogar mujer, de jefe/a de hogar casado/a, de jefe/a ocupado, de jefe/a empleado/a público.

En base a los microdatos de la ECH 2008 de Montevideo se obtiene un árbol que discrimina la ‘tenencia’ en función de las variables: edad del jefe de hogar, ingreso del hogar sin valor locativo y años de educación formal del jefe de hogar. A continuación se presenta el árbol y el detalle de las particiones realizadas.

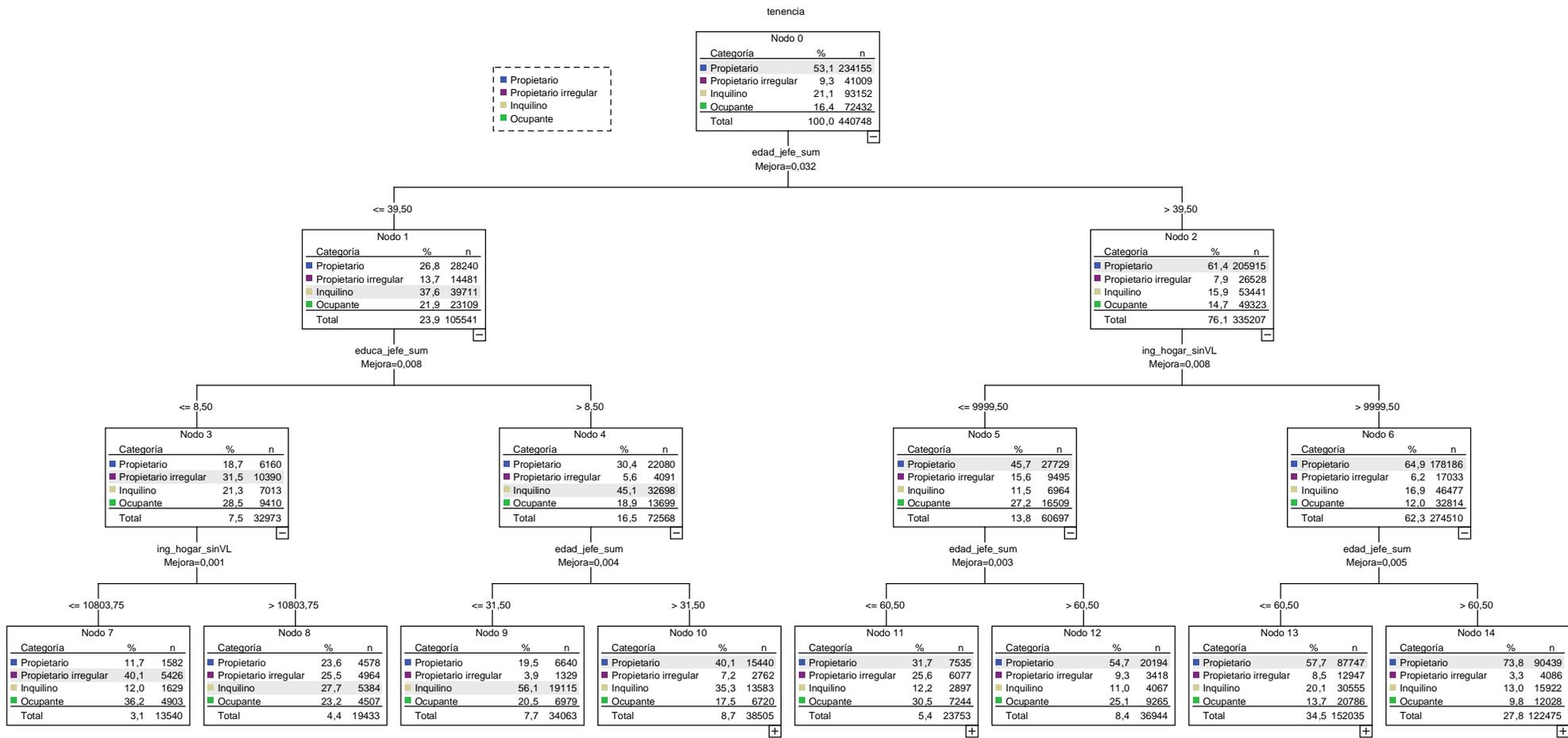
²² El procedimiento Árbol de regresión de SPSS crea un modelo de clasificación basado en arboles, y clasifica casos en grupos o pronostica valores de una variable (criterio) dependiente basada en valores de variables independientes (predictores).

²³ El método de crecimiento que se utiliza es el CART: Arboles de clasificación y regresión (Classification and Regression Trees). CRT divide los datos en segmentos para que sean lo mas homogéneos posible respecto a la variable dependiente. Un nodo terminal en el que todos los casos toman el mismo valor en la variable dependiente es un nodo homogéneo y ‘puro’.

²⁴ En el Anexo se presenta el árbol que surge de aplicar el método sin poda. Se optó por incluir un árbol resumido en el trabajo a fin de facilitar la interpretación de los resultados.

²⁵ En el Anexo se detallan todas las variables incluidas para realizar el ejercicio.

MONTEVIDEO con datos de la ECH 2008



Árbol para Montevideo con ECH 2008.

De acuerdo a la ECH 2008, en Montevideo el 53,2% de los hogares son Propietarios, el 9,3% Propietarios irregulares, el 21,1% Inquilinos y el 16,4% Ocupantes.

La primera variable que surge para diferenciar hogares según forma de tenencia de la vivienda es la **edad del jefe de hogar**, distinguiendo los menores de 40 años por un lado (rama izquierda que agrupa el 23.9% de los casos) de los hogares con jefes de 40 o más años de edad (rama derecha que agrupa el 76.1% de los casos). La forma de tenencia para los hogares con jefes menores de 40 años muestra diferencias importantes con respecto al grupo de hogares con jefes mayores.

Rama derecha (jefes mayores de 40 años)

La proporción de Propietarios en el grupo de hogares con jefes mayores a 39 años es de 61.4%, mientras que en el grupo de hogares con jefes más jóvenes la proporción de los propietarios representan sólo el 26.8%.

Este resultado es consistente con la relación que se espera desde la teoría entre la edad de las personas y la Propiedad de la vivienda. Se espera que conforme se avanza en el ciclo de vida, ya entrado en la adultez se den mayores niveles de Propietarios. Uno de los principales motivos es que, a medida que se avanza en edad, también se avanza en patrimonio, en acumulación de riqueza. En muchos casos, durante la juventud resulta difícil contar con la acumulación de ahorro previo necesaria para acceder a la vivienda propia.

En las hogares con jefes mayores a 39 años la amplia mayoría son propietarios 61.4%, luego en una proporción similar Inquilinos (15.9%) o Ocupantes (14.7%) y en menor medida Propietarios irregulares 7.9%. Es decir, cuánto mayor sea la edad del jefe de hogar es menos probable que el hogar sea ocupante o inquilino y mucho menos probable que sea propietario Irregular de la vivienda.

Los hogares con jefes menores de 40 años en su mayoría alquilan la vivienda (37.6%), poco más de un cuarto (26.8%) de los hogares son Propietarios, y cerca de un tercio son Ocupantes o Propietarios Irregulares.

Si bien sólo el 21.1% de los hogares de Montevideo alquilan su vivienda esta proporción varía mucho de acuerdo a la edad del jefe de hogar. Se observa un alto porcentaje de hogares con jefes menores de 40 años que alquilan su vivienda (37.6%) mientras que en el grupo de hogares con jefes mayores sólo alquilan el 15.9%.

Para los hogares con jefes mayores de 39 años (rama derecha) se realiza una partición de acuerdo a la variable **Ingreso del hogar sin Valor Locativo**. Se observa que a medida que el ingreso del hogar es mayor: la proporción de Propietarios e Inquilinos es mayor, mientras que la de Propietarios irregulares y Ocupantes es menor.

Cabe destacar que el grupo de hogares con jefes mayores a 40 años y con ingreso del hogar menor a \$U 10.000²⁶, si bien los Propietarios tienen menor representación que en los hogares con jefes mayores, alcanzan casi la mitad de estos (45,7%). Por otro lado se observa que la proporción de hogares Ocupantes se eleva significativamente hasta alcanzar un 27,2%.

Para todos los niveles de ingreso, se hace una nueva partición de acuerdo a la variable **edad del jefe de hogar**. Se distinguen los hogares con jefes de más de 60 años de los hogares con jefes de entre 40 y 60 años de edad.

Nuevamente se observa que a mayor edad del jefe mayor proporción de Propietarios.

A medida que el ingreso del hogar es mayor: la proporción de Propietarios e Inquilinos es mayor, mientras que la de Propietarios irregulares y Ocupantes es menor.

En el subgrupo de hogares con jefes cuyas edades oscilan entre 40 y 60 años con ingresos menores a \$U 10.000²², los hogares Propietarios (31.7%) y hogares Ocupantes (30.5%) son los grupos mayoritarios, seguido por Propietarios Irregulares (25.6%) y finalmente inquilinos (12.2%).

Al incrementar la edad el los jefes de hogares con ingresos menores a \$U 10.000²² a mayores de 60 años se incrementa la participación de Propietarios (54.7%), pasando a ser el de mayor peso relativo,

²⁶ Ingreso expresado en valores corrientes del año 2008.

en desmedro principalmente de Propietarios Irregulares (9.3%) y en menor medida de Ocupantes (25.1%) e Inquilinos (11%).

Si en cambio incrementamos el ingreso a más de \$U 10.000²² de los hogares con jefes cuyas edades oscilan entre 40 y 60 años, también se incrementan los hogares Propietarios (57.7%), pasando a ser el de mayor peso relativo, en desmedro principalmente de Propietarios Irregulares (8.5%) pero a diferencia del caso anterior, los hogares Ocupantes representan el (13.7%) y los hogares inquilinos el (20.1%). A mayor ingreso hay menos Ocupantes y más Inquilinos.

Si a estos hogares con ingresos mayores a \$U 10.000 le incrementamos la edad de los jefes de hogares a mayores de 60 años, se incrementa la participación de Propietarios (73.8%), en desmedro de Propietarios Irregulares (3.3%), Ocupantes (9.8%) e Inquilinos (13%).

Rama izquierda (jefes menores de 40 años)

En el grupo de hogares con jefes menores de 40 años aparece la variable que mide los **años de educación formal del jefe de hogar** como relevante. La partición se realiza entre los hogares cuyos jefes completaron como mínimo el Ciclo Básico (9 y más años de estudio) y aquellos que no lo hicieron (hasta 8 años de estudio).

Entre los hogares con jefes más instruidos los inquilinos alcanzan un 45,1% seguido de los Propietarios que se ubican en el 30,4% de estos hogares. En cambio, en el grupo de hogares con jefes con menos de 9 años de estudios, la mayoría (31,5%) son Propietarios irregulares seguidos de un 28,5% de Ocupantes.

Las variables por las que vuelve a clasificar los datos son diferentes según los años de educación del jefe de hogar. El **ingreso del hogar sin valor locativo** clasifica a los hogares con jefes con menos de 9 años de estudio particionando en hogares con ingresos mayores a \$U 10.804 y hogares con menor ingreso. Para los hogares con más de nueve años de estudio la clasificación se hace nuevamente en función de la **edad del jefe de hogar** distinguiendo los jefes de entre 32 y 39 años de los menores de 32.

Los hogares con jefes menores a 40 años, con menos de 9 años de estudios y con ingresos menores a \$U 10.804, son en mayor medida Propietarios Irregulares (40.1%) y Ocupantes (36.2%), en menor medida inquilinos (12%) y finalmente hogares Propietarios (11.7%).

La poca participación de Propietarios se corresponde con la menor edad del jefe, durante la juventud resulta difícil contar con la acumulación de ahorro previo necesaria para acceder a la vivienda propia.

El mayor peso de Propietarios Irregulares y Ocupantes puede deberse a la menor formación vinculada lógicamente con los menores ingresos.

En la rama derecha del árbol, el ingreso es mayor a \$U 10.804 y se mantienen las características de jefes con menos de 9 años de educación y menores de 40 años. Se observa que se incrementan Propietarios e Inquilinos y decrecen Propietarios Irregulares y Ocupantes.

Por otro lado, si se incrementa el nivel de educación tomando como mínimo el Ciclo Básico Completo (rama derecha), se obtienen dos franjas etáreas con marcadas diferencias, pero en ambos casos hay una marcada disminución de los Propietarios Irregulares y Ocupantes respecto a los hogares con menor formación.

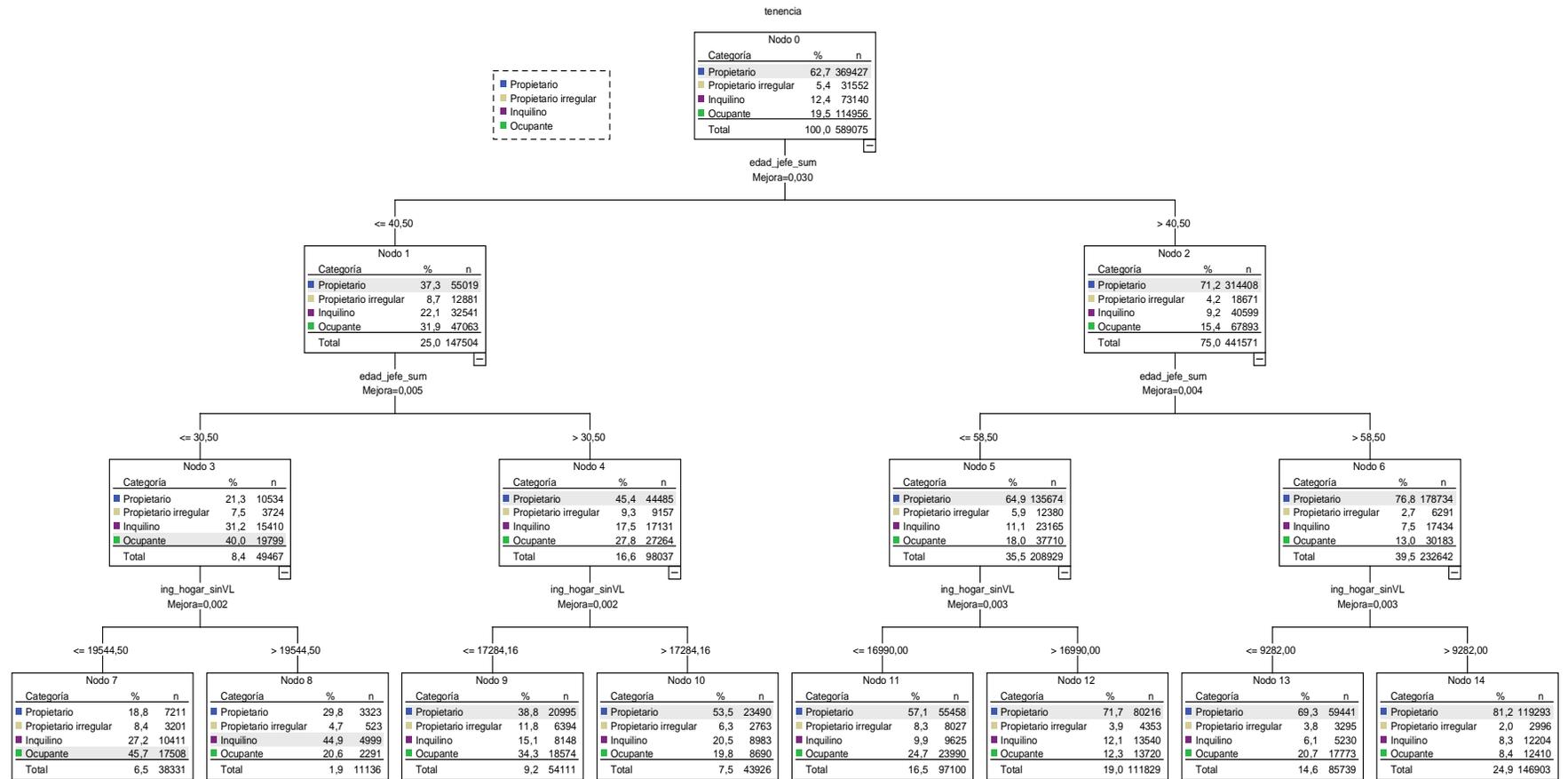
En el extremo los Propietarios Irregulares menores de 32 años representan solo el 3.9% y 7.2% para los hogares con jefes de entre 32 y 39 años. Los Ocupantes son 20.5% y 17.5% respectivamente.

Los hogares con jefes menores de 32 años y mayor nivel educativo son primordialmente Inquilinos 56.1% y en menor medida Propietarios 19.5%, esta situación se revierte para los jefes de entre 32 y 39 años, pasando los Inquilinos a ser 35.3% y Propietarios 40.1%. Esto confirma la idea de que durante la juventud resulta difícil contar con la acumulación de ahorro previo necesaria para acceder a la vivienda propia.

En suma, del análisis de los datos de Montevideo se puede observar que:

- tanto a mayor ingreso como a mayor nivel de educación encontramos más Propietarios y menos Propietarios Irregulares u Ocupantes,
- los inquilinos crecen al pasar el nivel de Ingresos de corte y al incrementar el nivel educativo, pero decrecen con la mayor edad del Jefe de hogar.

INTERIOR con datos de la ECH 2008



Para el Interior con ECH 2008²⁷.

Considerando el total de los hogares del interior del país, el 62,7% son Propietarios, el 5,4% Propietarios irregulares, el 12,4% inquilinos y el 19,5 ocupantes.

Las variables de acuerdo a las cuales se forman los grupos son: la edad del jefe de hogar y el ingreso del hogar sin Valor Locativo.

La primera variable que surge para diferenciar hogares según forma de tenencia de la vivienda es la **edad del jefe de hogar**, distinguiendo los menores de 41 años por un lado (rama izquierda que agrupa el 25% de los casos) de los mayores de esa edad (rama derecha que agrupa el 75% de los casos).

La forma de tenencia para los hogares con jefes menores de 41 años muestra diferencias importantes con respecto al grupo de hogares con jefes mayores. La proporción de Ocupantes asciende al 31,9%, significativamente superior a la proporción que representan los ocupantes en el total de hogares del interior. Como ya se mencionó al describir los datos, en el Interior del país es más frecuente la vivienda asociada al trabajo que en Montevideo. En este caso la categoría Ocupante en relación de dependencia explica en gran medida la categoría Ocupantes. En el grupo de jefes mayores de 41 años, esta proporción desciende hasta un 15,4%.

Con la proporción de Propietarios ocurre lo inverso, en el grupo de hogares con jefes más jóvenes (menores de 41 años), los Propietarios representan el 37,3% mientras que en el grupo de hogares con jefes mayores esta proporción asciende hasta el 71,2%.

La proporción de Inquilinos es mucho mayor en el grupo de hogares con jefes menores de 41 años, 22,1%, que en el grupo de hogares con jefes mayores, 9,2%. Para el total de hogares del Interior los inquilinos representan el 12,4%.

Los Propietarios irregulares también pesan más en el grupo de hogares con jefes jóvenes (8,7%) que en el total de hogares del interior (5,4%) y que en el grupo de hogares con jefes mayores (4,2%).

²⁷ Se aplica el mismo procedimiento descrito para los microdatos de la ECH 2008 de Montevideo a los microdatos del Interior del país.

Para los hogares con jefes menores de 41 años (rama izquierda) nuevamente se realiza una partición de acuerdo a la variable **edad del jefe**, distinguiendo esta vez los menores de 31 años de los jefes cuyas edades oscilan entre 31 y 40 años. Los dos grupos resultantes se reclasifican en función del **Ingreso del hogar sin Valor Locativo** y se observa que a medida que el ingreso del hogar es mayor: la proporción de Propietarios e Inquilinos es mayor, mientras que la de Propietarios irregulares y Ocupantes es menor. La distribución es diferente de acuerdo al grupo de edad considerado. En el grupo de hogares con jefes mayores el peso de los Propietarios es mayor. En cambio, la proporción de Inquilinos y Ocupantes es menor.

En la rama derecha, de hogares con jefes mayores de 40 años, se clasifican de acuerdo a la variable **edad del jefe**, distinguiendo esta vez los que tienen más de 58 años de los jefes cuyas edades oscilan entre 41 y 58 años. También en este caso, los dos grupos resultantes se reclasifican en función del **Ingreso del hogar sin Valor Locativo**.

Para los hogares con jefes cuyas edades oscilan entre 41 y 58 años se particiona los hogares con ingresos menores a \$U 16.990²⁸ de los hogares con ingresos superiores, mientras que para los hogares con jefes cuyas edades superan lo 58 años se fija un ingreso menor de \$U 9.282²⁴ para clasificarlos.

En la rama Izquierda, de hogares con jefes jóvenes de hasta 40 años, se clasifican de acuerdo a la variable **edad del jefe**, distinguiendo esta vez los que tienen hasta 30 años de los jefes cuyas edades oscilan entre 31 y 40 años. También en este caso, los dos grupos resultantes se reclasifican en función del **Ingreso del hogar sin Valor Locativo**. Para los mas jóvenes se particiona los hogares con ingresos menores a \$U 19.545²⁴ de los hogares con ingresos superiores, y para los demás se fija un ingreso de \$U 17.284²⁴ para clasificarlos.

En el subgrupo de hogares con jefes jóvenes de hasta 30 años con ingresos menores a \$U 19.545, sobresale el peso de los hogares Ocupantes (45.7%), seguido por inquilinos (27.2%), en menor medida Propietarios (18.8%) y el restante 8.4% son Propietarios Irregulares.

²⁸ Ingreso expresado en valores corrientes del año 2008.

Para los restantes hogares jóvenes de hasta 30 años que superan este ingreso, incrementa la participación de Inquilinos (44.9%), pasando a ser el de mayor peso relativo y Propietarios (29.8%) en desmedro de Ocupantes (20.6%) y Propietarios Irregulares (4.7%).

Similar comportamiento se observa en el subgrupo de hogares con jefes de entre 31 y 40 años, donde se segrega por **Ingreso del hogar sin Valor Locativo** menor a \$U 17.284 y mayor a este. Al tratarse de jefes de más edad crece el porcentaje de hogares propietarios. También a medida que crece el ingreso aumenta el número de hogares Propietarios (de 38.8% a 53.5%), disminuye el número de hogares ocupantes (de 34.3% a 19.8%), y de propietarios irregulares (pasa de 11.8% a 6.3%).

Los hogares inquilinos pierden participación en los grupos a medida que se avanza en la edad de los jefes de hogar. Por otra parte, aumentan su participación en cada tramo con el aumento del ingreso, se incrementan los hogares inquilinos al incrementarse los ingresos y traspasar el punto de corte de cada subgrupo.

Análogos comportamientos se observan en los subgrupos con jefes de hogar de entre 41 y 58 años, donde el ingreso se particiona en \$U 16.990 y el subgrupo con jefes mayores a 58 años donde el ingreso se particiona en \$U 9.282.

En líneas generales, de acuerdo al análisis de los datos del Interior del país se observa que:

- a medida que se avanza en edad se incrementa el peso relativo de los hogares Propietarios. En todos los casos en cada subgrupo, al incrementar el ingreso se incrementa el porcentaje de Propietarios.
- Los hogares Ocupantes tienen un comportamiento opuesto a Propietarios, disminuyen con la edad de jefe y a la interna disminuye a medida que se incrementa el ingreso.
- Los hogares Inquilinos tienen un comportamiento similar respecto al incremento de ingreso, al incrementarse el ingreso se incrementa el porcentaje de inquilinos. Pero se comportan inversos respecto al incremento de la edad, a medida que aumenta la edad, disminuye el porcentaje relativo de hogares inquilinos.

- Finalmente los hogares Propietarios Irregulares, se observa que disminuye a la interna de cada subgrupo con el incremento del ingreso.

Estos resultados coinciden con los encontrados para el análisis de los datos de Montevideo. En cambio, los puntos de corte para cada variable son diferentes en cada región.

Análisis de Modelos estimados para explicar la tenencia de la vivienda.

A continuación se resumen las principales características y los resultados obtenidos en los modelos para explicar la tenencia de la vivienda estimados en Gandelman, E. y Gandelman, N (2004) y en Moreira, A., Pereira, C. y Silvera, A. (2004). Estos resultados se comparan con los obtenidos al aplicar la técnica de árboles de clasificación presentados en el apartado anterior.

Gandelman, E. y Gandelman, N (2004) buscan identificar los determinantes del acceso a un préstamo hipotecario. Como en Uruguay no es pública la información sobre préstamos hipotecarios aprobados y negados utilizan información de la Encuesta Continua de Hogares 1997 sobre tenencia de la vivienda²⁹. Aproximan los hogares que poseen un crédito hipotecario por la categoría 'Propietarios y están pagando' de la pregunta de tenencia de vivienda³⁰. Realizan una estimación mediante modelos de variable dependiente cualitativa de las probabilidades de acceso al crédito hipotecario y a la propiedad de la vivienda. Encuentran los siguientes resultados, la cantidad de integrantes del hogar, su nivel de ingresos, la estabilidad del núcleo familiar (si el jefe de hogar está casado o no), la edad del jefe de familia y la condición de empleado público del jefe de hogar inciden positivamente en la probabilidad de obtener un crédito hipotecario de vivienda. Para la educación del jefe y la localización en la capital no obtuvieron resultados robustos. Encuentran evidencia de discriminación a favor de hogares encabezados por mujeres (jefa de hogar mujer) pero se relativizan en función de posibles problemas de auto selección en la muestra.

Moreira, A., Pereira, C. y Silvera, A. (2004) estiman un modelo multinomial para explicar qué hay detrás de la decisión de tenencia, si es una decisión y que variables inciden en ella. Estiman la probabilidad de los distintos tipos de tenencia, propietarios que están pagando, arrendatarios y ocupantes, mediante un modelo multinomial de función logística. Los principales resultados que encuentran se describen a continuación:

- La **proporción de menores en el hogar** resulta relevante para explicar la decisión de tenencia del hogar. Aumenta la probabilidad de ser propietario que está pagando, arrendatario y

²⁹ La ECH 1997 clasificaba a los hogares en 5 categorías de acuerdo a la tenencia de la vivienda: 1. Propietarios y ya pagaron, 2. Propietarios y la están pagando, 3. Arrendatarios, 4. Ocupantes con permiso y 5. Ocupante sin permiso.

³⁰ No es posible distinguir si se trata de créditos hipotecarios otorgados por el sector público o privado. Los hogares que son propietarios y ya pagaron es posible que hayan sido titulares de un crédito hipotecario en el pasado.

ocupante cuando aumenta la proporción de menores en el hogar, la incidencia es mayor para los hogares ocupantes.

- El **ingreso per cápita** también resulta importante para explicar los distintos tipos de tenencia. Su incidencia es positiva sobre la probabilidad de ser propietario que está pagando su vivienda y de ser arrendatario y negativa para los ocupantes. A mayor ingreso per cápita del hogar menor probabilidad de ser ocupante.
- La **riqueza** resulta significativa para explicar los tres tipos de tenencia. Tiene un efecto negativo sobre la probabilidad de ser propietario que está pagando su vivienda, arrendatario y ocupante.
- La **edad** del jefe de hogar se incorpora al modelo mediante variables ficticias con cuatro tramos de edad, menores de 30 años, de 30 a 45 años, de 45 a 65 y más de 65 años. Los jóvenes tendrían una menor probabilidad de ser propietarios que ya pagaron su vivienda, en cambio los mayores de 65 años es más probable que se encuentren en esa categoría.
- En cuanto a los **niveles educativos** del jefe de hogar, encuentran que a menor nivel de educación mayor probabilidad de ser ocupante. Todos los niveles educativos inciden positivamente en la probabilidad de ser propietario que está pagando su vivienda.
- Tipos de hogar, **unipersonal, monoparental, pareja sola, pareja con hijos, extendido, compuesto**, tienen incidencia en la probabilidad de los distintos tipos de tenencia.
- En el resto del país urbano, **Interior urbano**, se encuentra mayor probabilidad de ser propietarios que en Montevideo.

Comparación con los resultados de los árboles:

La primera diferencia importante entre los resultados obtenidos por los árboles de clasificación y los modelos considerados anteriormente reside en las variables consideradas relevantes para explicar la condición de tenencia de la vivienda. Sin necesidad de establecer de antemano ningún supuesto sobre los datos, los árboles de clasificación encuentran que la tenencia se explica para Montevideo por tres variables: edad del jefe de hogar, ingreso del hogar sin valor locativo y años de educación

formal del jefe de hogar. En el caso del Interior del país, las variables consideradas relevantes son: ingreso del hogar sin valor locativo y edad del jefe de hogar.

Las variables que seleccionan los árboles como relevantes para explicar la tenencia coinciden con alguna de las variables de los modelos anteriores. En el caso del trabajo de Gandelman et al (2004) el nivel de ingreso y la edad del jefe de hogar aparecen como relevantes en la explicación de la probabilidad de obtener un crédito hipotecario. Se entiende que no es correcto explicar la probabilidad de obtener un crédito hipotecario a partir de la información de la Encuesta Continua de Hogares que lo que tiene relevado es el dato de Propietarios que están pagando su vivienda, puede ser que haya sido obtenida con un crédito hipotecario o no.

Moreira et al (2004) encuentran que: el ingreso per cápita, la edad del jefe de hogar y el nivel educativo del jefe de hogar son relevantes para explicar la decisión de tenencia de los hogares. Se realizó el ejercicio de incorporar al árbol de clasificación las otras variables que resultaron relevantes según este modelo, (Proporción de Menores en el Hogar; Ingreso Per Cápita; Riqueza del Hogar; Edad del Jefe de Hogar; Niveles Educativos del Jefe de Hogar; Tipos de Hogar; Ubicación en el Interior urbano). Sin embargo, ninguna de éstas fueron seleccionadas como clasificadoras de los distintos grupos.

Interesa destacar los puntos de corte de la edad del jefe de hogar resultan bastante similares a los propuestos en Moreira et al (2004): menores de 30 años, entre 30 y 45 años, entre 45 y 65 años y más de 65 años. En Montevideo e Interior se clasificación en forma separada los hogares con jefes de hogar más jóvenes: menores de 32 y 30 años respectivamente. Otro corte de edades se ubica en más de 39 años para Montevideo y en más de 40 para el Interior. Y finalmente se clasifican los hogares con jefes entre 40 y 60 años y mayores de 60 años para Montevideo y los hogares con jefes entre 40 y 58 años y mayores de 59 para el Interior. Se observa que a mayor edad del jefe mayor proporción de Propietarios. Al igual que en el modelo propuesto por Moreira et al (2004), los jefes de hogar jóvenes tienen menor probabilidad de ser Propietarios de su vivienda.

Finalmente, con respecto al ingreso del hogar también se encuentran similitudes con los resultados del modelo de Moreira et al (2004). En este modelo se encuentra incidencia positiva del ingreso per cápita sobre la probabilidad de ser Propietario y de ser arrendatario y negativa para los ocupantes. En los árboles de clasificación, tanto para Montevideo como para el Interior del país, en los grupos

que superan determinados límites de ingreso hay más proporción de Propietarios e Inquilinos que en los grupos con niveles de ingreso inferiores a dicho límite. La proporción de Propietarios Irregulares y de Ocupantes se comporta en forma inversa, es mayor en los grupos con menores niveles de ingreso relativo y viceversa.

AHORRO DE LOS HOGARES

El ahorro de los hogares se vincula estrechamente con la financiación de su activo más importante, la vivienda, en dos sentidos. Por un lado, el flujo de ahorro se puede asociar a capacidad de pago de un préstamo que financie la compra de vivienda. Por otra parte, el stock de ahorro que haya acumulado un hogar puede financiar completamente la adquisición de la vivienda o hacerlo en forma parcial integrando la entrega inicial de una compra financiada. Como se vio en el Capítulo de Financiamiento, la oferta de préstamos con destino inmobiliario requiere de un nivel de ahorro previo cercano al 30% del valor de la vivienda que se desea adquirir. Este uso del stock de ahorro de los hogares compite con otras alternativas de colocación de los mismos que interesa relevar.

En este capítulo se busca conocer la capacidad de ahorro de los hogares uruguayos y describir las alternativas actuales de colocación de dichos ahorros.

Con esta finalidad se realiza en primer lugar un análisis descriptivo de los datos de la Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares (ENGIH) 2005-2006. Esta investigación se realiza aproximadamente cada 10 años y permite estimar para todos los hogares del país: ingresos, gastos de consumo y de no consumo y determinar por diferencia el nivel de ahorro. De esta forma es posible estimar capacidad de ahorro en términos de flujo pero no es posible conocer cuánto ahorro tienen acumulado los hogares.

En segundo lugar, aunque no existe información sobre el stock de ahorro de los hogares, resulta interesante el relevamiento de las alternativas de colocación disponibles.

Finalmente, se focaliza el análisis en el nivel de ahorro de los hogares que alquilan su vivienda buscando estimar su eventual capacidad de pago de financiamiento de vivienda. Para ello se consideran el flujo de ahorro y el flujo de pagos de alquileres.

Análisis descriptivo del ahorro a partir de microdatos de la ENGIH 2005_2006

El ahorro se define como la diferencia entre el Ingreso disponible del hogar y los gastos de consumo. Por Ingreso disponible se entiende el Ingreso corriente del hogar con Valor Locativo menos las Transferencias pagadas por el hogar. Los gastos de consumo considerados son: Alimentos y bebidas no alcohólicas, Bebidas alcohólicas y tabaco, Vestimenta y Calzado, Vivienda, Muebles y artículos para el hogar, Salud, Transporte, Comunicaciones, Recreación y Cultura, Educación, Restaurantes y Servicios de Alojamiento y Bienes y servicios diversos.

En los resultados publicados de la ENGIH 2005-2006 se presenta el Ahorro promedio por hogar para todo el país y distinguiendo entre Montevideo e Interior, calculado de acuerdo a la definición anterior. Para todo el país dicho valor se ubica en un 8,6% del Ingreso Disponible de los hogares, lo que equivale a \$ 1.800 mensuales³¹.

En Montevideo el ahorro promedio por hogar se ubica en \$ 2.754 y representa un 9.5% del Ingreso disponible. Mientras que en el Interior del país el ahorro promedio alcanza los \$1.334 y representa un 7.4% del ingreso disponible.³²

Cuadro 44 - Ahorro promedio hogares según quintiles de ingreso

Quintil(*)	Montevideo		Interior	
	Ahorro promedio	Ahorro promedio/Ingreso	Ahorro promedio	Ahorro promedio/Ingreso
Total	2.754	9,5	1.334	7,4
1	962	9,8	1.070	13,8
2	1.021	6,1	25	0,2
3	335	1,5	597	3,8
4	2.241	7,0	1.712	8,7
5	13.219	20,9	5.460	16,0

(*) Quintil de hogares ordenados por Ingreso Disponible per cápita

Fuente: Publicación de resultados ENGIH 2005_2006 INE con valores actualizados a dic 2008

³¹ Valor expresado en pesos corrientes de diciembre 2008.

³² Valores expresados en pesos corrientes de diciembre 2008.

Al analizar el Ahorro de los hogares según quintiles de ingreso se encuentran diferencias importantes. Sólo el quinto quintil alcanza cifras relevantes de ahorro. Los hogares pertenecientes al primer quintil desahorran (en promedio el equivalente al 12% de su Ingreso Disponible), los del segundo y tercer quintil tienen una tasa de ahorro prácticamente nula, pasando a tasas de ahorro de 6% y 18% para el cuarto y quinto quintil respectivamente.

También se encuentran diferencias importantes al analizar la información de ahorro según área geográfica distinguiendo Montevideo e Interior. Tanto en Montevideo como en el Interior, el ahorro se vuelve positivo en el tercer quintil. Para éste, y para el cuarto quintil, el ahorro es superior en el Interior (como proporción del Ingreso Disponible), mientras que para el 20% más rico, el ahorro es sensiblemente mayor en Montevideo (tanto en nivel como en proporción del Ingreso Disponible).

Tenencia de la vivienda de acuerdo a la ENGIH 2005_2006

En la Encuesta de Gastos e Ingresos 2005-2006 se preguntó sobre la tenencia de la vivienda con ocho posibles respuestas idénticas a las de la ENHA 2006³³. En los cuadros siguientes se presenta la información agregando las respuestas en cuatro categorías al igual que como se presentó la información de la Encuesta de Hogares.

Cuadro 45 - Tenencia de la vivienda ENGIH 2005-2006

Tenencia de la vivienda	Total País	Montevideo	Interior
Propietarios	60%	56%	62%
Propietarios Irregulares	7%	9%	6%
Inquilinos	15%	19%	11%
Ocupantes	18%	16%	20%
Total	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia con microdatos de la ENGIH 2005-2006

³³ Las respuestas posibles a la pregunta *Con respecto a esta vivienda, ¿este hogar es...* 1. Propietario de la vivienda y el terreno y la está pagando. 2. Propietario de la vivienda y terreno y ya la pagó. 3. Propietario solamente de la vivienda y la está pagando. 4. Propietario solamente de la vivienda y ya la pagó. 5. Inquilino o arrendatario de la vivienda. 6. Ocupante con relación de dependencia. 7. Ocupante gratuito (se la prestaron). 8. Ocupante sin permiso del propietario.

Al observar la distribución de la tenencia de la vivienda que surge de los microdatos de la Encuesta de Gastos e Ingresos 2005-06 se observan resultados idénticos a los presentados con información de la Encuesta Continua de Hogares 2008.

En el Interior del país la proporción de hogares Propietarios de su vivienda es mayor que en Montevideo.

Cuando un hogar es propietario sólo de las mejoras pero no del terreno donde se ubica su vivienda se clasifica como Propietario Irregular. En Montevideo el 9% de los hogares están en esta condición mientras que en el Interior esta proporción se reduce al 6%.

En la capital el 20% de los hogares son Inquilinos mientras que en el Interior sólo el 11% de los hogares arriendan su vivienda.

La condición de Ocupantes de la vivienda aglutina hogares que ocupan su vivienda con relación de dependencia, en forma gratuita o sin permiso del propietario. En el Interior del país la ocupación resulta más frecuente (20% contra 16% en Montevideo) lo cual se puede asociar a modalidades de trabajo rural que incluyen como remuneración la vivienda del trabajador y eventualmente de su familia.

Ahorro de los hogares según forma de tenencia de la vivienda

Resulta interesante comparar los resultados de Ingreso Disponible y de Ahorro que surgen de la ENGIH³⁴ distinguiendo de acuerdo a la forma de tenencia de la vivienda.

Para todo el país, el grupo de Propietarios es el que presenta mayor Ingreso Disponible mensual promedio (\$U 25.805) y también mayor Ahorro promedio mensual (\$U 3.420). Le sigue el grupo de Inquilinos (\$U21.669) pero son quienes tienen el menor Ahorro mensual promedio (\$U2.154). Aquellos hogares que alquilan su vivienda tienen comprometida una parte importante de su ingreso mes a mes pudiendo explicarse por este motivo la menor capacidad de ahorro relativa.

Finalmente se ubican los Propietarios Irregulares (\$U 17.609) seguidos por los Ocupantes (\$U 14.943). Con respecto al Ahorro mensual promedio este orden se invierte. Los hogares que Ocupan su

³⁴ Los valores que surgen de los micro datos de la ENGIH están expresados en pesos corrientes de diciembre 2008.

vivienda aunque tienen un menor Ingreso Disponible mensual promedio que los Propietarios Irregulares, tienen mayor Ahorro promedio mensual que éstos.

Al analizar esta información promedio de todo el país por regiones se observan similitudes y diferencias entre Montevideo y el Interior del país.

Lo primero que se puede observar es una diferencia de magnitudes. Los ingresos en Montevideo son superiores a los del Interior del país, para todos los tipos de tenencia de la vivienda.

El ordenamiento de acuerdo al Ingreso Disponible mensual promedio es el mismo para las dos regiones consideradas: Propietarios, Inquilinos, Propietarios Irregulares y Ocupantes.

El ordenamiento de acuerdo al Ahorro mensual promedio para Montevideo es el siguiente: Propietarios, Ocupantes, Propietarios Irregulares y por último Inquilinos. En el Interior del país el grupo con mayor Ahorro mensual promedio es el de los Ocupantes, seguido por el de Propietarios, Propietarios Irregulares y de nuevo por último el grupo de Inquilinos.

Cuadro 46 - Ahorro e Ingreso disponible según tenencia en Montevideo

Montevideo	Ahorro Media	Ingreso Media
Propietario	5.041	35.059
Propietario irregular	2.873	19.740
Inquilino	2.699	24.418
Ocupante	5.264	17.924

Fuente: elaboración propia con microdatos de la ENGIH 2005-2006. Valores en pesos corrientes de diciembre 2008.

Cuadro 47 - Ahorro e Ingreso disponible según tenencia en el Interior del país

Interior del país	Ahorro Media	Ingreso Media
Propietario	2.346	19.672
Propietario irregular	1.708	15.287
Inquilino	1.486	18.296
Ocupante	3.284	13.185

Fuente: elaboración propia con microdatos de la ENGIH 2005-2006. Valores en pesos corrientes de diciembre 2008.

Descripción de las alternativas de colocación de ahorros.

Hay varias alternativas para la colocación de los ahorros de los hogares uruguayos. En un extremo se encuentra la alternativa de retener dinero ‘bajo el colchón’. En este caso la rentabilidad es cero pero se compensa con una mayor sensación de seguridad. En el otro extremo se llega a la administración de la rentabilidad y el riesgo de un complejo portafolio de activos.

Una alternativa a conservar dinero ‘bajo el colchón’ es la colocación en metales preciosos como el oro. También se utiliza el depósito en cuentas corrientes y cajas de ahorro. En este caso la disponibilidad y la sensación de seguridad son altas pero la rentabilidad es baja o nula.

Bancos

El BROU establece mínimos para la apertura de cajas de ahorro y cuentas corrientes y en ambos casos el Interés que paga por los depósitos es del 0%. Los importes mínimos para apertura de Caja de Ahorros son: Pesos Uruguayos: \$ 3.000, Dólares USA: U\$S 200 y Euros: € 200.

Los Bancos privados ofrecen la apertura de cuentas con los siguientes servicios: cuenta corriente bimonetaria con compensación automática de saldos, sin exigencias de saldos mínimos, con movimientos por terminales sin cargo, tarjeta de crédito asociadas, débitos automáticos. Estas cuentas tienen sistemas de fidelización de clientes asociados (millas, puntos, billetes, y otras promociones como descuentos en salas de cine, servicio mecánico, descuentos en eventos deportivos y culturales) y no pagan interés.

También hay Bancos privados que ofrecen sistemas de Ahorro planificado para ahorrar importes fijos en forma mensual.

Alternativas de menor liquidez a la colocación en cuentas corrientes y cajas de ahorro son los depósitos a plazo, la adquisición de letras o bonos, locales o del exterior, acciones y otros valores adquiridos por corretoras. En compensación con estas colocaciones se pueden obtener rentabilidades positivas.

El importe mínimo que establece el BROU para la apertura de un depósito a plazo fijo en moneda nacional es de \$ 5.000. La T.E.A va desde un 2% hasta un 11% dependiendo del plazo. En dólares el importe mínimo es de U\$S 1.000 y la T.E.A oscila entre 0,20% y 2,15% de acuerdo al plazo del depósito. En Euros el importe mínimo a depositar para su apertura es de € 2.500. y la TEA oscila entre 1% y 1,5%.

El BROU también acepta depósitos en Unidades Indexadas³⁵ con un importe mínimo de UI 10.000 (diez mil unidades indexadas).

Banco Hipotecario del Uruguay

El BHU tiene disponible un Sistema de Ahorro Previo mediante el cual el titular de una cuenta en UR ó UI genera un ahorro, antigüedad y puntaje que le permitirá acceder a la vivienda propia. La cuenta puede abrirse en Unidades Indexadas (UI) o Unidades Reajustables (UR).

El depósito mínimo para abrir la cuenta es de 20 UR o su equivalente en UI. Los depósitos siguientes deben hacerse por importes no menores a 10 UR o su equivalente en UI respectivamente. Los depósitos se efectúan en pesos o dólares, que se convierten a UI o UR según corresponda.

En las modalidades de Ahorro Previo en UR y Ahorro Previo en UI con Puntaje Normal, cualquier retiro provoca automáticamente la pérdida total del puntaje acumulado, a excepción de que las sumas retiradas tengan como destino la adquisición de vivienda, se puede solicitar la recuperación del puntaje, lo cual debe ser declarado en ocasión de la realización del retiro correspondiente. En la modalidad de Ahorro Previo en UI con Puntaje Restringido, no se pierde el puntaje acumulado por realizar retiros, siempre que la cuenta quede abierta con el saldo mínimo.

³⁵ La unidad indexada varía diariamente con el Índice de Precios al Consumo y permite asegurar el poder de compra de los ahorros y brinda una rentabilidad real.

Bolsa de Valores de Montevideo

En cuanto a la colocación de ahorros en papeles es necesario hacer referencia a la Bolsa de Valores de Montevideo. Se cotizan en Bolsa variados e importantes valores, entre ellos se encuentran: valores públicos como Bonos del Tesoro, Letras de Tesorería, Bonos Previsionales, Eurobonos, Bonos Globales, Certificados de Depósito, Certificados nominados en UI, así como también Valores Privados tales como Acciones y Obligaciones de Sociedades Anónimas y Títulos Públicos en otros países.

- **Valores Públicos:**

El Estado realiza emisiones en el mercado local y también en los mercados internacionales. En el primero se colocan Bonos del Tesoro, Bonos Previsionales y Letras de Tesorería. En el segundo, Eurobonos y Bonos Globales. Todos estos valores se negocian en la Bolsa de Valores.

Bajo este mecanismo de emisión de valores el Estado toma dinero prestado de la sociedad. Por dicho dinero el Estado paga un interés pactado al momento de la emisión del valor respectivo, que abona regularmente en plazos pre-establecidos.

El Banco Hipotecario es también un emisor de Bonos y Certificados de Depósitos. Asimismo, el BROU ha emitido certificados por sus depósitos programados que tienen un amplio mercado en la Bolsa de Valores de Montevideo.

Cuando el Estado emite y ofrece estos valores se denomina mercado primario y cuando dichos valores van cambiando de mano por compra y venta en la Bolsa de Valores se llama mercado secundario.

El mercado secundario es el que fija el precio diario de los valores en función de la oferta y la demanda, a través de un Corredor de Bolsa se pueden vender o comprar en cualquier momento.

- **Valores Privados**

Las Acciones son participaciones en el capital de las empresas, tienen valor nominal fijo y su cotización en el mercado depende de la solvencia y rentabilidad de la empresa. Estas presentan regularmente a la Bolsa sus balances auditados.

El adquirente de acciones se convierte en socio de la empresa. Tiene derecho a participar de sus utilidades y de la valoración del capital derivada de los aumentos de los negocios e inversiones de dicha empresa.

Otros valores privados son las Obligaciones Negociables, que son préstamos a empresas, tienen valor nominal fijo, tasa de interés fija variable y pueden venderse en cualquier momento en el mercado secundario de la Bolsa.

Este instrumento es utilizado por las Sociedades Anónimas para obtener dinero del mercado y no de los bancos, ahorrándose los costos de la intermediación de otros países.

La empresa Conaprole presentó en agosto la emisión de Obligaciones Negociables (ON) denominadas Conahorro en dólares en un novedoso sistema de deuda para captar pequeños ahorristas.

A partir del 1° de septiembre en todas las sucursales del República y en la Bolsa de Valores, los ahorristas podrán adquirir ON solo con US\$ 1.000 y hasta por US\$ 100.000 diarios.

De esa manera, una persona en cualquier punto del país que tenga una caja de ahorro o cuenta corriente en el Banco República -puede abrir una sin costo si no posee una previamente- podrá acceder a este mecanismo de ahorro.

Son a un año de plazo -aunque el inversor tiene la opción de pedir el reintegro a los seis meses- y pagan un interés de 4% anual.

El papel es transferible, es decir que puede ser vendido en cualquier momento a través del propio República o de la Bolsa de Valores.

Los papeles se emitirán en forma trimestral, con vencimiento a seis meses o un año, por US\$ 5 millones cada vez desde el segundo lanzamiento.

Inversión en ‘ladrillos’: inmuebles como activos

Finalmente, la inversión en ‘ladrillos’ o real estate es una alternativa con mayores costos de entrada y salida. Requiere volúmenes mayores de capital inmovilizado que las alternativas financieras. Para armar un portafolio de bienes raíces diversificadas se requiere una inversión muy alta.

Por otra parte, los bienes raíces como alternativa de inversión tienen baja volatilidad, ofrecen cobertura ante la inflación (inflation hedge) y, por tratarse de mercados ineficientes, en ocasiones permiten realizar ganancias mayores.

Según Ricardo Weiss (Presidente de la Asociación de Promotores Privados de la Construcción APPCU) el sector inmobiliario varía mucho porque los negocios pueden durar entre dos y cinco años. Internacionalmente explica que las inversiones en Inmuebles ofrecen una rentabilidad de entre 10% y 15%, que pueden variar según la zona y la liquidez en el momento de vender la propiedad Julio Villamide (Director de la revista especializada propiedades y Director de Conosur real State), expresa que las zonas más buscadas por los inversionistas son Punta Carretas, Malvín y Buceo porque si bien las propiedades ofrecen un menor retorno de entre un 6% y 8% , algo menor que en los “barrios populares”, las propiedades se valorizan mucho más al momento de venderlas. Sin embargo expresa que en barrios ubicados en zonas no costeras, como la Unión, la teja y Blevedere, las propiedades pueden ofrecer una rentabilidad de entre 10% y 12% anual en dólares debido a que los precios de venta de los inmuebles son bajos y los alquileres que se pagan son altos.

En tanto según un informe publicado en la revista Porfolio las zonas más rentables para invertir son Pocitos Nuevo, Buceo, Punta Gorda , Punta Carretas y Puerto del Buceo. También estima diferencias de rentabilidad referentes a la zona en donde se encuentre el inmueble y al tipo de inmueble:

Un departamento en el Buceo ofrece una rentabilidad del 10,5% anual, en Pocitos nuevo 10% anual, un casa en el Buceo tiene un retorno del 5,6% anual y casa en Pocitos Nuevo un 13,9%, un apartamento en punta gorda da un retorno del 9,7% anual , un apto. en Punta Carretas un 8,8%. Estas zonas conciden con las cercanías a los Shoppings.

A su vez varía también el valor de la propiedad por ejemplo en los últimos 12 meses el metro cuadrado en la zona del Puerto del Buceo se valorizó un 34,2%

Julio Villamide (artículo diario el país Dic. 2008) explicó el incremento en los precios de los inmuebles en el ejercicio 2008 del orden del 10%. Auguró una estabilización de precios en el ejercicio 2009 pero dependiendo de la inflación local en dólares. Existiendo inflación en dólares pueden corregir los precios al alza y de hecho de acuerdo a lo informado por operadores inmobiliarios el incremento en el ejercicio 2009 se correspondió con la devaluación del dólar en un 10%.-

En resumen podemos estimar que la rentabilidad de los inmuebles rondan entre el 10% y el 15%, a lo que se le debe de sumar la corrección de los precios en parte por el mercado y en parte por la inflación local existente en dólares.-

³⁶.

³⁶ Estas estimaciones surgen del relevamiento entre operadores inmobiliarios, artículo del diario el país Diciembre de 2008, y artículo del diario el Observador Marzo 2007.

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO DE VIVIENDA PARA HOGARES INQUILINOS

En este capítulo se exploran alternativas de financiamiento para la adquisición de vivienda orientadas a los grupos de hogares que alquilan su vivienda.

Con esta finalidad:

- Se tienen en cuenta las características de los hogares que surgen de los árboles de clasificación presentados en el capítulo '**Tenencia de la vivienda**' elaborados a partir de los microdatos de la Encuesta Continua de Hogares 2008.
- Se consideran también los resultados en cuanto al ahorro de los hogares que brinda la Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares 2005-2006 presentados en el capítulo '**Ahorro de los hogares**'.
- Se cruza esta información con el relevamiento realizado en el capítulo '**Mercado de crédito para la vivienda**' y se complementa con la información de nuevos subsidios otorgados por el MVOTMA.

Finalmente se focaliza el análisis en un subconjunto de hogares inquilinos para los cuales se evalúa una alternativa de financiamiento para la adquisición de vivienda propia.

Definición del grupo de hogares

A partir de los resultados de los árboles de clasificación que explican las distintas formas de tenencia de la vivienda se encuentra que dentro de los hogares con jefes de hogar más jóvenes la proporción de Propietarios es menor al promedio y la de Inquilinos mayor. Este resultado se verifica tanto en Montevideo como en el Interior del país. Esto se puede explicar por diversos motivos dentro de los cuales se destaca la falta del ahorro previo necesario para acceder a un préstamo hipotecario.

Aquello hogares que alquilan su vivienda hacen frente mensualmente a un pago que limita sus posibilidades de ahorro previo. A partir de los resultados de la Encuesta de Gastos e Ingresos (ENGIH 2005 - 2006) se ordenan los hogares por su nivel de ahorro de acuerdo a la tenencia de su vivienda y

se encuentra que los inquilinos son el grupo de hogares con menor nivel de ahorro mensual. Este resultado se cumple en Montevideo y en el Interior del país.

Por otra parte, ese mismo flujo mensual de pagos puede verse como una ‘historia’ favorable para el cumplimiento en el pago de una cuota mensual de préstamo hipotecario. Los hogares inquilinos tienen incorporada una conducta de pago mensual y también una restricción en su presupuesto. Estos antecedentes positivos no se encuentran en los grupos de hogares que ocupan su vivienda o que son propietarios irregulares de la misma.

La suma del ahorro medio y el alquiler medio podría ser una aproximación de la capacidad de pago de cuota mensual para una eventual financiación de compra de vivienda para hogares arrendatarios. En Montevideo el ahorro medio de los hogares inquilinos es de \$U 2.699³⁷ mientras que en el Interior alcanza \$U 1.486. Si se suman el ahorro medio al alquiler promedio se obtiene un valor mensual para Montevideo de \$U 6.604 y para el Interior de \$U 4.001.

Cuadro 48 - Cantidad de hogares y valores de alquiler según zonas del país

Zona	Alquiler		Hogares	
	Media	Mediana	Cantidad	Porcentaje
Interior	2.515	2.132	69.311	45%
Montevideo	3.906	3.317	84.866	55%
Total país	3.280	2.843	154.177	100%

Fuente: elaboración propia con microdatos de la ENGIH 2005-2006. Valores en pesos corrientes de diciembre 2008.

Por estos motivos se seleccionarán, de acuerdo al análisis de árboles de clasificación realizado, grupos de hogares que alquilan su vivienda para estudiar una alternativa de financiamiento.

Montevideo

De acuerdo al análisis de los árboles estimados, en Montevideo, la proporción de hogares que alquilan su vivienda es mayor entre los hogares con jefes de hogar de menos de 39 años. Dentro de este grupo, los hogares con jefes con más de 9 años de educación formal alquilan su vivienda en mayor proporción que aquellos hogares con jefes jóvenes pero menos instruidos. Los hogares cuyos

³⁷ Cifras expresadas en pesos corrientes a diciembre 2008 de acuerdo resultados de la ENGIH 2005-2006.

jefes tienen menos de 9 años de educación formal tienen una proporción de inquilinos del 21%, idéntica al total de Montevideo. Sin embargo, si se observa la partición que se hace a continuación en función del ingreso del hogar sin valor locativo se encuentra que los hogares con ingresos de más de \$U 10.804 tienen una proporción de inquilinos superior, 27.7%. Dentro de los hogares con jefes jóvenes, menos de 9 años de instrucción e ingreso menor a este límite la tenencia se concentra en un 36,2% de Ocupantes.

Surge de este análisis un grupo de hogares inquilinos de Montevideo para los cuales se estudiará una alternativa de financiamiento de vivienda:

- hogares con jefes menores de 39 años,
- con más de 9 años de educación formal o
- con menos de 9 años de instrucción formal y un ingreso del hogar sin valor locativo de más de \$U 10.804.

Es importante observar que como todos los jefes de hogar de este grupo analizado son menores de 39 años cumplen sin problemas la restricción de tener menos de 65 años al final del período de financiamiento de un crédito hipotecario.

Estos grupos, de acuerdo a la Encuesta Continua de Hogares 2008, suman 38.082 hogares. Se presentan en el cuadro siguiente descriptivos de ingreso y alquiler de estos hogares. Para el estudio de una alternativa de financiamiento se recurre a la Encuesta de Gastos e Ingresos 2005-2006 pues es la investigación que permite estimar el ahorro de los hogares. El número de hogares seleccionados puede no coincidir exactamente pues se trata de investigaciones realizadas en distintos momentos del tiempo.

Cuadro 49 - Ingreso y alquiler de Grupo seleccionado Montevideo

	Ingreso sin Valor Locativo	Alquiler
Media	\$U 27.828	\$U 4.527
Mediana	\$U 22.368	\$U 4.000
Nº de hogares	38.082	

Fuente: elaboración propia con microdatos INE - ECH 2008

Una primera conclusión que surge al observar los valores de ingreso del hogar sin valor locativo es que más de la mitad de éstos tienen un ingreso inferior al límite mínimo establecido por el sistema bancario para acceder a un préstamo hipotecario (USD 1.000). De acuerdo a la Encuesta Continua de

Hogares, un 56% de los hogares inquilinos seleccionados no alcanzan dicho límite³⁸. Para aquellos hogares que cumplen esta restricción de ingresos resta evaluar si alcanzan los niveles de ahorro previo requerido y la RCI. Para los hogares que no alcanzan este nivel de ingreso corresponde evaluar las opciones propuestas por el MVOTMA ya sea el financiamiento directo del Fondo Nacional de Vivienda como el subsidio complementario al financiamiento en BROU y BHU. Este análisis se realiza en el apartado siguiente.

Cuadro 50 - Distribución por deciles de ingreso del hogar del Grupo seleccionado Montevideo

Deciles ingreso del hogar sin valor locativo	Porcentaje
1	2%
2	5%
3	11%
4	13%
5	13%
6	13%
7	14%
8	13%
9	10%
10	6%
Total	100%

Fuente: elaboración propia con datos ECH 2008

Al comparar el ingreso de este grupo de hogares seleccionado con el de Montevideo se observa que este grupo se concentra en los deciles 4 a 8 (66%), en los deciles 9 y 10 un 16% y en los deciles 1 a 3 un 18%.

Interior

En el Interior del país la proporción de hogares que alquilan su vivienda es mayor entre los hogares con jefes de hogar de menos de 40 años. En el total del interior los inquilinos alcanzan un 12.4% mientras que entre los hogares con jefes menores de 40 años esta proporción se eleva hasta el 22,1%. Dentro de este grupo, en los hogares con jefes de entre 31 y 39 años se observan diferencias importantes en la tenencia de acuerdo al nivel ingreso. Si el ingreso supera \$U 17.284 la proporción de hogares inquilinos es más elevada que en el grupo que no supera este límite donde la

³⁸ Tipo de Cambio considerado \$U 24,35 por dólar en diciembre 2008.

participación de hogares ocupantes es mayor. Algo similar ocurre para los hogares con jefes menores de 30 años, si el ingreso es menor a \$U 19.544 el 45.7% de éstos son Ocupantes. Si el ingreso es mayor a dicho límite el 44,9% de los hogares son inquilinos.

Surge así un grupo de hogares inquilinos del Interior para los cuales se estudiará una alternativa de financiamiento de vivienda:

- hogares con jefes entre 31 y 39 años de edad e ingreso superior a \$U 17.284
- hogares con jefes menores de 31 años de edad e ingreso superior a \$U 19.544

En este caso, al igual que en el grupo seleccionado para Montevideo, todos los jefes de hogar son menores de 39 años por lo que cumplen sin problemas la restricción de tener menos de 65 años al final del período de financiamiento de un crédito hipotecario.

Estos grupos, de acuerdo a la Encuesta Continua de Hogares 2008, suman 13.982 hogares, cifra que puede no coincidir exactamente con la estimación de la ENGIH 2005-2006 pues se trata de investigaciones realizadas en distintos momentos del tiempo. Se presentan en el cuadro siguiente descriptivos de ingreso y alquiler de estos hogares.

Cuadro 51 - Ingreso y alquiler de Grupo seleccionado Interior

	Ingreso sin valor locativo	Alquiler
Media	\$U 30.749	\$U 3.678
Mediana	\$U 25.240	\$U 3.000
Nº Hogares	13.982	

Fuente: elaboración propia con datos ECH 2008

Al observar los valores de ingreso del hogar sin valor locativo se encuentra que la mediana es \$U 25.240 superior al límite mínimo establecido por el sistema bancario para acceder a un préstamo hipotecario (USD 1.000). En este caso la proporción de los hogares seleccionados que no alcanzan el ingreso mínimo para acceder a un préstamo bancario es menor que en el grupo seleccionado para Montevideo. Concretamente, según datos de la Encuesta de Hogares 2008, el 44% de los hogares seleccionados tienen ingresos menores a USD 1.000³⁹ por lo que no pueden acceder a créditos hipotecarios en el sistema bancario. Para estos hogares corresponde evaluar las opciones propuestas por el MVOTMA ya sea el financiamiento directo del Fondo Nacional de Vivienda como el subsidio

³⁹ Tipo de cambio considerado \$U24,35 por dólar en diciembre 2008.

complementario al financiamiento en BROU y BHU. Para los hogares que cumplen la restricción de ingresos resta evaluar si alcanzan los niveles de ahorro previo requerido y la RCI. Este análisis se realiza en el apartado siguiente.

Cuadro 52 - Distribución por deciles de ingreso del hogar del Grupo seleccionado Interior

Deciles ingreso del hogar sin valor locativo	Porcentaje
6	1%
7	22%
8	32%
9	26%
10	20%
Total	100%

Fuente: elaboración propia con datos ECH 2008

Al comparar el ingreso de este grupo de hogares seleccionado con el de los hogares del Interior en su conjunto se observa que este grupo se concentra en los deciles 7 a 9 (casi 80%), en el decil 6 menos de un 1% y en el 10 un 20%.

Alternativas de financiamiento evaluadas

Para los grupos de hogares inquilinos seleccionados se evalúan alternativas de financiamiento de acuerdo al nivel de ingreso de estos hogares. Para aquellos hogares que alcanzan el límite de ingreso requerido para acceder a un crédito hipotecario en el sistema bancario se consideran los requerimientos de ahorro previo y la relación cuota ingreso resultante de las condiciones ofrecidas por las instituciones financieras. Para los hogares que no alcanzan este límite y quedan por tanto sin acceso a crédito hipotecario en el sistema bancario se analizan las opciones propuestas por el MVOTMA: financiamiento directo del Fondo Nacional de Vivienda y subsidio complementario al financiamiento en BROU y BHU.

a) Hogares con ingresos de USD 1.000 mensuales o más

De los grupos de hogares inquilinos seleccionados para el análisis se encontraron 16.911 hogares en Montevideo y 7.734 hogares del Interior con ingreso mensual superior a USD 1.000.

A los efectos de poder comparar las diferentes alternativas ofrecidas por el sistema bancario se considera un préstamo hipotecario de USD 32.000, cifra similar al monto promedio de créditos a la vivienda en UI de los años 2007 y 2008. De acuerdo al LTV vigente, que en promedio se ubica en un 74%, este préstamo permite acceder a la compra de una vivienda de USD 43.250.

Para acceder a estos préstamos se requiere un ahorro previo del 26%, que en este ejemplo asciende a USD 11.250. Estos hogares pertenecen a los deciles 8 a 10 en el Interior del país y 6 a 10 en el caso de Montevideo. De acuerdo a los cuadros presentados con datos de la Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares 2005_2006⁴⁰, tanto en Montevideo como en el Interior, el ahorro se vuelve positivo en el tercer quintil. En el Interior, los hogares seleccionados pertenecen al 4 y 5 quintil y tienen un ahorro promedio como proporción del Ingreso disponible del 8,7% y 16% respectivamente. En Montevideo se seleccionaron hogares pertenecientes a los quintiles 3, 4 y 5 con ahorro promedio como proporción del Ingreso disponible del 1,5%, 7% y 20,9%.

Cuadro 53 - Plazo estimado para alcanzar ahorro previo de préstamo promedio para hogares seleccionados de Montevideo

Quintil(*)	Ahorro promedio en USD	Plazo para ahorrar USD 11.250 (años)
3	14 USD	68
4	92 USD	10
5	543 USD	2

(*) Quintil de hogares ordenados por Ingreso Disponible per cápita

Fuente: Elaboración propia con ahorro tomado de la publicación de resultados ENGIH 2005_2006 INE con valores actualizados a diciembre 2008

Se calculo cuánto tiempo demorarían los hogares de Montevideo en alcanzar el ahorro previo requerido para acceder a un préstamo hipotecario de USD 32.000. Es claro que para los hogares pertenecientes al tercer quintil, cuyo ahorro promedio es prácticamente nulo, alcanzar ese nivel de ahorro previo resulta un obstáculo importante. Aún para los hogares del cuarto quintil, con mayores niveles de ahorro promedio mensual, alcanzar el ahorro previo se estima que les tomaría un plazo largo de 10 años.

Para los hogares del Interior del país se realiza el mismo cálculo. Los resultados se presentan en el cuadro siguiente. Al igual que en Montevideo, alcanzar el ahorro previo requerido para acceder a un

⁴⁰ Ver capítulo 'Ahorro de los Hogares'

préstamo de USD 32.000, para los hogares seleccionados se estima que insume un plazo que oscila entre 4 y 13 años.

Cuadro 54 - Plazo estimado para alcanzar ahorro previo de préstamo promedio para hogares seleccionados del Interior

Quintil(*)	Ahorro promedio en USD	Plazo para ahorrar USD 11.250 (años)
4	70 USD	13
5	224 USD	4

(*) Quintil de hogares ordenados por Ingreso Disponible per cápita

Fuente: Elaboración propia con ahorro tomado de la publicación de resultados ENGIH 2005_2006 INE con valores actualizados a diciembre 2008

Por otra parte, la cuota mensual promedio resultante si se financia a 15 años es de USD 288⁴¹. Se compara esta cuota con la suma de ahorro promedio mensual y alquiler promedio.

Cuadro 55 - Cuota mensual estimada Montevideo

Quintil(*)	Ahorro promedio en USD	Alquiler promedio (USD)	Cuota mensual (USD)
3	14 USD	203 USD	216 USD
4	92 USD	200 USD	292 USD
5	543 USD	361 USD	904 USD

(*) Quintil de hogares ordenados por Ingreso Disponible per cápita

Fuente: Elaboración propia con microdatos ENGIH 2005_2006 (ahorro) y ECH 2008 (alquiler)

Cuadro 56 - Cuota mensual estimada Interior

Quintil(*)	Ahorro promedio en USD	Alquiler promedio (USD)	Cuota mensual (USD)
4	70 USD	126 USD	196 USD
5	224 USD	203 USD	427 USD

(*) Quintil de hogares ordenados por Ingreso Disponible per cápita

Fuente: Elaboración propia con microdatos ENGIH 2005_2006 (ahorro) y ECH 2008 (alquiler)

⁴¹ Cuota promedio del Sistema Financiero Público y Privado para un financiamiento a 15 años en UI.

En resumen, para los hogares seleccionados, aún en los casos en que el ingreso mensual supere los mínimos exigidos para acceder a un crédito hipotecario en el sistema bancario, resulta difícil acumular el ahorro previo requerido.

Cuando se trata de hogares con jefes jóvenes el cumplimiento del requisito de ahorro previo vigente, 26% del valor de la vivienda en promedio, se estima que les lleva un esfuerzo promedio de más de 7 años.

Con respecto a la capacidad de pago de la cuota mensual, considerando para ello la estimación de ahorro mensual y el alquiler promedio mensual, los hogares pertenecientes a los quintiles 4 y 5 de Montevideo y el quintil 5 del Interior estarían en condiciones de pagar dicha cuota.

Cabe observar que se considero el mismo préstamo para Montevideo e Interior del país, el motivo es la falta de referencia, de datos de valores de vivienda en las 2 zonas, así como tampoco están discriminados por zonas los datos de préstamos a la vivienda del BHU.

Como los hogares de Interior tienen menor ingreso que Montevideo, los que alcanzan los mínimos requeridos para el préstamo pertenecen a los quintiles más altos en el interior que en Montevideo.

Aunque no se cuenta con datos que lo avalen, se entiende que los precios de las viviendas son en promedio menores en el Interior que en Montevideo. De esta forma un mismo préstamo permitiría adquirir mejores viviendas en el Interior que en Montevideo.

b) Hogares con ingresos mensuales menores a USD 1.000

De acuerdo a los datos de la ECH 2008, del grupo de hogares seleccionados en este trabajo, hogares con jefes jóvenes que alquilan su vivienda, 21.171 hogares de Montevideo y 6.248 del Interior del país, no tienen acceso a un crédito hipotecario en el sistema bancario por no alcanzar el mínimo de ingreso requerido (USD 1.000).

Se presentan a continuación las dos alternativas a ser evaluadas para este grupo de hogares: préstamos directos del Fondo Nacional de Vivienda y subsidios para acceder a préstamos a través de convenios con Instituciones Financieras.

1. PRÉSTAMOS DEL FONDO NACIONAL DE VIVIENDA

Estos préstamos se destinan a hogares que no alcanzan los ingresos mínimos exigidos por el sistema bancario para acceder a un crédito hipotecario con destino vivienda. Se exige a su vez un nivel mínimo de ingreso que permita el pago de una cuota mensual mínima.

Cuadro 57 - Condiciones Préstamos Fondo Nacional de Vivienda - MVOTMA

Límites de ingreso mensual	UR	Pesos Uruguayos
Ingresos Mínimos	15	\$U 6.430
Ingresos Máximos	60	\$U 25.721

Ingresos Máximos 45 UR		Ingresos Máximos 60 UR	
Ingresos máximos en pesos	\$U 19.291	Ingresos máximos en pesos	\$U 25.721
Precio máximo vivienda en USD	USD 35.234	Precio máximo vivienda en USD	USD 39.149
Ahorro mínimo en USD	USD 1.409	Ahorro mínimo en USD	USD 3.132
Préstamo máximo en USD	USD 33.825	Préstamo máximo en USD	USD 36.408

Fuente: elaboración propia en base a información en página web del MVOTMA y entrevista telefónica.

Otras características:

- El préstamo se otorga a una tasa del 5% lineal anual en UR.
- Se otorga por 2 años, renovable cada 5 años
- Plazo máximo 25 años

- Ingreso del hogar: se suman toman todos los ingresos devengados durante los 3 últimos meses por los miembros del grupo familiar incluyendo aguinaldo, asignaciones familiares, pensiones, excluyendo horas extras y salario vacacional.
- El subsidio se fija teniendo en cuenta la cuota resultante del préstamo y la porción de ingresos disponible de afectación según la siguiente tabla:

%de afectación	Nº de integrantes de la familia					
	1		2		3 o más	
	CBA	\$	CBA	\$	CBA	\$
0	0 a 3	0 - 5.003	0 a 1,5	0 - 2.502	0 a 1	0 - 1.668
10	3,1 a 5	5.004 - 8.338	1,5 a 3	2.502 - 5.003	1,1 a 2,5	1.669 - 4.169
14	5,1 a 7	8.338 - 11.674	3 a 4,5	5.003 - 7.505	2,6 a 3,5	4.170 - 5.837
18	7,1 a 9	11.675 - 15.009	4,6 a 6	7.506 - 10.006	3,6 a 4,5	5.838 - 7.505
21	9,1 a 11	15.010 - 18.344	6,1 a 7,5	10.007 - 12.508	4,6 a 5,5	7.506 - 9.172
25	más de 11	MASDE 18.344	más de 7,5	más de 12.508	más de 5,5	más de 9.172

Con CBA a julio 2009

Por ejemplo, si la cuota del préstamo resultante que solicita la familia con más de 3 integrantes es \$5000 y su ingreso familiar es de \$8000:

Porcentaje de afectación: 21%

Ingreso disponible para la cuota: \$ 1.680 (8.000 * 0.21)

Subsidio: \$5.000 - \$1.680 = \$3.320

2. PRÉSTAMOS A TRAVÉS DE CONVENIOS CON INSTITUCIONES FINANCIERAS

Este subsidio está pensado para permitir el acceso a créditos hipotecarios ofrecidos por Instituciones Financieras a hogares que no cumplen los requisitos exigidos por dichas instituciones. En esta primera etapa, este subsidio se enmarca en un convenio con el BHU y el BROU establecido por el MVOTMA. De esta forma los subsidios habilitarían a hogares que por sí solos no están en condiciones de acceder a los préstamos ofrecidos por el BHU y el BROU a acceder a éstos. A continuación se resumen las condiciones de estos préstamos.

Cuadro 58 - Condiciones Préstamos Fondo Nacional de Vivienda - MVOTMA

Límites de ingreso mensual			Ahorro mínimo		
	UR	Pesos Uruguayos	Moneda	Subsidio al capital	subsidio a la cuota
Ingresos Mínimos	40	\$U 17.147	UI	54.000	94.500
Ingresos Máximos	75	\$U 32.151	Dólares	USD 4.884	USD 8.548

Valor máximo de la vivienda		Subsidio		
	USD 52.462	Moneda	Subsidio al capital	subsidio a la cuota
		UI	54.000	25%
		Dólares	USD 4.884	

Fuente: elaboración propia en base a información en página web del MVOTMA y entrevista telefónica.

A continuación se presenta un cuadro resumen con las características de los créditos hipotecarios ofrecidos por ambas instituciones.

	BROU	BHU
Tasa máxima	9%	6%
Plazo máximo	20	20-25
Ingreso mínimo	40-75 UR	40-75 UR
Otras	Empleado de empresa SAC: con posibilidad de descuento de la cuota del sueldo.	
Edad máxima de amortización del crédito	65 años	70 años
Antigüedad Laboral	2 años empleado privado 6 meses empleado público.	2 años empleado privado 6 meses empleado público.
Costo Adicionales	Tasación, seguro de vida, seguro del inmueble, seguro de incendio	0,4% por tramitación y tasación, 2,1%+IVA escritura, 2% comisión, 3,5UR seguro de vida

En el caso de Montevideo, el límite mínimo de ingresos requeridos baja con este subsidio hasta alcanzar el que el BHU les pide a empleados públicos y jubilados (\$U 17.828). Para empleados privados y profesionales el BHU exige mayores ingresos (\$U 31.694, \$U 25.752 respectivamente)⁴².

⁴² En el Anexo se encuentra un detalle de las condiciones de los préstamos ofrecidos por el BHU.

Evaluación del cumplimiento de las condiciones para acceder a Préstamos del Fondo Nacional de Vivienda

En este apartado se analiza, para los grupos de hogares seleccionados, el grado de cumplimiento de los requisitos para acceder a Préstamos del Fondo Nacional de Vivienda. Cuántos de los hogares seleccionados alcanzan los mínimos de ingreso exigidos. Dado el requisito de ahorro previo, qué proporción de estos hogares podrían tener ese nivel de ahorro y una estimación de cuánto tiempo demorarían en acumularlo. El análisis se presenta en forma separada para los hogares de Montevideo y para los del Interior del país.

(a) Montevideo

Lo primero que se observa es una coincidencia entre los montos máximos y mínimos establecidos por el Fondo Nacional de Vivienda y los del grupo seleccionado en este trabajo. Sólo el 2% de los hogares seleccionados tienen un ingreso mensual inferior a \$ 6.430. Prácticamente todos los hogares seleccionados en Montevideo para evaluar una alternativa de financiamiento de vivienda caen en los límites establecidos por el MVOTMA. Esta coincidencia resulta importante porque de alguna manera se puede interpretar que **los esfuerzos del Ministerio de Vivienda están orientados a grupos de hogares que efectivamente no acceden a financiamiento bancario para la adquisición de vivienda.**

Cuadro 59 - Plazo estimado para alcanzar ahorro previo de préstamo FONAVI para hogares seleccionados de Montevideo

Quintil(*)	Proporción del grupo de hogares seleccionados	Ahorro promedio en USD	Plazo para ahorrar USD 1.409 (años)	Plazo para ahorrar USD 3.132 (años)
1	10%	-40 USD	-	-
2	45%	-42 USD	-	-
3	45%	14 USD	9	19

(*) Quintil de hogares ordenados por Ingreso Disponible per cápita

Fuente: Elaboración propia con microdatos ENGIH 2005_2006 (ahorro)

Al considerar el ahorro promedio para el grupo seleccionado, de acuerdo a la última Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares, se observa que la capacidad de ahorro estimada es muy baja en todos los casos. Los hogares pertenecientes a los dos primeros quintiles, 55% de los hogares considerados, en promedio desahorran por lo que resulta imposible estimar cuánto demorarían en acumular el mínimo ahorro previo que se les exige para acceder a estos créditos. Los hogares pertenecientes al tercer quintil, el 45% restante, tienen un ahorro promedio mensual de USD 14. Se estima que, en promedio, les llevaría unos 9 años acumular el ahorro necesario para el primer tramo de ingresos y unos 19 para acumular el ahorro exigido para los hogares del segundo tramo. **La conclusión que se desprende de este análisis es que en todos los casos el acumular el ahorro previo mínimo exigido para acceder a estos créditos implica un esfuerzo importante pudiendo constituirse en un obstáculo insuperable para el acceso a la vivienda para muchos de estos hogares.**

Sería interesante analizar los valores máximos de las viviendas a las cuales se puede acceder con estos programas en el contexto de los mercados inmobiliarios uruguayos. Es decir, para estos grupos de menores ingresos relativos que necesitan el apoyo gubernamental para poder acceder a la vivienda propia, qué pueden comprar con esos valores. Cómo es la distribución espacial de los valores inmobiliarios en las ciudades, o de otra forma, dónde pueden comprar vivienda los hogares más pobres. Este análisis no se realiza pues excede los objetivos de este trabajo.

(b) Interior

Al igual que en el caso de Montevideo, lo primero que se observa es una coincidencia entre los montos máximos y mínimos establecidos por el Fondo Nacional de Vivienda y los del grupo seleccionado en este trabajo. En el Interior del país, todos los hogares seleccionados en este trabajo tienen ingresos que caen en el intervalo aceptado por el FONAVI para sus préstamos. Nuevamente se concluye que, **los esfuerzos del Ministerio de Vivienda están orientados a grupos de hogares que efectivamente no acceden a financiamiento bancario para la adquisición de vivienda.**

Cuadro 60 - Plazo estimado para alcanzar ahorro previo de préstamo FONAVI para hogares seleccionados del Interior del país

Quintil(*)	Proporción del grupo de hogares seleccionados	Ahorro promedio en USD	Plazo para ahorrar USD 1.409 (años)	Plazo para ahorrar USD 3.132 (años)
3	1%	25 USD	5	11
4	99%	70 USD	2	4

(*) Quintil de hogares ordenados por Ingreso Disponible per cápita
 Fuente: Elaboración propia con microdatos ENGIH 2005_2006 (ahorro)

En el Interior del país, casi la totalidad de los hogares seleccionados pertenecen al cuarto quintil de ingresos. De acuerdo a la información de ahorro promedio de la Encuesta de Gastos e Ingresos de los hogares, a estos hogares les tomaría en promedio entre 2 y 4 años acumular el ahorro previo necesario para acceder a un préstamo del FONAVI. **En términos relativos, para los hogares seleccionados del Interior del país, acumular dicho ahorro previo implica un esfuerzo menor que en Montevideo en términos de plazos.**

Evaluación del cumplimiento de las condiciones para acceder a Subsidio para Préstamos en BHU o BROU

(a) Montevideo

El 43% de los hogares seleccionados cumplen los requisitos de ingresos mínimos para aplicar al Subsidio para Préstamos de BHU o BROU. En otras palabras, más de la mitad de los hogares seleccionados (57%) quedan fuera de este Subsidio.

El producto está orientado a un grupo de hogares que si bien no cumplen directamente los requisitos para acceder a los préstamos del Sistema Financiero Público no distan mucho de hacerlo. Todos los hogares seleccionados pertenecen al tercer quintil: 54% al quinto decil y 46% al sexto.

De acuerdo al análisis del apartado anterior, coincide con el grupo de hogares que si bien tienen ingreso superior al mínimo exigido por el sistema financiero (USD 1.000), no están en condiciones de cumplir el requisito de ahorro previo, le insume un plazo medio estimado de 68 años para acumular el ahorro previo.

Estos hogares del 3er. quintil de Montevideo tampoco alcanzaban el RCI exigido, su capacidad de pago estimada, incluyendo tanto ahorro como alquiler, resulta inferior a la cuota promedio de un préstamo bancario como el establecido en el apartado anterior (monto de USD 32.000 a 15 años con Bancos Privados o Públicos)

Cuadro 61 - Plazo estimado para alcanzar ahorro previo para préstamos BHU o BROU con Subsidio para hogares seleccionados de Montevideo

Quintil(*)	Proporción del grupo de hogares seleccionados	Ahorro promedio en USD	Plazo para ahorrar USD 4.884 (años)
3	43%	14 USD	27

(*) Quintil de hogares ordenados por Ingreso Disponible per cápita

Fuente: Elaboración propia con microdatos ENGIH 2005_2006 (ahorro)

Como se observa claramente en el cuadro, **el requisito de ahorro previo implica en promedio un esfuerzo importante para los hogares seleccionados.**

De todas formas el plazo estimado de 27 años es considerablemente inferior al plazo estimado para acumular el ahorro requerido para préstamos de sistema bancario (68 años)

(b) Interior

Todos los hogares seleccionados en este trabajo cumplen los requisitos de ingresos mínimos para aplicar al Subsidio para Préstamos de BHU o BROU.

El producto está orientado a un grupo de hogares que si bien no cumplen directamente los requisitos para acceder a los préstamos del Sistema Financiero Público no distan mucho de hacerlo. Prácticamente todos los hogares seleccionados pertenecen al cuarto quintil: 99%

Cuadro 62 - Plazo estimado para alcanzar ahorro previo para préstamos BHU o BROU con Subsidio para hogares seleccionados del Interior del país

Quintil(*)	Proporción del grupo de hogares seleccionados	Ahorro promedio en USD	Plazo para ahorrar USD 4.884 (años)
3	1%	25 USD	15
4	99%	70 USD	5

(*) Quintil de hogares ordenados por Ingreso Disponible per cápita

Fuente: Elaboración propia con microdatos ENGIH 2005_2006 (ahorro)

En el Interior del país casi la totalidad de los hogares seleccionados se estima que en 5 años alcanzarían el ahorro previo requerido mientras que en Montevideo se estima que les tomaría 27 años. El requisito de ahorro previo implica en promedio un esfuerzo importante para los hogares seleccionados, menor en términos relativos al de Montevideo.

En resumen, del análisis realizado para el grupo de hogares seleccionado, con jefes de hogar jóvenes, menores de 40 años, que alquilan su vivienda se desprenden los siguientes resultados:

- Los hogares de ingresos mas altos, quintiles 4 y 5 de Montevideo y quintil 5 del Interior, pueden obtener financiamiento para la adquisición de vivienda en la oferta disponible del sistema financiero local, (Bancos Privados, BHU, y BROU)
- Los hogares de ingresos medios, quintiles 3 de Montevideo y quintiles 3 y 4 del Interior estarían en condiciones de acceder a financiamiento para la adquisición de vivienda con la asistencia del subsidio de MVOTMA que les permitiría obtener financiamiento de BHU y/o BROU.
- En todos los casos analizados, el acumular el ahorro previo mínimo exigido para acceder al financiamiento de la vivienda implica un esfuerzo importante pudiendo constituirse en un obstáculo insuperable para el acceso a la vivienda para muchos de estos hogares.

Finalmente, los hogares de ingresos más bajos solo podrían acceder a la vivienda propia con el apoyo del gobierno, por medio de subsidios importantes orientados a viviendas sociales. Los préstamos del FONAVI pueden ser una alternativa para estos hogares.

INNOVACIÓN EN EL FINANCIAMIENTO A LA VIVIENDA

En este capítulo se presentan innovaciones en el financiamiento a la vivienda que se han hecho públicas sobre el final de este año. Se trata de tres iniciativas públicas que surgen de la Agencia Nacional de Vivienda y de una alternativa privada.

La Agencia Nacional de Vivienda (ANV)⁴³ presentó en el mes de Octubre tres instrumentos financieros que se describen a continuación: Notas de Crédito Hipotecarias, Fondo de Garantía para Desarrollos Inmobiliarios y Seguro de Créditos Hipotecarios.

Por otra parte, en esta misma fecha se promociona una iniciativa privada también innovadora: las empresas Campiglia y la argentina Pilay se asociaron para lanzar un fideicomiso inmobiliario que posibilite colocación de ahorros y a su vez sea otra opción de financiamiento para adquirir vivienda propia. En este capítulo también se describe sintéticamente esta propuesta.

Notas de Crédito Hipotecarias

Con el objetivo de facilitar la oferta de fondos a largo plazo para la actividad crediticia hipotecaria con destino a la vivienda, en setiembre de 2009 el Poder Ejecutivo promulgó la ley 18.574 que crea las Notas de Crédito Hipotecarias. La elaboración del proyecto de ley estuvo a cargo de la ANV a solicitud del MVOTMA en el marco de un conjunto de reformas tendientes a la creación de un nuevo sistema de financiamiento a la vivienda.

Se espera que este instrumento permita alcanzar los siguientes objetivos:

- Incentivar la oferta de préstamos para la adquisición, construcción, refacción o ampliación de vivienda, a personas físicas o jurídicas.
- Transformar un activo individual en líquido y comercializable.
- Tener un efecto dinamizador al facilitar el reaprovisionamiento de fondos a largo plazo.
- Diversificar las fuentes de fondeo de los originadores del crédito hipotecario.

⁴³ La Agencia Nacional de Vivienda (ANV) es una empresa pública que lleva a cabo las políticas definidas por el Ministerio de Vivienda Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente. www.anv.gub.uy

- Permitir un manejo más eficiente de activos y pasivos de los Bancos: mitigar los riesgos generados por el descalce de plazos.

Principales características:

Las Notas de Crédito Hipotecarias (NCH) son títulos valores emitidos por instituciones de intermediación financiera públicas o privadas con respaldo adicional en un conjunto de créditos hipotecarios con destino a la financiación de la adquisición, construcción, refacción o ampliación de viviendas.

Los créditos hipotecarios deben estar garantizados en todos los casos con hipoteca de primer grado y no exceder el 90% del valor de la vivienda.

La NCH asigna al tenedor un derecho preferencia sobre dicho activo, lo cual hace de este instrumento financiero un título de deuda de alta calidad que consta de una doble cobertura: del emisor y de créditos hipotecarios para la vivienda.

Características operativas:

Principio de cobertura (o colateralización): los bancos no podrán emitir ni tener en circulación NCH por un saldo remanente mayor a 95% del Activo de Cobertura.

Activo de Cobertura es la sumatoria de los saldos adeudados de los créditos hipotecarios para vivienda, siempre que el saldo del crédito no exceda el 70% del valor de la vivienda.

Recomposición: si como consecuencia de la amortización total o parcial de los créditos hipotecarios el importe de las NCH excediera el límite del 95% las entidades deberán recomponer la relación cuantitativa:

- Depositar dinero en efectivo u otros valores líquidos en el BCU.
- Adquirir NCH a precios de mercado.
- Otorgar nuevos créditos.
- Rescatar total o parcialmente las NCH.

Fondo de Garantía

Este Fondo de Garantía está destinado a garantizar un determinado porcentaje del saldo adeudado de los créditos que los bancos otorguen a desarrolladores inmobiliarios para la construcción de vivienda destinada a atender la demanda de hogares de ingresos medios y medios bajos. Operará dentro del Sistema Nacional de Garantías (SiGa) bajo la forma jurídica de un Fideicomiso. Este fideicomiso será administrado por CONAFIN AFISA, fiduciario financiero de CND⁴⁴. El aporte inicial al patrimonio fiduciario lo realizará el Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente (MVOTMA) con recursos provenientes del Fondo Nacional de Vivienda.

Los beneficiarios del nuevo Fondo de Garantía serán las empresas desarrolladoras de proyectos inmobiliarios, cooperativas de propietarios u otras personas jurídicas que deseen acceder a préstamos de Instituciones de Intermediación Financiera (IFIs) para financiar la construcción de vivienda para hogares de ingresos medios y medios bajos.

El Fogadi busca atraer inversión privada para la construcción de viviendas de la población meta del MVOTMA, haciendo proyectos viables a través de las mejoras en las condiciones de financiamiento. Estos Fondos de Garantía permitirán utilizar recursos financieros del Fondo Nacional de Vivienda, usando los mismos de forma más eficaz, alcanzando mayor cantidad de soluciones habitacionales.

Seguro de Créditos

La ANV presentó también el Proyecto de Seguro de Créditos Hipotecarios. Con el principal objetivo de aumentar el LTV de los créditos hipotecarios con destino vivienda, el SCH cubre, en caso de incumplimiento, la diferencia entre el saldo adeudado del préstamo y el 70% del valor de la vivienda. El SCH operará como un Fondo de Garantía que se prevé crear por ley, cuyo agente fiduciario será la

⁴⁴ La Corporación Nacional para el Desarrollo (CND) es una persona jurídica de derecho público no estatal, creada por Ley N° 15.785 del 4 de diciembre de 1985. www.cnd.org.uy

ANV. El proyecto de ley otorga al BCU la regulación de dicho fondo en cuanto a los requerimientos de capital y reservas.

Diseño inicial del instrumento:

El SCH garantizará la adquisición de primera vivienda y no operará para créditos de segunda vivienda. El piso de cobertura será el 70% del valor de mercado de la vivienda al momento de contratar el crédito. El máximo valor de la vivienda avalado es el 90%. El valor máximo de las viviendas a adquirir es de USD 70.000. La moneda de los créditos a asegurar será UI o Pesos Uruguayos. Finalmente, el plazo máximo del crédito es de 25 años.

Fideicomiso Inmobiliario

En setiembre se lanzó la propuesta de Fideicomiso Inmobiliario de las empresas Campiglia y Pilay⁴⁵. Lo novedoso de este producto es que está pensado para las personas que tienen dificultades para acceder a la vivienda propia porque no pueden integrar el ahorro previo. En esta propuesta no hay anticipos de ninguna especie sólo se paga una cuota.

El plazo máximo para pagar la vivienda son 280 cuotas o 20 años. El ahorro es voluntario ya que la persona puede retirarse cuando desee con el dinero que aportó hasta el momento para el fideicomiso. El 50% de las adjudicaciones de cada edificio se hará mediante un sistema de puntajes y el otro 50% entre los ahorristas que tengan el mayor volumen de ahorro.

El sistema asegura que el 100% de los fideicomitentes reciban su capital en ladrillos antes de los 20 años. Los ajustes de las cuotas se harán de acuerdo a la variación del Índice de Precios del Consumo (IPC).

Prevén que las construcciones en promedio no superen las nueve plantas y se ubiquen en zonas céntricas de Montevideo, como Pocitos, Parque Batlle y Rodó.

Ejemplo: La cuota mínima para un apartamento de dos dormitorios de 75 m² (tasado en US\$ 90.000) será de unos \$ 4.500 y cuando el propietario reciba el inmueble pasará a pagar \$ 14.500 mensuales. En el caso de un apartamento de un dormitorio la cuota inicial será \$ 3.300.

⁴⁵ Información disponible en http://www.campigliapilay.com.uy/sistema_comofunciona.htm

Aun cuando los fideicomitentes se encuentren pagando el inmueble tienen la libertad para alquilarlo a terceros -si ya lo recibieron- y con eso pueden reducir el importe de la cuota.

El primer edificio de la sociedad Campiglia-Pilay se levantará en la Avda. 8 de Octubre y Eduardo V. Haedo. Demandará una inversión de US\$ 3 millones y tendrá 14 pisos. La obra estaría finalizada en tres años.

PRINCIPALES RESULTADOS Y CONCLUSIONES

a. Mercado de Crédito para la vivienda

Del relevamiento realizado en los meses de marzo y abril de 2009 sobre la oferta de crédito para la vivienda proporcionada por Instituciones Financieras públicas y privadas se obtuvieron los siguientes resultados.

- De los 13 Bancos Privados que operan en Uruguay sólo 6 tienen líneas de crédito para la vivienda abiertas.
- Los 2 Bancos Públicos, BROU y BHU ofrecen préstamos con destino compra de vivienda.
- Durante el transcurso de esta investigación han ido surgiendo distintas alternativas de financiamiento a la vivienda desde el MVOTMA directamente y también a través de los Planes de Comecialización de la ANV. Todas estas iniciativas están dirigidas a hogares de menores recursos que no cumplen las condiciones para acceder a los préstamos ofrecidos por el Sistema Financiero tanto público como privado.
- Del análisis de la información sobre créditos con destino vivienda disponible en el BCU para el período 2007 - 2009 se observa una tendencia creciente en el monto total de los préstamos otorgados con dos precisiones. En primer lugar, no se han alcanzado los niveles de crédito hipotecario previos a la crisis del 2002⁴⁶. En segundo lugar, sobre el final del 2008 el monto de los créditos otorgados cae tendencia que se ha mantenido en los meses transcurridos del presente año.
- Finalmente cabe destacar la consolidación de la moneda local como característica principal de los créditos hipotecarios con destino vivienda del período post crisis financiera.

En cuanto a las características relevadas de los créditos hipotecarios ofrecidos por los Bancos Privados se destaca:

- El LTV (Loan To Value) promedio es del 74% del valor de mercado de la vivienda a adquirir y oscila entre un 70% y 86% del mismo valor. En todos es un requisito necesario para acceder al

⁴⁶ El crédito total de los bancos al sector privado no financiero ha disminuido severamente tras la crisis del sistema financiero uruguayo. La variación real fue de -65% desde agosto de 2002 hasta agosto de 2006. El año 2000 registró un máximo de 10.400 millones de dólares, luego hubo un brusco descenso del crédito y a partir del año 2004 se mantuvo estable en torno a los 4.000 millones de dólares. El Banco Hipotecario disminuyó fuertemente el otorgamiento de préstamos para soluciones habitacionales desde fines del año 2000. Los créditos con destino vivienda registraron una disminución real de 66% desde enero de 2000 hasta enero de 2005, con una leve recuperación en 2006 y 2007 de acuerdo a datos de la Superintendencia de Instituciones de Intermediación Financiera del BCU.

crédito que se integre el resto del valor de la transacción al inicio, entre un 14% y un 30%. Este requisito puede operar como una restricción importante para acceder a este tipo de créditos.

- El RCI (Ratio Cuota Ingreso) oscila entre un 20% y un 30% dependiendo de la Institución y fomentando préstamos en moneda local. Es decir, para préstamos en UI se admiten RCI más altos que para préstamos en dólares.
- Los Ingresos mínimos exigidos varían entre USD 1.000 y USD 2.000. De acuerdo a la información de la Encuesta Continua de Hogares, estos ingresos corresponden a los deciles más altos tanto en Montevideo como en el Interior del país.
- En cuanto a las tasas de interés se observa que las tasas para los préstamos en UI son inferiores a las tasas en dólares, en todas las Instituciones Financieras. La tasa promedio en dólares es un 61% mayor que la tasa promedio en Unidades Indexadas.

En cuanto a las características relevadas de los créditos hipotecarios ofrecidos por los Bancos Públicos y MVOTMA se destaca:

- Sólo se otorgan créditos nominados en moneda nacional.
- El LTV (Loan To Value) es superior al promedio de los Bancos privados oscilando entre un 80% y un 90%.
- El RCI (Ratio Cuota Ingreso) también es superior al admitido por las Instituciones Financieras Privadas oscilando entre un 25% y un 35%, en el BHU y BROU respectivamente.
- En cuanto a los Ingresos mínimos exigidos se diferencian según la Institución. El BROU exige similares ingresos que los Bancos Privados (USD 1.000). El BHU admite ingresos levemente menores (desde USD 714). Finalmente, el MVOTMA se orienta a los hogares que no llegan a cumplir estos requisitos de ingreso teniendo como máximo ingreso admitido USD 1.031.
- En cuanto a las tasas de interés se observa que son inferiores a las ofrecidas por los Bancos Privados.

b. Tenencia de la vivienda

Buscando describir qué variables explican la condición de tenencia de la vivienda se realizó un análisis descriptivo de los microdatos de la Encuesta Continua de Hogares 2008. Sobre esos datos se aplicó la técnica de ‘árboles de clasificación’ para explorar libremente los datos y obtener las variables relevantes para explicar la forma de tenencia de la vivienda. Estos resultados se contrastaron con dos trabajos de investigación nacionales previos.

Análisis Descriptivo

Se resumen a continuación los principales resultados encontrados en el Análisis descriptivo de los datos.

En primer lugar, se observan diferencias importantes en la estructura de tenencia de la vivienda en Montevideo y en el Interior del país.

Cuadro 63 - Tenencia de la vivienda. Montevideo

Tenencia de la vivienda	Frecuencia	Porcentaje
Propietario	237.337	52%
Propietario irregular	42.635	9%
Inquilino	99.084	22%
Ocupante	77.481	17%
Total	456.537	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

Cuadro 64 - Tenencia de la vivienda. Interior.

Tenencia de la vivienda	Frecuencia	Porcentaje
Propietario	377.383	63%
Propietario irregular	31.624	5%
Inquilino	75.235	12%
Ocupante	120.316	20%
Total	604.558	100%

Fuente: Elaboración Propia con microdatos de INE - ECH 2008

En Montevideo, los hogares propietarios de su vivienda son el grupo con mayor ‘Ingreso del hogar sin valor locativo’. Le siguen los inquilinos, luego los ocupantes mientras que los hogares propietarios irregulares de la vivienda que habitan son el grupo de menor ingreso relativo. Este orden se

mantiene al considerar el valor medio como la mediana. En el Interior del país se mantiene el mismo orden con excepción de los ocupantes que pasan a ocupar el último lugar.

En cuanto al tamaño de los hogares se observa que los Propietarios Irregulares tienen en promedio el mayor tamaño (3,6 en Montevideo y 3,7 en el Interior). El tamaño medio para las restantes formas de tenencia es de 3 integrantes o menos, en todas las zonas del país. Por otra parte, en cada una de las categorías consideradas, el tamaño medio de los hogares del Interior resulta superior al tamaño medio de Montevideo.

Otra característica distintiva de los hogares que son Propietarios Irregulares de su vivienda es una mayor proporción de menores de 14 años. Este resultado se observa tanto en Montevideo como en el Interior del país.

La educación obligatoria al día de hoy llega hasta el Ciclo Básico completo, cerca de de la mitad de los jefes de hogar de Montevideo (46%) no cumple este requisito. En el Interior este porcentaje se eleva hasta el 70%.

Al analizar la edad del jefe de hogar de acuerdo a la forma de tenencia de la vivienda se observan diferencias importantes. Los propietarios son el grupo de hogares con jefes de mayor edad en promedio. Los jefes de hogar de más de 46 años concentran más del 75% de los propietarios en Montevideo y en el Interior. Más del 75% de los jefes de hogares Propietarios Irregulares tienen entre 30 y 65 años. Similar distribución presenta la edad de los jefes de hogares Inquilinos y Ocupantes concentrando más del 60% entre 30 y 65 años de edad.

Con independencia del tipo de tenencia de la vivienda, la mayoría de los hogares tienen jefatura masculina. En Montevideo, la relación entre jefatura masculina y femenina va desde un 20% más de jefes hombres en el caso de hogares Ocupantes hasta un 70% en hogares Propietarios Irregulares. En el Interior del país, en todas las formas de tenencia de la vivienda, más que se duplican los hogares con jefes hombres con respecto a los hogares con jefas mujeres.

En cuanto a la condición de actividad del jefe de hogar se observa que los hogares Propietarios de su vivienda tienen la menor proporción de jefes ocupados (59% y 62% en Montevideo e Interior respectivamente). Este resultado se puede explicar por el gran peso dentro de los hogares Propietarios de jefes/as en el tramo etáreo mayor a 65 años.

Al analizar la condición de empleado público del jefe/a de hogar se observan variaciones de acuerdo al tipo de tenencia. La proporción de jefes empleados públicos está en todos los casos en el orden del 8% al 15% con un mínimo en los hogares Ocupantes y un máximo en los Inquilinos.

Estimación de Árboles de Clasificación para explicar la tenencia de la vivienda

Se aplica la técnica de árboles de regresión sobre los datos de la Encuesta Continua de Hogares 2008 a fin de explicar la variable ‘tenencia’ con cuatro categorías: propietario, propietario irregular, inquilino y ocupante. Se aplica el procedimiento ‘Árboles de clasificación’ de SPSS⁴⁷ con el método de crecimiento CART⁴⁸ con poda⁴⁹.

Para realizar la estimación se consideran las variables de hogar que surgen directamente de los microdatos publicados por el INE⁵⁰. Se incluyeron también variables elaboradas a partir de estos microdatos que describen características del hogar y del jefe/a de hogar: tipología de hogar, edad del jefe/a, años de educación formal del jefe/a, ingreso del hogar sin valor locativo, cantidad de menores de 14 años en el hogar, variables dicotómicas para la presencia de jefa de hogar mujer, de jefe/a de hogar casado/a, de jefe/a ocupado, de jefe/a empleado/a público.

En base a los microdatos de la ECH 2008 de Montevideo se obtiene un árbol que discrimina la ‘tenencia’ en función de las variables: edad del jefe de hogar, ingreso del hogar sin valor locativo y años de educación formal del jefe de hogar. A continuación se presenta el árbol y el detalle de las particiones realizadas.

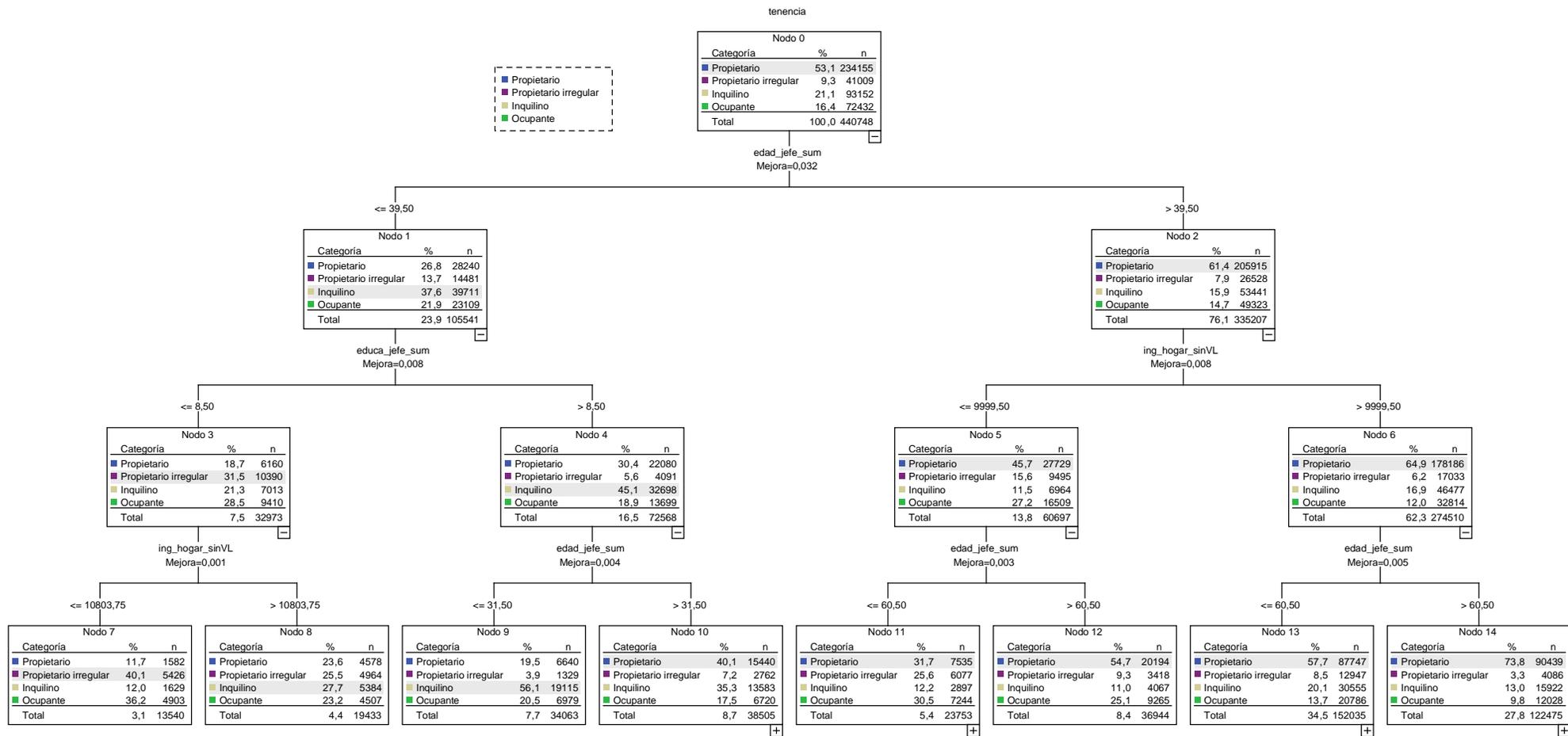
⁴⁷ El procedimiento Árbol de regresión de SPSS crea un modelo de clasificación basado en árboles, y clasifica casos en grupos o pronostica valores de una variable (criterio) dependiente basada en valores de variables independientes (predictores).

⁴⁸ El método de crecimiento que se utiliza es el CART: Árboles de clasificación y regresión (Classification and Regression Trees). CRT divide los datos en segmentos para que sean lo mas homogéneos posible respecto a la variable dependiente. Un nodo terminal en el que todos los casos toman el mismo valor en la variable dependiente es un nodo homogéneo y ‘puro’.

⁴⁹ En el Anexo se presenta el árbol que surge de aplicar el método sin poda. Se optó por incluir un árbol resumido en el trabajo a fin de facilitar la interpretación de los resultados.

⁵⁰ En el Anexo se detallan todas las variables incluidas para realizar el ejercicio.

MONTEVIDEO con datos de la ECH 2008



Un primer resultado del árbol de clasificación es que la proporción de Propietarios es mayor en los grupos de hogares con jefes de mayor edad. Este resultado es consistente con la relación que se espera desde la teoría entre la edad de las personas y la Propiedad de la vivienda. Se espera que conforme se avanza en el ciclo de vida, ya entrado en la adultez se den mayores niveles de Propietarios. Uno de los principales motivos es que, a medida que se avanza en edad, también se avanza en patrimonio, en acumulación de riqueza. En muchos casos, durante la juventud resulta difícil contar con la acumulación de ahorro previo necesaria para acceder a la vivienda propia.

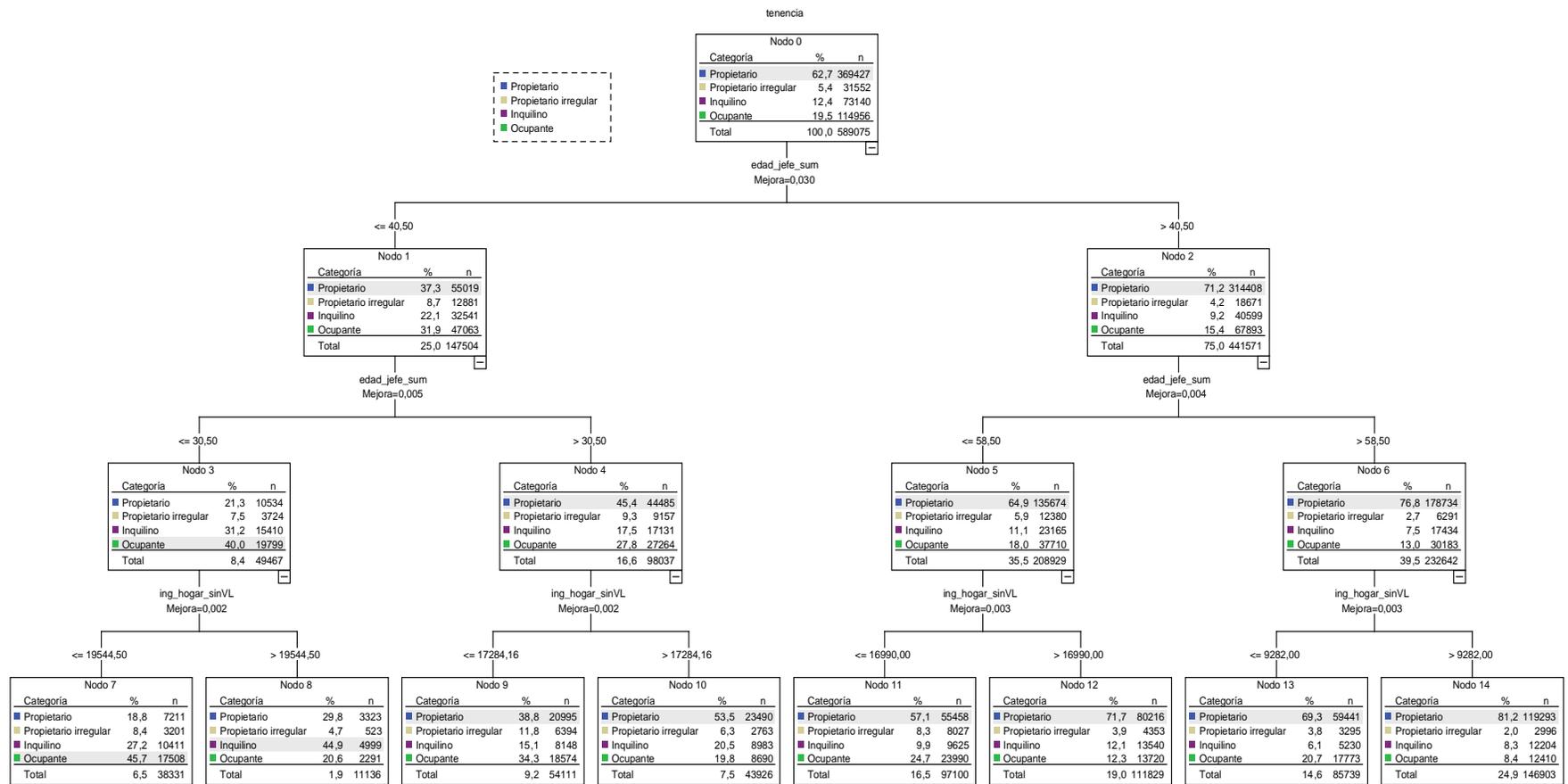
Por otra parte se observa que en los grupos en que el ingreso del hogar es mayor la proporción de Propietarios e Inquilinos también es mayor. Este resultado es coherente con la evidencia descriptiva provista por la Encuesta Continua de Hogares que se mostró en el apartado anterior.

La tercera variable que aparece como relevante es la que mide los años de educación formal del jefe de hogar. El árbol particiona aquellos hogares cuyos jefes completaron como mínimo el Ciclo Básico (9 años y más de estudio) y aquellos que no lo hicieron.

En suma, del análisis de los datos de Montevideo se puede observar que:

- tanto a mayor ingreso como a mayor nivel de educación encontramos más Propietarios y menos Propietarios Irregulares u Ocupantes,
- los inquilinos crecen al pasar el nivel de Ingresos de corte y al incrementar el nivel educativo, pero decrecen con la mayor edad del Jefe de hogar.

INTERIOR con datos de la ECH 2008



Para el Interior con ECH 2008⁵¹.

En este árbol las variables de acuerdo a las cuales se forman los grupos son: la edad del jefe de hogar y el ingreso del hogar sin Valor Locativo.

En líneas generales, de acuerdo al análisis de los datos del Interior del país se observa que:

- a medida que se avanza en edad se incrementa el peso relativo de los hogares Propietarios. En todos los casos en cada subgrupo, al incrementar el ingreso se incrementa el porcentaje de Propietarios.
- Los hogares Ocupantes tienen un comportamiento opuesto a Propietarios, disminuyen con la edad de jefe y a la interna disminuye a medida que se incrementa el ingreso.
- Los hogares Inquilinos tienen un comportamiento similar respecto al incremento de ingreso, al incrementarse el ingreso se incrementa el porcentaje de inquilinos. Pero se comportan inversos respecto al incremento de la edad, a medida que aumenta la edad, disminuye el porcentaje relativo de hogares inquilinos.
- Finalmente los hogares Propietarios Irregulares, se observa que disminuyen a la interna de cada subgrupo con el incremento del ingreso.

Estos resultados coinciden con los encontrados para el análisis de los datos de Montevideo. En cambio, los puntos de corte para cada variable son diferentes en cada región.

Comparación de Modelos estimados para explicar la tenencia de la vivienda con los resultados de los árboles de clasificación.

La primera diferencia importante entre los resultados obtenidos por los árboles de clasificación y los modelos considerados anteriormente reside en las variables consideradas relevantes para explicar la condición de tenencia de la vivienda. Sin necesidad de establecer de antemano ningún supuesto

⁵¹ Se aplica el mismo procedimiento descrito para los microdatos de la ECH 2008 de Montevideo a los microdatos del Interior del país.

sobre los datos, los árboles de clasificación encuentran que la tenencia se explica para Montevideo por tres variables: edad del jefe de hogar, ingreso del hogar sin valor locativo y años de educación formal del jefe de hogar. En el caso del Interior del país, las variables consideradas relevantes son: ingreso del hogar sin valor locativo y edad del jefe de hogar.

Las variables que seleccionan los árboles como relevantes para explicar la tenencia coinciden con alguna de las variables de los modelos anteriores. En el caso del trabajo de Gandelman et al (2004) el nivel de ingreso y la edad del jefe de hogar aparecen como relevantes en la explicación de la probabilidad de obtener un crédito hipotecario. Se entiende que no es correcto explicar la probabilidad de obtener un crédito hipotecario a partir de la información de la Encuesta Continua de Hogares que lo que tiene relevado es el dato de Propietarios que están pagando su vivienda, puede ser que haya sido obtenida con un crédito hipotecario o no.

Moreira et al (2004) encuentran que: el ingreso per cápita, la edad del jefe de hogar y el nivel educativo del jefe de hogar son relevantes para explicar la decisión de tenencia de los hogares. Se realizó el ejercicio de incorporar al árbol de clasificación las otras variables que resultaron relevantes según este modelo, (Proporción de Menores en el Hogar; Ingreso Per Cápita; Riqueza del Hogar; Edad del Jefe de Hogar; Niveles Educativos del Jefe de Hogar; Tipos de Hogar; Ubicación en el Interior urbano). Sin embargo, ninguna de éstas fueron seleccionadas como clasificadoras de los distintos grupos.

Interesa destacar los puntos de corte de la edad del jefe de hogar resultan bastante similares a los propuestos en Moreira et al (2004): menores de 30 años, entre 30 y 45 años, entre 45 y 65 años y más de 65 años. En Montevideo e Interior se clasificación en forma separada los hogares con jefes de hogar más jóvenes: menores de 32 y 30 años respectivamente. Otro corte de edades se ubica en más de 39 años para Montevideo y en más de 40 para el Interior. Y finalmente se clasifican los hogares con jefes entre 40 y 60 años y mayores de 60 años para Montevideo y los hogares con jefes entre 40 y 58 años y mayores de 59 para el Interior. Se observa que a mayor edad del jefe mayor proporción de Propietarios. Al igual que en el modelo propuesto por Moreira et al (2004), los jefes de hogar jóvenes tienen menor probabilidad de ser Propietarios de su vivienda.

Finalmente, con respecto al ingreso del hogar también se encuentran similitudes con los resultados del modelo de Moreira et al (2004). En este modelo se encuentra incidencia positiva del ingreso per

cápita sobre la probabilidad de ser Propietario y de ser arrendatario y negativa para los ocupantes. En los árboles de clasificación, tanto para Montevideo como para el Interior del país, en los grupos que superan determinados límites de ingreso hay más proporción de Propietarios e Inquilinos que en los grupos con niveles de ingreso inferiores a dicho límite. La proporción de Propietarios Irregulares y de Ocupantes se comporta en forma inversa, es mayor en los grupos con menores niveles de ingreso relativo y viceversa.

c. Ahorro de los hogares

Con la finalidad de conocer la capacidad de ahorro de los hogares uruguayos y describir las alternativas actuales de colocación de los mismos se realiza un análisis descriptivo de los datos de la última Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares (ENGIH) 2005-2006. Asimismo se relevan alternativas de colocación disponibles.

En los resultados publicados de la ENGIH 2005-2006 se presenta el Ahorro promedio por hogar para todo el país y distinguiendo entre Montevideo e Interior. Para todo el país dicho valor se ubica en un 8,6% del Ingreso Disponible de los hogares, lo que equivale a \$ 1.800 mensuales⁵².

En Montevideo el ahorro promedio por hogar se ubica en \$ 2.754 y representa un 9.5% del Ingreso disponible. Mientras que en el Interior del país el ahorro promedio alcanza los \$1.334 y representa un 7.4% del ingreso disponible.⁵³

Cuadro 65 - Ahorro promedio hogares según quintiles de ingreso

Quintil(*)	Montevideo		Interior	
	Ahorro promedio	Ahorro promedio/Ingreso	Ahorro promedio	Ahorro promedio/Ingreso
Total	2.754	9,5	1.334	7,4
1	- 962	- 9,8	- 1.070	- 13,8
2	- 1.021	- 6,1	- 25	- 0,2
3	335	1,5	597	3,8
4	2.241	7,0	1.712	8,7
5	13.219	20,9	5.460	16,0

(*) Quintil de hogares ordenados por Ingreso Disponible per cápita

Fuente: Publicación de resultados ENGIH 2005_2006 INE con valores actualizados a dic 2008

Resulta interesante comparar los resultados de Ingreso Disponible y de Ahorro que surgen de la ENGIH⁵⁴ distinguiendo de acuerdo a la forma de tenencia de la vivienda.

Al analizar esta información por regiones se observan similitudes y diferencias entre Montevideo y el Interior del país. Lo primero que se puede observar es una diferencia de magnitudes. Los ingresos

⁵² Valor expresado en pesos corrientes de diciembre 2008.

⁵³ Valores expresados en pesos corrientes de diciembre 2008.

⁵⁴ Los valores que surgen de los micro datos de la ENGIH están expresados en pesos corrientes de diciembre 2008.

en Montevideo son superiores a los del Interior del país, para todos los tipos de tenencia de la vivienda.

El ordenamiento de acuerdo al Ingreso Disponible mensual promedio es el mismo para las dos regiones consideradas: Propietarios, Inquilinos, Propietarios Irregulares y Ocupantes.

El ordenamiento de acuerdo al Ahorro mensual promedio para Montevideo es el siguiente: Propietarios, Ocupantes, Propietarios Irregulares y por último Inquilinos. En el Interior del país el grupo con mayor Ahorro mensual promedio es el de los Ocupantes, seguido por el de Propietarios, Propietarios Irregulares y de nuevo por último el grupo de Inquilinos.

Cuadro 66 - Ahorro e Ingreso disponible según tenencia en Montevideo

Montevideo	Ahorro Media	Ingreso Media
Propietario	5.041	35.059
Propietario irregular	2.873	19.740
Inquilino	2.699	24.418
Ocupante	5.264	17.924

Fuente: elaboración propia con microdatos de la ENGIH 2005-2006. Valores en pesos corrientes de diciembre 2008.

Cuadro 67 - Ahorro e Ingreso disponible según tenencia en el Interior del país

Interior del país	Ahorro Media	Ingreso Media
Propietario	2.346	19.672
Propietario irregular	1.708	15.287
Inquilino	1.486	18.296
Ocupante	3.284	13.185

Fuente: elaboración propia con microdatos de la ENGIH 2005-2006. Valores en pesos corrientes de diciembre 2008.

Descripción de las alternativas de colocación de ahorros.

Hay varias alternativas para la colocación de los ahorros de los hogares uruguayos. En un extremo se encuentra la alternativa de retener dinero ‘bajo el colchón’. En este caso la rentabilidad es cero

pero se compensa con una mayor sensación de seguridad. En el otro extremo se llega a la administración de la rentabilidad y el riesgo de un complejo portafolio de activos.

La inversión en ‘ladrillos’ o Real Estate es una alternativa con mayores costos de entrada y salida. Requiere volúmenes mayores de capital inmovilizado que las alternativas financieras. Para armar un portafolio de bienes raíces diversificadas se requiere una inversión muy alta.

Por otra parte, los bienes raíces como alternativa de inversión tienen baja volatilidad, ofrecen cobertura ante la inflación (inflation hedge) y, por tratarse de mercados ineficientes, en ocasiones permiten realizar ganancias mayores.

d. Alternativas de financiamiento de vivienda para hogares inquilinos

Se exploran alternativas de financiamiento para la adquisición de vivienda orientadas a los grupos de hogares que alquilan su vivienda.

Con esta finalidad:

- Se tienen en cuenta las características de los hogares que surgen de los árboles de clasificación presentados en el capítulo '**Tenencia de la vivienda**' elaborados a partir de los microdatos de la Encuesta Continua de Hogares 2008.
- Se consideran también los resultados en cuanto al ahorro de los hogares que brinda la Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares 2005-2006 presentados en el capítulo '**Ahorro de los hogares**'.
- Se cruza esta información con el relevamiento realizado en el capítulo '**Mercado de crédito para la vivienda**' y se complementa con la información de nuevos subsidios otorgados por el MVOTMA.

Finalmente se focaliza el análisis en un subconjunto de hogares inquilinos para los cuales se evalúa una alternativa de financiamiento para la adquisición de vivienda propia.

Definición del grupo de hogares

Se seleccionan, de acuerdo al análisis realizado en los capítulos anteriores, grupos de hogares que alquilan su vivienda para estudiar una alternativa de financiamiento. Esta decisión se sustenta en los siguientes motivos:

- Aquello hogares que alquilan su vivienda hacen frente mensualmente a un pago que limita sus posibilidades de ahorro previo. A partir de los resultados de la Encuesta de Gastos e Ingresos (ENGIH 2005 - 2006) se encuentra que los inquilinos son el grupo de hogares con menor nivel de ahorro mensual.
- Por otra parte, ese mismo flujo mensual de pagos puede verse como una 'historia' favorable para el cumplimiento en el pago de una cuota mensual de préstamo hipotecario. Los hogares inquilinos tienen incorporada una conducta de pago mensual y también una restricción en su

presupuesto. Estos antecedentes positivos no se encuentran en los grupos de hogares que ocupan su vivienda o que son propietarios irregulares de la misma.

- La suma del ahorro medio y el alquiler medio podría ser una aproximación de la capacidad de pago de cuota mensual para una eventual financiación de compra de vivienda para hogares arrendatarios.

Montevideo

Grupo de hogares inquilinos de Montevideo para los cuales se estudia una alternativa de financiamiento de vivienda:

- hogares con jefes menores de 39 años,
- con más de 9 años de educación formal o
- con menos de 9 años de instrucción formal y un ingreso del hogar sin valor locativo de más de \$U 10.804.

Es importante observar que como todos los jefes de hogar de este grupo analizado son menores de 39 años cumplen sin problemas la restricción de tener menos de 65 años al final del período de financiamiento de un crédito hipotecario.

Estos grupos, de acuerdo a la Encuesta Continua de Hogares 2008, suman 38.082 hogares. Se presentan en el cuadro siguiente descriptivos de ingreso y alquiler de estos hogares. Al comparar el ingreso de este grupo de hogares seleccionado con el de Montevideo se observa que este grupo se concentra en los deciles 4 a 8 (66%), en los deciles 9 y 10 un 16% y en los deciles 1 a 3 un 18%.

Cuadro 68 - Ingreso y alquiler de Grupo seleccionado Montevideo

	Ingreso sin Valor Locativo	Alquiler
Media	\$U 27.828	\$U 4.527
Mediana	\$U 22.368	\$U 4.000
Nº de hogares	38.082	

Fuente: elaboración propia con microdatos INE - ECH 2008

Una primera conclusión que surge al observar los valores de Ingreso del hogar sin valor locativo es que más de la mitad de éstos tienen un ingreso inferior al límite mínimo establecido por el sistema

bancario para acceder a un préstamo hipotecario (USD 1.000). De acuerdo a la Encuesta Continua de Hogares, un 56% de los hogares inquilinos seleccionados no alcanzan dicho límite⁵⁵.

Interior

Grupo de hogares inquilinos del Interior para los cuales se estudia una alternativa de financiamiento de vivienda:

- hogares con jefes entre 31 y 39 años de edad e ingreso superior a \$U 17.284
- hogares con jefes menores de 31 años de edad e ingreso superior a \$U 19.544

En este caso, al igual que en el grupo seleccionado para Montevideo, todos los jefes de hogar son menores de 39 años por lo que cumplen sin problemas la restricción de tener menos de 65 años al final del período de financiamiento de un crédito hipotecario.

Estos grupos, de acuerdo a la Encuesta Continua de Hogares 2008, suman 13.982 hogares. Se presentan en el cuadro siguiente descriptivos de ingreso y alquiler de estos hogares. Al comparar el ingreso de este grupo de hogares seleccionado con el de los hogares del Interior en su conjunto se observa que este grupo se concentra en los deciles 7 a 9 (casi 80%), en el decil 6 menos de un 1% y en el 10 un 20%.

Cuadro 69 - Ingreso y alquiler de Grupo seleccionado Interior

	Ingreso sin valor locativo	Alquiler
Media	\$U 30.749	\$U 3.678
Mediana	\$U 25.240	\$U 3.000
Nº Hogares	13.982	

Fuente: elaboración propia con datos ECH 2008

Se observa que la mediana es \$U 25.240 superior al límite mínimo establecido por el sistema bancario para acceder a un préstamo hipotecario (USD 1.000). En este caso la proporción de los hogares seleccionados que no alcanzan el ingreso mínimo para acceder a un préstamo bancario es menor que en el grupo seleccionado para Montevideo. Concretamente, según datos de la Encuesta

⁵⁵ Tipo de Cambio considerado \$U 24,35 por dólar en diciembre 2008.

de Hogares 2008, el 44% de los hogares seleccionados tienen ingresos menores a USD 1.000⁵⁶ por lo que no pueden acceder a créditos hipotecarios en el sistema bancario.

Alternativas de financiamiento evaluadas

Para los grupos de hogares inquilinos seleccionados se evalúan alternativas de financiamiento de acuerdo al nivel de ingreso de estos hogares. Para aquellos hogares que alcanzan el límite de ingreso requerido para acceder a un crédito hipotecario en el sistema bancario se consideran los requerimientos de ahorro previo y la relación cuota ingreso resultante de las condiciones ofrecidas por las instituciones financieras. Para los hogares que no alcanzan este límite y quedan por tanto sin acceso a crédito hipotecario en el sistema bancario se analizan las opciones propuestas por el MVOTMA: financiamiento directo del Fondo Nacional de Vivienda y subsidio complementario al financiamiento en BROU y BHU.

Del análisis realizado para el grupo de hogares seleccionado se desprenden los siguientes resultados:

- Los hogares de ingresos más altos, quintiles 4 y 5 de Montevideo y quintil 5 del Interior, pueden obtener financiamiento para la adquisición de vivienda en la oferta disponible del sistema financiero local (Bancos Privados, BHU y BROU).
- Los hogares de ingresos medios, quintiles 3 de Montevideo y quintiles 3 y 4 del Interior estarían en condiciones de acceder a financiamiento para la adquisición de vivienda con la asistencia del subsidio de MVOTMA que les permitiría obtener financiamiento de BHU y/o BROU. Es importante destacar que sin dicha asistencia estos hogares no están en condiciones de acceder a este tipo de créditos.
- En todos los casos analizados, el acumular el ahorro previo mínimo exigido para acceder al financiamiento de la vivienda implica un esfuerzo importante pudiendo constituirse en un obstáculo insuperable para el acceso a la vivienda para muchos de estos hogares.

⁵⁶ Tipo de cambio considerado \$U24,35 por dólar en diciembre 2008.

- Finalmente, los hogares de ingresos más bajos sólo podrían acceder a la vivienda propia con el apoyo del gobierno por medio de subsidios importantes orientados a viviendas sociales. Los préstamos del FONAVI pueden ser una alternativa para estos hogares.

e. Innovación en el financiamiento a la vivienda

Sobre el final de este año se han hecho públicas innovaciones en el financiamiento a la vivienda. Se trata de tres iniciativas públicas que surgen de la Agencia Nacional de Vivienda y de una alternativa privada.

La Agencia Nacional de Vivienda (ANV) presentó en el mes de Octubre tres instrumentos financieros que se enumeran a continuación: Notas de Crédito Hipotecarias, Fondo de Garantía para Desarrollos Inmobiliarios y Seguro de Créditos Hipotecarios.

Por otra parte, en esta misma fecha se promociona una iniciativa privada también innovadora: las empresas Campiglia y la argentina Pilay se asociaron para lanzar un fideicomiso inmobiliario que posibilite colocación de ahorros y a su vez sea otra opción de financiamiento para adquirir vivienda propia.

f. Conclusiones

En este trabajo se incluyó información de créditos hipotecarios con destino vivienda otorgados entre 2007 y 2009⁵⁷. En este período nuevamente se abrieron líneas de crédito para el financiamiento de vivienda en seis bancos privados, en el BHU y en el BROU. Si bien estos créditos han seguido una evolución creciente no llegaron a alcanzar los niveles previos a la crisis 2002⁵⁸.

Históricamente el BHU cumplió un rol protagónico en el financiamiento de la vivienda propia para los hogares uruguayos. En la salida de la crisis financiera de 2002⁵⁹ se re-estructuró el BHU concentrándolo en actividades propias de un Banco. Paralelamente se crea la Agencia Nacional de Vivienda como una empresa pública que lleva a cabo las políticas definidas por el MVOTMA.

El MVOTMA ha realizado intervenciones directas, préstamos del FONAVI y subsidios, orientadas directamente a grupos de hogares que efectivamente no acceden al financiamiento bancario. El análisis realizado en el capítulo de alternativas de financiamiento muestra claramente que para hogares de menores recursos el acceso a la vivienda requiere necesariamente el apoyo gubernamental a través de estas alternativas disponibles o de otras que se diseñen en el futuro.

Por otra parte, los hogares de ingresos medios también requieren de la asistencia para acceder a la vivienda propia. El instrumento subsidio del MVOTMA evaluado en este trabajo cubriría este segmento. Cabe preguntarse qué tan vigente está este instrumento, con qué fondos cuenta el Ministerio para mantenerlo en el tiempo y si efectivamente se han concretado préstamos con este subsidio.

Para evaluar más completamente la participación del MVOTMA sería interesante analizar los valores máximos de las viviendas a las cuales se puede acceder con estos programas en el contexto de los

⁵⁷ En 1992 ingresa al mercado de préstamos hipotecarios el primer banco privado, el Banco de Boston. Antes de la devaluación y de la crisis bancaria de Julio del 2002 cinco instituciones privadas ofrecían créditos a la vivienda: Banco de Boston, Banco Comercial, Banco Francés, ABN Amro Bank y Banco Santander además de la cooperativa COFAC. Luego de la crisis bancaria del 2002, la totalidad de las instituciones financieras privadas se retiraron del mercado hipotecario.

⁵⁸ El crédito total de los bancos al sector privado no financiero ha disminuido severamente tras la crisis del sistema financiero uruguayo. La variación real fue de -65% desde agosto de 2002 hasta agosto de 2006. El año 2000 registró un máximo de 10.400 millones de dólares, luego hubo un brusco descenso del crédito y a partir del año 2004 se mantuvo estable en torno a los 4.000 millones de dólares de acuerdo a datos de la Superintendencia de Instituciones de Intermediación Financiera del BCU.

⁵⁹ El Banco Hipotecario disminuyó fuertemente el otorgamiento de préstamos para soluciones habitacionales desde fines del año 2000. Los créditos con destino vivienda registraron una disminución real de 66% desde enero de 2000 hasta enero de 2005, con una leve recuperación en 2006 y 2007 de acuerdo a datos de la Superintendencia de Instituciones de Intermediación Financiera del BCU.

mercados inmobiliarios uruguayos. Es decir, para hogares de menores ingresos relativos que necesitan al apoyo gubernamental para poder acceder a la vivienda propia, qué pueden comprar con esos valores. Cómo es la distribución espacial de los valores inmobiliarios en las ciudades, o de otra forma, dónde pueden comprar vivienda los hogares más pobres. Se entiende que este análisis sería un aporte interesante de trabajos futuros de investigación.

Históricamente han existido otras alternativas de financiamiento como las Cooperativas de Vivienda y los Fondos Sociales de Vivienda. La ley 18.125 establece restricciones al BHU para otorgar préstamos a personas jurídicas motivo por el cual hoy este tipo de créditos no están vigentes. Se entiende que alguno de los instrumentos presentados por la ANV, como el Fondo de Garantía de Desarrollos Inmobiliarios, podrían habilitar nuevamente líneas de crédito para este tipo de proyectos.

En todos los casos analizados, préstamos de Bancos privados y públicos y de otras instituciones públicas, el ahorro previo mínimo exigido para acceder a un crédito hipotecario implica un esfuerzo importante pudiendo constituirse en un obstáculo insuperable para el acceso a la vivienda para muchos hogares. En este sentido, la instrumentación de un Seguro de Crédito Hipotecario podría elevar el LTV disminuyendo el requerimiento de ahorro previo como muestra la evidencia internacional presentada.

Por otra parte, al buscar información sobre el funcionamiento de los mercados inmobiliarios uruguayos se encuentra que hay gran escasez de datos. Específicamente no hay datos estadísticos que permitan estimar demanda potencial de vivienda. No se puede estimar hoy cuántas familias demandarían un crédito hipotecario para acceder a vivienda propia, entonces no se puede estudiar cuántas de esas cumplirían los requisitos del sistema financiero y cuántas quedarían fuera. Esto es una restricción importante a la hora de diseñar productos financieros y de elaborar política pública. Esta restricción también opera para la evaluación de emprendimientos privados.

BIBLIOGRAFÍA

- Amarante, Verónica. *Situación de los jóvenes en relación al acceso a la vivienda en Uruguay*. Informe de Consultoría elaborado para la Agencia Nacional de Vivienda. Febrero de 2008.
- Chiavone, Macellaro y Mogni. *El precio de las viviendas de Montevideo. Determinantes Económicos*. Trabajo Monográfico presentado ante la Facultad de Ciencias Económicas y Administración para obtener el Título de Licenciado/a en Economía. Tutor: Lic. Andrés Pereyra. Enero de 2008.
- Camagni, Roberto. (2005). *Economía Urbana*. Antoni Bosch editor España.
- Casacuberta, Carlos (2006) *Situación de la Vivienda en Uruguay. Informe de divulgación*. Instituto Nacional de Estadística.
- Cristini, Marcela y Moya, Ramiro. 'Las instituciones del financiamiento de la vivienda en Argentina' Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Documento de Trabajo #498. Este estudio forma parte de una serie de estudios de financiamiento hipotecario en América Latina financiada por el Banco Interamericano de Desarrollo. Enero 2004
- DiPasquale, D. and W. Wheaton. (1996) *Urban economics and real estate markets*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Fuentes, Álvaro (1999) *La vivienda como un activo de los hogares*. CEPAL
- Gandelman, Eduardo y Gandelman, Néstor. 'Los efectos del sector público en el financiamiento de la vivienda: El mercado hipotecario de Uruguay' Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Documento de Trabajo #503 Este estudio forma parte de una serie de estudios de financiamiento hipotecario en América Latina financiada por el Banco Interamericano de Desarrollo Enero 2004

- Guenaga, Margarita - Hernández, Silvana - Rovira, Flavio. *El Financiamiento de la Vivienda en el Uruguay. Un análisis histórico y la determinación del costo para la sociedad a través del estudio del Banco Hipotecario del Uruguay.* Trabajo de investigación monográfico para la obtención del título de Licenciado en Economía. Tutor: Ec. Gerardo Licandro. Abril, 2004
- INE. (2004, 2005, 2006, 2007, 2008) *Indicadores de actividad y precios del sector inmobiliario.* Instituto Nacional de Estadística.
- Morandé, Felipe y García, Carlos. *'Financiamiento de la vivienda en Chile'* Banco Interamericano de Desarrollo (BID) Documento de Trabajo #502. Este estudio forma parte de una serie de estudios de financiamiento hipotecario en América Latina financiada por el Banco Interamericano de Desarrollo. Enero 2004
- Moreira, Ana, Pereira, Clara y Silvera, Adriana. *Acceso a la vivienda y desigualdad de ingresos en Uruguay: 1991-2002.* Trabajo de investigación monográfico para la obtención del título de Licenciada en Economía. Tutora: Ec. Andrea Vigorito. 2004
- Puerta Goicochea, Airtor. (2002). *Imputación basada en árboles de clasificación.* Eustat.

ANEXOS

Notas de crédito hipotecarias

El Parlamento aprobó las Notas de Crédito Hipotecarias

Otro nuevo proyecto de ley creado en la ANV fue aprobado por el Parlamento el pasado 8 de setiembre. Se trata de una ley que crea las Notas de Crédito Hipotecarias (NCH), a la vez que modifica algunas disposiciones relativas a la cancelación anticipada y al régimen de ejecución simplificada de créditos hipotecarios para vivienda.



La elaboración del proyecto de ley estuvo a cargo de la Agencia Nacional de Vivienda (ANV) a solicitud del Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente (MVOTMA), en el marco del conjunto de reformas tendientes a la creación de un nuevo sistema de financiamiento a la vivienda.

Las Notas de Crédito Hipotecarias son títulos valores emitidos por instituciones de intermediación financiera públicas o privadas con respaldo adicional en un conjunto de créditos hipotecarios con destino a la financiación de la adquisición, construcción, refacción o ampliación de viviendas.

Las NCH buscan expandir las líneas de crédito para vivienda a largo plazo que otorgan los oferentes de crédito, en tanto permiten un manejo más eficiente de la gestión de activos y pasivos de las instituciones financieras, mitigando los riesgos financieros generados por descalces de plazos. En la medida que se transforma un activo individual e ilíquido (crédito hipotecario) en un activo líquido y comercializable (NCH), se dinamiza el mercado de préstamos para vivienda a partir del reaprovisionamiento de fondos.

Asimismo, las NCH se constituyen en una alternativa atractiva para aquellos inversores que demandan instrumentos de largo plazo, que en nuestro país están representados fundamentalmente por las AFAPs.

Además de la creación de las NCH, en la ANV estamos trabajando en el desarrollo de un seguro de

crédito hipotecario que permita disminuir las exigencias de ahorro previo, y en la constitución de fondos de garantías para el fomento de la inversión en vivienda social, tanto de empresas como de cooperativas de vivienda.

Fideicomiso Inmobiliario

Ahorrar en ladrillos, nueva opción para tener un techo. Clave. Campiglia y la argentina Pilay detrás del proyecto

EL PAÍS - 22/09/2009 - ANDRÉS OYHENARD

Campiglia y la argentina Pilay se asociaron para lanzar un fideicomiso inmobiliario para ahorrar en ladrillo y así sumarse como otra opción para quienes aún tienen el deseo de tener su propia casa.

Para ingresar al fideicomiso solamente se exigirá el documento de identidad. La cuota mínima para un apartamento de dos dormitorios de 75 m² (tasado en US\$ 90.000) será de unos \$ 4.500 y cuando el propietario reciba el inmueble pasará a pagar \$ 14.500 mensuales. En el caso de un apartamento de un dormitorio la cuota inicial será \$ 3.300.

El plazo máximo para pagar la vivienda son 280 cuotas o 20 años. El ahorro es voluntario ya que la persona puede retirarse cuando desee con el dinero que aportó hasta el momento para el fideicomiso. El 50% de las adjudicaciones de cada edificio se hará mediante un sistema de puntajes y el otro 50% entre los ahorristas que tengan el mayor volumen de ahorro.

El sistema asegura que el 100% de los fideicomitentes reciban su capital en ladrillos antes de los 20 años. Los ajustes de las cuotas se harán de acuerdo a la variación del Índice de Precios del Consumo (IPC).

En diálogo con el País el presidente de Pilay, Javier Vigo y Eduardo Campiglia, explicaron las características del proyecto.

Según Vigo la propuesta es "simple y se trata de ahorrar en ladrillos para tres objetivos de la vida como son: vivienda propia, asegurar el futuro de los hijos -dotándolos de un capital- e invertir con seguridad en inmuebles".

"Lo novedoso de este producto es que está pensado para las personas que tienen dificultades para acceder a la vivienda propia. Acá no hay anticipos de ninguna especie sólo se paga una cuota", destacó.

Las construcciones en promedio no superarán las nueve plantas y se ubicarán en zonas céntricas de Montevideo, como Pocitos, Parque Batlle y Rodó.

En el caso en que un ahorrista demore más en recibir su vivienda "le saldrá más barata" porque seguirá pagando la cuota básica de \$ 4.500, dijo Vigo.

Aun cuando los fideicomitentes se encuentren pagando el inmueble tienen la libertad para alquilarlo a terceros -si ya lo recibieron- y con eso pueden reducir el importe de la cuota. "Acá la persona no es deudora porque invierte hasta cuando quiere y si tiene una dificultad puede transferir su lugar a otro ahorrista y se la paga lo que estuvo pagando hasta ese momento", explicó Vigo.

El fideicomiso tiene un sistema de puntaje que hace especial énfasis en la familia. Por adelanto de cuotas se acredita 1 punto al igual que por cada materia universitaria aprobada por un hijo. El año terminado del ciclo lectivo y por antigüedad (cada seis meses) dos puntos. Por inversión previa en el sistema de ahorro y presentación de amigos 4 puntos, título universitario y nacimiento o adopción de hijos 5 puntos y finalmente por el matrimonio 10 puntos.

Pilay es líder en la administración de flujos de fondos invertidos en activos inmobiliarios y tiene proyectado la construcción de 826.500 m² con una inversión de US\$ 446 millones en Argentina.

El primer edificio

El primer edificio de la sociedad Campiglia-Pilay se levantará en la Avda. 8 de Octubre y Eduardo V. Haedo. Demandará una inversión de US\$ 3 millones y tendrá 14 pisos. Según dijo Eduardo Campiglia se trata de una zona media "muy demandada por personas del Interior porque la mayoría de los servicios están en la zona". En esta oportunidad, el 50% de los apartamentos estarán disponibles para integrarse el fideicomiso porque se quiere "evaluar" la respuesta de los ahorristas. La obra estaría finalizada en tres años.

Estimación de árboles de clasificación para explicar la tenencia de la vivienda.

Variable a explicar: 'tenencia' con cuatro categorías: propietario, propietario irregular, inquilino y ocupante.

Variabes consideradas como explicativas:

Elaboradas a partir de los microdatos de la ECH:

- **Tipo de hogar:** variable que clasifica los hogares en ocho categorías: nuclear con hijos, monoparental o biparental, nuclear sin hijos, extendido, compuesto, unipersonales y no familiar no unipersonales.
- **Edad_jefe:** edad del jefe de hogar.
- **Educa_jefe:** años de educación formal del jefe de hogar.
- **ing_hogar_sinVL [s] :** ingreso del hogar sin valor locativo
- **Men14 [s]:** cantidad de menores de 14 años en el hogar.
- **jefa_mujer_sum [n]:** variable dicotómica que vale 1 si la jefa de hogar es mujer y 0 si es hombre.
- **jefe_casado_sum [n]:** variable dicotómica que vale 1 si el jefe/a de hogar está casado y 0 si no lo está
- **jefe_ocupado_sum [n] :** variable dicotómica que vale 1 si el jefe/a de hogar está ocupado y 0 si no lo está.
- **jefe_publico_sum [n] :** variable dicotómica que vale 1 si el jefe/a de hogar es empleado público y 0 si no lo es.

Variabes tomadas directamente de los microdatos de la ECH 2008 publicados por el INE:

- **c6:** número de hogares de la vivienda.
- **ht1 :** cantidad de hombres en el hogar.
- **ht2 :** cantidad de mujeres en el hogar.
- **ht3 :** cantidad de menores de 14 años.
- **ht5 :** cantidad de ocupados en el hogar.
- **ht6 :** cantidad de desocupados en el hogar.
- **ht7 :** Cantidad de desocupados propiamente dichos.
- **ht8 :** cantidad de inactivos en el hogar.
- **ht10 :** cantidad de servicios doméstico.

- **ht19** : cantidad de personas en el hogar sin considerar servicio doméstico.
- **ht20** : cantidad de personas perceptoras de ingreso en el hogar.

Variables elegidas por el árbol:

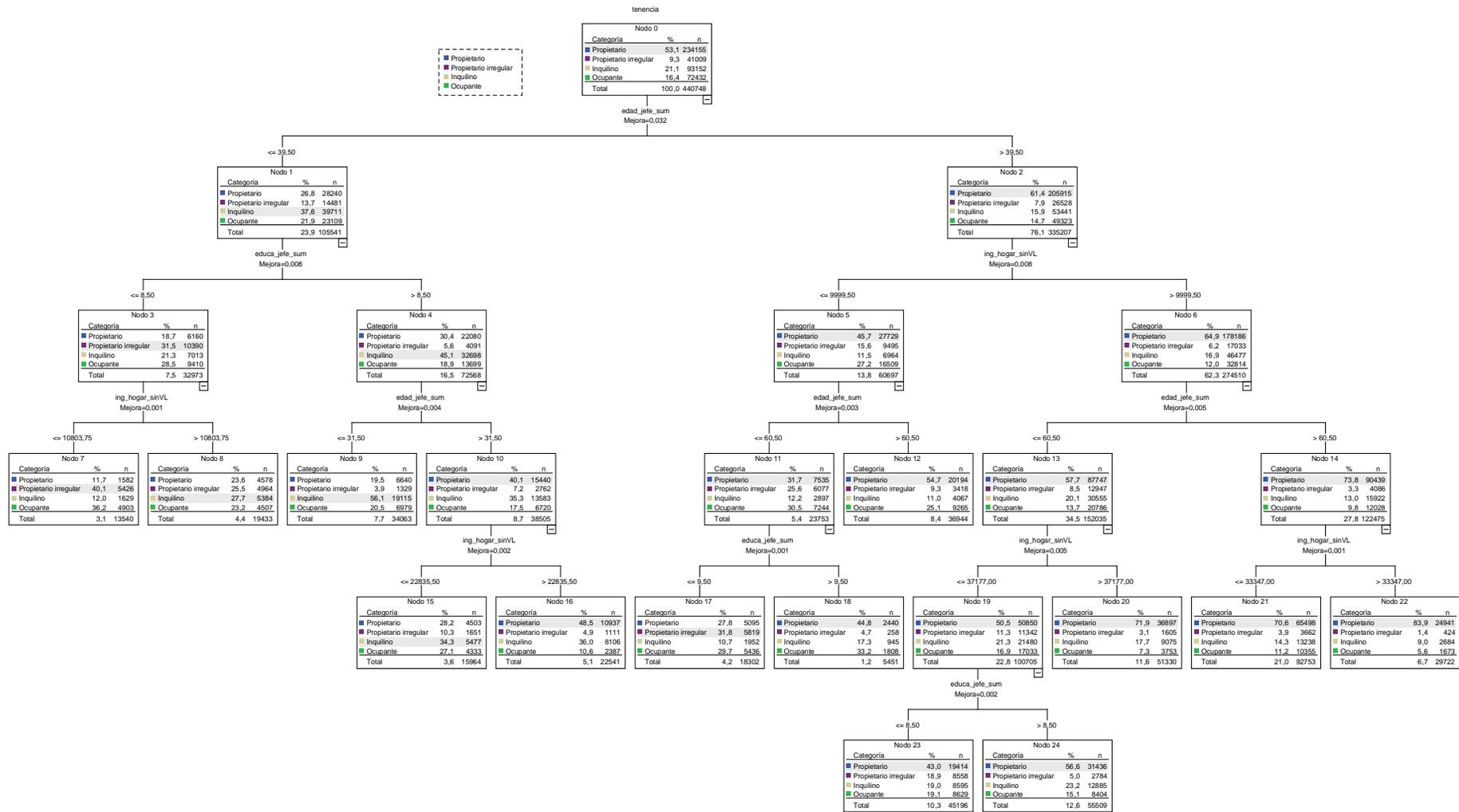
Edad_jefe: edad del jefe de hogar

Ingreso del hogar sin valor locativo

Educa_jefe: años de educación formal del jefe de hogar.

ARBOL COMPLETO

MONTEVIDEO con datos de la ECH 2008



Condiciones del Préstamo sin subsidio en el BHU

Perfiles de clientes

Para adquirir vivienda en Montevideo y Canelones

Perfiles de clientes	Titular Empleado Público ó Jubilado	Titular Empleado Privado	Profesional	Otros
Ingresos brutos mínimos en UI	9.000 sólo el titular u 11.000 con un 2do titular. (Titular>50%)	13.000 sólo el titular o 16.000 con un 2do titular. (Titular>50%)	13.000	9.000
Antigüedad laboral mínima	6 meses	3 años	2 años	2 años
Cuota /Ingreso disponible del Titular + los del segundo titular en caso de existir	25%	25%	20%	20%
Porcentaje máximo financiado del valor del inmueble	80%	80%	70%	60%
Plazo	25 años	25 años	20 años	15 años

Para adquirir vivienda en el resto del interior del País

Perfiles de clientes	Titular Empleado Público ó Jubilado	Titular Empleado Privado	Profesional	Otros
Ingresos brutos mínimos en UI	7.500 sólo el titular o 9.500 con un 2do titular. (Titular>50%)	11.000 sólo el titular o 13.000 con un 2do titular. (Titular>50%)	11.000	7.500
Antigüedad laboral mínima	6 meses	3 años	2 años	2 años
Cuota /Ingreso disponible del Titular + los del segundo titular en caso de existir	25%	25%	20%	20%
Porcentaje máximo financiado del valor del inmueble	80%	80%	70%	60%
Plazo	25 años	25 años	20 años	15 años

Características del préstamo

- El monto del préstamo puede ser entre 100.000 y 1.800.000 UI.
- El interés compensatorio es una TEA (Tasa Efectiva Anual) del 6%
- Los préstamos se amortizarán en cuotas fijas mensuales consecutivas, vencidas e iguales en UI, por su equivalente en moneda nacional a la cotización de la unidad indexada del día de pago.
- Las cuotas se abonarán en las Sucursales del Banco, de la Agencia Nacional de Vivienda o en la red de cobranza descentralizada o por agentes de retención.

- Gastos:

CONDICIONES Y GASTOS	ADQUISICION EN MONTEVIDEO	ADQUISICIÓN EN EL RESTO DEL PAÍS (incluido Canelones)
SEGURO GARANTÍA	(3,5/1000) anual, sobre el saldo del préstamo.	Idem
GASTOS DE TRAMITACIÓN Y TASACIÓN *	0,4 % s/monto del préstamo solicitado (Mínimo 2,50 U.R.)	0,75% s/monto del préstamo solicitado (Mínimo 2,50 U.R.)
GASTOS DE LOCOMOCIÓN POR TASACIÓN *	-----	20% del litro de nafta super por cada kilómetro (desde la Sucursal más próxima al inmueble que se tasa)

GASTOS AL ESCRITURAR	<ul style="list-style-type: none"> • Retención para pago de honorarios del Escribano designado por el cliente: 2.10 % del monto del préstamo más I.V.A. (Mínimo 12 U.R. más I.V.A.) • Comisión del 2 % s/monto del préstamo 	Idem
GASTOS DE ESTUDIO DE TITULO Y CONTROL	-----	7 U.R. más I.V.A

5) Al momento de presentar la solicitud de préstamo, se deberá abonar un arancel por gastos de tramitación y tasación:

- ⌚ del 0,4% sobre el monto del préstamo que se solicita, si la vivienda está ubicada en Montevideo

⌚ 0,75% s/monto del préstamo que se solicita, y por gasto de locomoción para la tasación, el 20 % del costo del litro de nafta super por cada kilómetro si la vivienda está ubicada en el resto del país
En ambos casos el mínimo es de 2,50 U.R.

	Capital UI	Plazo Años	Capital equiv. U\$S	Tramitación y Tasación U\$S	Estudio de títulos y control U\$S	Comisión (2%) U\$S	Total Gastos U\$S	% Gastos sobre Capital
Ejemplo 1	100.000	5	8.285	45	0	166	211	2.54
Ejemplo 2	500.000	20	41.423	166	0	828	994	2.40
Ejemplo 3	1.100.000	25	91.131	683	125	1.823	2.631	2.89

EJEMPLOS (TC 1U\$S = \$23.50 1UI = \$ 1.9469 1UR = \$ 419.66)

Ejemplo 1: Adquisición de vivienda en Montevideo con un préstamo de 100.000 UI.

Ejemplo 2: Adquisición de vivienda en Montevideo con un préstamo de 500.000 UI

Ejemplo 3: Adquisición de vivienda en la ciudad de Maldonado con un préstamo de 1.100.000 UI

El porcentaje a prestar varía según los ingresos disponibles que tengan los solicitantes. El ingreso disponible surge de deducir al ingreso líquido (nominal menos los descuentos legales que corresponden aplicar) los siguientes conceptos:

- pensiones alimenticias,
- retenciones judiciales,
- alquileres,
- cuotas por préstamos en el sistema financiero y
- otras obligaciones recurrentes.

Economía

Sólo el 20% de los uruguayos puede ahorrar parte del sueldo Encuesta. El 60% respondió que sus ingresos le alcanzan justo para vivir

LUCÍA BALDOMIR

Habiendo pago todas las cuentas y al pasar raya a fin de mes, apenas uno de cada cinco uruguayos logra ahorrar algo de sus ingresos. La realidad del 60% es que la billetera cuenta con el dinero justo para enfrentar el presupuesto familiar.

La empresa encuestadora Equipos Consultores, hizo un relevamiento en septiembre sobre la capacidad de ahorro de las familias. La consulta fue "El salario o sueldo que usted percibe y el total del ingreso familiar, ¿le permite cubrir satisfactoriamente sus necesidades?".

Solo el 19% de los encuestados contestó que "le alcanza bien" e incluso "puede ahorrar".

En un 60% de los casos los encuestados afirman que "les alcanza justo, sin grandes dificultades".

Pero en una proporción mayor a la de los que puede ahorrar se encuentran aquellos que no solo no llegan a fin de mes sino que tienen dificultades para hacerlo.

Según el relevamiento, al 16% de los uruguayos, el salario que percibe y el total del ingreso familiar "no le alcanza" y "tiene dificultades" para cubrir satisfactoriamente sus necesidades. A éstos se le suma un 5% que no solo "no les alcanza" sino que tiene "grandes dificultades" para hacer frente al presupuesto familiar, según los datos de Equipos Consultores.

La realidad es similar en la vecina orilla donde la cantidad de argentinos que logra llegar a fin de mes es prácticamente la misma que los uruguayos (ver nota aparte).

DEUDAS. El escaso margen de ahorro que tienen las familias uruguayas está vinculado, en cierto modo, al alto grado de endeudamiento que enfrentan.

Según los últimos datos del Banco Central el endeudamiento de las familias representa el 21,3% de los ingresos del hogar.

Esto significa un porcentaje menor al peso que tenían al cierre del primer semestre pero de 2008, en que las deudas de las familias representaban el 23,2% de los ingresos.

Pese a ello en el primer semestre del año se aceleraron los niveles de morosidad de las familias, según consignó el Reporte de Estabilidad Financiera del Banco Central de septiembre, que aclaró que "se percibe un paulatino incremento de la morosidad en los créditos a familias". Es que la morosidad se encuentra en 2,7%, sobre los niveles generales del mercado que están en torno al 1%.

Esto impone un mayor peso sobre las finanzas de las familias al hacer los números ya que la morosidad se paga con intereses sobre la deuda que mantenían previamente.

A esto se le suma que según el monitor de Expectativas elaborado por el área de Perspectivas Económicas de Equipos Consultores, la proporción de individuos que

expresó tener pensado solicitar un crédito en los próximos tres meses subió en septiembre ubicándose en 10,8% y que la seguridad laboral, que también se incrementó estaría motivando mayores niveles de consumo y endeudamiento.

PRECIOS. Otro de los factores que incide en la posibilidad de llegar holgado a fin de mes es la capacidad de compra del hogar.

En el acumulado de los primeros nueve meses del año los salarios tuvieron un incremento en su poder de compra de 5,21%. La inflación a septiembre había sumado 5,36%, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE).

Las mayores presiones inflacionarias en lo que va del año para las familias vinieron por el lado de los gastos en enseñanza que en el acumulado a septiembre aumentaron 12,1% seguidos de los de la vivienda que se elevaron 10%. Los gastos en salud se encarecieron 7,2% mientras que otros gastos como servicios personales y profesionales aumentaron 14,8%.

Según las organizaciones de consumo un 25% del presupuesto familiar se destina a la alimentación. La ventaja en este caso es que según el INE el rubro de Alimentos y Bebidas registró un aumento de precios de 3,4% en lo que va del año con mayor peso en las bebidas que subieron 7,1%.

Esto se debe tener en cuenta en función de que el ingreso promedio de los hogares para el total del país se ubicó en \$ 25.223 a valores corrientes en julio, según los últimos datos del INE. Dicho monto se eleva a \$ 28.619 si se toma en cuenta Montevideo, por encima del presupuesto que según el Instituto de Estadística de la Facultad de Ciencias Económicas permitiría a los integrantes de los hogares de menores recursos de la capital adquirir en ese mes la canasta de bienes y servicios que estimó en \$ 24.106.

En septiembre, para lo cual el INE todavía no publicó el nivel de ingresos de las familias, la Facultad de Ciencias Económicas estimó que el presupuesto era de \$ 24.586.