

Vivienda nueva

¿dónde, cuánto, cómo?

< POR JULIO OLEAS >
 APOYO INVESTIGATIVO:
 NICOLÁS MARCANO, PAÚL ROSERO,
 LEISA SÁNCHEZ Y MAYTÉ BRAVO

La construcción, especialmente de vivienda, está creciendo a paso firme. Los factores determinantes de este fenómeno son variados y complejos, pero todos se vinculan a las virtudes de la dolarización. La estabilidad potencia el mercado, alarga los plazos y dinamiza la oferta de créditos hipotecarios. La competencia mejora la calidad de

las construcciones y amplía el rango de elección de la demanda. Todo estaría viento en popa, si no fuera por los déficit habitacionales crónicos de los segmentos de menor poder adquisitivo, y por una inestabilidad política que pone en duda las posibilidades de mantener el ritmo de crecimiento del sector.

Las razones del auge

A mediados de la última década del siglo pasado, la construcción comenzó un nuevo despegue comparable a aquel del apogeo de la década petrolera de los 70. La crisis financiera frenó el impulso, pero la dolarización recuperó rápidamente este imprescindible factor de desarrollo.

Pese a los sobresaltos de la política, y gracias a la estabilidad monetaria, en los últimos siete años las actividades de construcción –de obras públicas, vivienda

y oficinas– han crecido más del doble que la economía en su conjunto (Gráfico 1). En 2006 creció al 5,1%, con lo que el valor agregado de la rama habría superado los \$ 3.220 millones.

Tras las quiebras bancarias, “la única manera de no perder la plata era adquirir un bien tangible. Es preferible tener casa propia, porque no se paga arriendo, o puede ser una inversión que permite vivir del rendimiento de su arrendamiento, en forma lícita y regulada”, sostiene **Diego del Castillo**, presidente de la Cámara de la Construcción de Quito.

La estabilidad monetaria dejó en el pasado los incrementos de costos provocados por la inflación, que obli-



gaban continuamente a los constructores a negociar con sus clientes incómodas reliquidaciones de los contratos originales. También vinieron capitales extranjeros, contribuyendo a diversificar una cartera de inversiones tradicionalmente concentrada en las actividades petroleras (*Recuadro 1*).

Como pocas ramas productivas, la construcción demanda mano de obra en abundancia y un significativo número de actividades, desde la minería no metálica, carpintería, electricidad, plomería, transporte, hasta servicios y componentes electrónicos muy sofisticados. Esta es la razón por la cual constituye un apreciado motor del crecimiento económico. En una economía pequeña y abierta como la ecuatoriana, muchos de los insumos requeridos deben ser importados y, dado el incremento de su demanda, han crecido significativamente en los últimos años (*Gráficos 2 al 6*).

Bipolaridad

Según el Banco Central (cifras para 2004), en la provincia de Pichincha se realiza 28,3% del valor agregado total producido por la industria de la construcción, seguida muy de cerca por Guayas (27,9%) y bastante más atrás por Azuay (11,7%). Las otras 19 provincias dan cuenta del 32,1% restante.

En Quito y Guayaquil se construye más de la mitad de las viviendas del



DIEGO DEL CASTILLO
presidente de la Cámara de la Construcción de Quito.

RECUADRO 1

LA DOLARIZACIÓN HA AYUDADO, PERO NO ES TODO: RENÉ NARANJO, PRESIDENTE DE NARANJO & ORDÓÑEZ

Desde 2000 el sector de la construcción no para de crecer. "Todo gira alrededor de la dolarización, porque empezaron a ingresar capitales importantes, de ecuatorianos que los tenían fuera del país y también de inversionistas españoles, mexicanos, norteamericanos, chilenos y venezolanos, atraídos por la confianza que estableció el modelo monetario. Lamentablemente, en los últimos tres meses esta tendencia se ha frenado", comentó para *GESTIÓN* René Naranjo, presidente de Constructora Naranjo & Ordóñez.

En una economía de mercado, la inversión es atraída por el beneficio esperado, cuando el riesgo deja de ser un factor disuasorio. En la construcción, la estabilidad monetaria se conjugó con la capacidad de pago de los estratos de ingresos medios y altos. "En el estrato que atendemos —dice Naranjo— nos hemos concentrado en el norte de Quito, la zona de Ponciano al noroccidente, Bellavista, Quito Tennis, La Coruña, sectores comerciales como la avenida de Los Shyris alrededor del parque La Carolina y las zonas comprendidas entre las avenidas Patria y Gaspar de Villarroel. Estos son los sectores más cotizados, donde se pueden hacer edificaciones más altas. En el Valle de los Chillos, los nuevos centros comerciales y ampliaciones de vías y servicios públicos han dado un nuevo impulso a la construcción de vivienda".

Con la dolarización, los aumentos de costos, tan frecuentes antes de 2000, se redujeron sustancialmente. Antes, "cada cuatro meses subían los materiales de construcción, dependiendo de las medidas de política económica; no había cómo hacer presupuestos y menudeaban los problemas entre constructoras y clientes porque las obras nunca terminaban con el valor planificado. Ahora las relaciones entre cliente y constructores son diáfanos y cordiales, se cumplen los plazos y no hay necesidad de ejecutar garantías", comenta Naranjo.

No solo los factores externos a la actividad han contribuido a su recuperación. Entre 1999 y 2000 se dio una masiva emigración de obreros de la construcción, especialmente hacia España. "Tuvimos una clara disminución en la calidad y en la cantidad de mano de obra artesanal, que ventajosamente se ha superado —comenta Naranjo—. El trabajador ecuatoriano es muy hábil y aprende muy rápido a desarrollar un oficio; actualmente ya contamos con excelentes artesanos y podemos trabajar con confianza y con la misma calidad de antes de la crisis".

También los constructores han ganado profesionalismo y, dada la intensa competencia, son los primeros interesados en mejorar la calidad de sus obras. "Hemos mejorado muchísimo, cada vez son más numerosos los proyectos con mejores características de infraestructura, acabados de alta tecnología y diseños muy competitivos", finaliza Naranjo.

país. "Desgraciadamente, el boom de la construcción se ha concentrado básicamente en Guayas y Pichincha. Si se sigue dando la macrocefalia de crecer solamente en Quito y Guayaquil, lo único que estamos haciendo es abandonar el sector agrícola y las ciudades intermedias", cuestiona del Castillo.

El presidente del gremio quiteño considera que un crecimiento nacional más armónico debe redefinir las necesidades

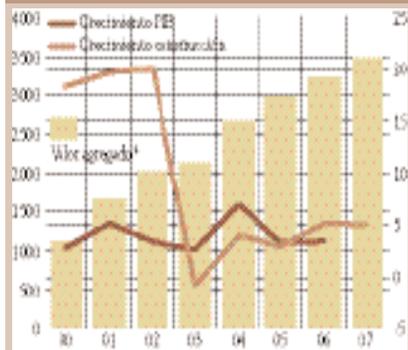
de la demanda, aprovechando el potencial agrícola del país, generando empleo y aumentando el nivel adquisitivo. "Si el gobierno se dedicara a invertir en infraestructura, si los municipios se dedicaran a lo suyo y si la construcción se dedicara a invertir en vivienda privada, creo que tendríamos mucho por hacer".

Otras ciudades se pueden convertir en polos de desarrollo a mediano plazo, como Cuenca, Ambato y Loja. Una

Favor editar
el cuadro y poner
del mismo color
de la pared

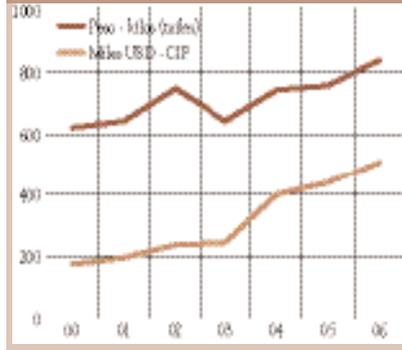
Ma. Cristina Garcés.

GRÁFICO 1
CONSTRUCCIÓN: VALOR AGREGADO Y CRECIMIENTO ANUAL, 2000-2007



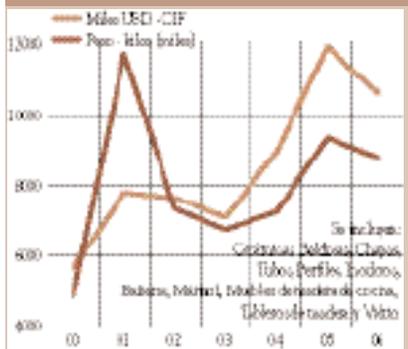
FUENTE: BCE.

GRÁFICO 2
IMPORTACIONES DE HIERRO Y ACERO 2000-2006* (NOVIEMBRE)



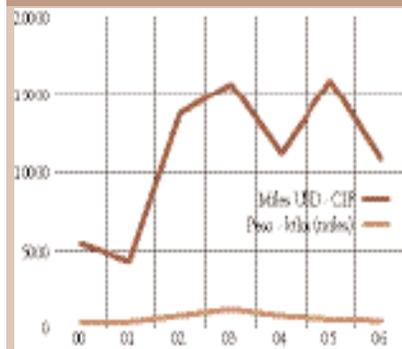
FUENTE: BCE.

GRÁFICO 3
IMPORTACIONES ACABADOS CONSTRUCCIÓN 2000-2006* (NOVIEMBRE)



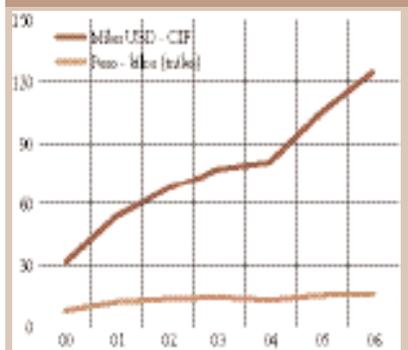
FUENTE: BCE.

GRÁFICO 4
IMPORTACIÓN ARMARIOS ELÉCTRICOS 2000-2006* (NOVIEMBRE)



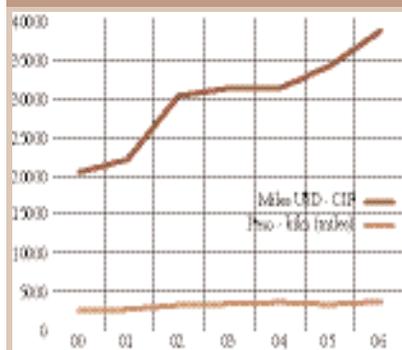
FUENTE: BCE.

GRÁFICO 5
IMPORTACIONES DE LÁMPARAS 2000-2006* (NOVIEMBRE)



FUENTE: BCE.

GRÁFICO 6
IMPORTACIÓN ENCHUFES Y MATERIAL ELÉCTRICO 2000-2006* (NOVIEMBRE)



FUENTE: BCE.

ciudad intermedia que debe tomarse muy en cuenta en los próximos años es Manta, “por una serie de coyunturas como la Base Eloy Alfaro, el nuevo puerto y las actividades turísticas”, opina **Fabián Cuesta**, gerente general de Consultora Gridcon. Poco a poco, también las ciudades más pequeñas se

están incorporando a la dinámica del mercado inmobiliario.

El espacio determina la tendencia

La capital, una ciudad de más de 40 km de largo, con segmentos en donde tiene menos de dos kilómetros de

ancho y que está rodeada de laderas y montañas, exige a sus habitantes crecer hacia arriba... o dispersarse por los valles circundantes.

Las construcciones verticales se vieron limitadas por la naturaleza sísmica del suelo, que exige a los constructores cálculos estructurales más consistentes que se traducen en mayores costos. Además, la presencia del Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre puso durante décadas un tope a la altura de las edificaciones de buena parte de la zona norte, para seguridad de las aeronaves y de sus habitantes. Y el poblamiento de los valles no ha sido más intenso por las restricciones planteadas por los costos de la vivienda y también por una infraestructura de carreteras siempre rezagada en relación a las necesidades.

En 2005 el Consejo Metropolitano reformó el Plan de Uso y Ocupación del Suelo, autorizando construcciones de hasta 20 plantas (en la Av. Patria) y 16 plantas (en las avenidas 12 de Octubre, La Coruña, Seis de Diciembre...). En el Sur, la ciudad solo podía crecer horizontalmente, pero ahora ya es posible construir hasta 10 plantas, e incluso en las zonas aledañas al Mariscal Sucre se puede levantar torres de hasta seis plantas, mientras siga recibiendo aeronaves.

Para **Fabián Cuesta**, en Quito ya hay una tendencia del comprador –eventual o potencial– de vivienda a preferir departamentos. En el norte las casas están siendo reemplazadas por edificios, y en el sur, donde todavía hay muchos espacios, se concentran los proyectos inmobiliarios dirigidos a la clase popular, aprovechando su mejor capacidad adquisitiva. Algo similar ocurre en Guayaquil. En la zona céntrica no hay dónde construir y las edificaciones se extienden por la vía a la Costa, hacia Pascuales, Durán y Daule.

La oferta no es igual a la demanda

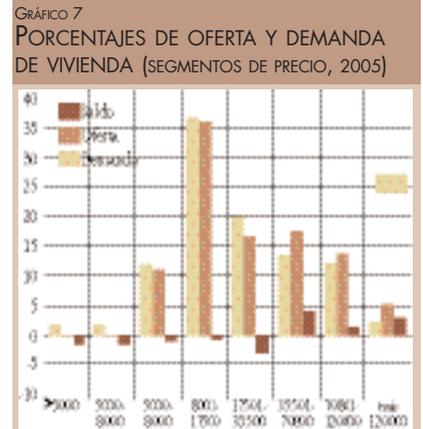
Según el Gobierno, en Ecuador existe un déficit de 1,2 millones de viviendas. Esta es una cifra agregada que

no discrimina segmentos de mercado pero que, de hecho, se relaciona con las condiciones de pobreza del país, con la falta de créditos hipotecarios (en especial antes de la dolarización), con el escaso poder adquisitivo de gente que estadísticamente no se considera pobre, con la ausencia casi absoluta de políticas de vivienda asistida para las clases de menores ingresos y con planes urbanísticos insuficientes en prácticamente todos los municipios del país.

Entre los no-pobres, según Gridcon el mercado se aglutina en torno a viviendas de un rango de precios de

entre \$ 8.001 y \$ 17.500, en donde se concentra 36,9% de la demanda potencial calificada total y 36,2% de la oferta total. En Guayaquil, 88,6% de la demanda de vivienda calificada dispuesta a adquirirla en los próximos tres años proviene de niveles socioeconómicos medios y bajos.

Como se aprecia en el Gráfico 7, en Quito el exceso de demanda sobre el de oferta, en viviendas de hasta \$ 35.501, es de 8,3%, mientras que en las viviendas que cuestan más de \$ 35.501 el exceso de oferta sobre la demanda es de 8,4%.



FUENTE: GRIDCON.

RECUADRO 2

“LA POLÍTICA GENERA INCERTIDUMBRE”: FABIÁN CUESTA, GERENTE GENERAL DE GRIDCON

En la campaña presidencial, el anuncio de uno de los candidatos de construir tres casas cada cinco minutos provocó alzas de precios de varios insumos, acaparamientos y nerviosismo. Luego de la campaña, el anuncio del vencedor de instaurar el socialismo del siglo XXI, ha inquietado el mercado de créditos hipotecarios. “Si hay problemas de origen político, social o económico, el sector [de la construcción] continúa operando, pues tiene créditos desembolsados y operaciones programadas que continúan en el mediano plazo”, comentó Fabián Cuesta, gerente general de Consultora Gridcon. “Por ahora, se han paralizado desembolsos, es decir la cartera inmobiliaria disponible aprobada; algunos bancos han decidido esperar a ver qué pasa. Esta cautela debe revertirse, porque de lo contrario se afectará todo el sector productivo”.

El crédito es determinante para calzar oferta y demanda, en especial en niveles de ingresos medios, medio-bajos y bajos, para los cuales “la oferta es muy limitada. Donde se ve una dinámica armónica es en los rangos medios, y en los niveles altos hay sobreoferta”. Los complejos análisis de mercado de Gridcon también incluyen el tiempo. “La gente que dice que compraría dentro de un año conforma una demanda que en este momento ha sido sobredimensionada por la oferta, sobre todo en los segmentos altos, lo que indicaría que no se están atendiendo los mensajes del mercado”, dice Cuesta.

La expansión de los créditos hipotecarios es evidente, pero dista mucho de abarcar toda la demanda de vivienda. “A mediados de 2006, la demanda total era de 445.754 hogares, la demanda potencial (los hogares que desean en algún momento tener vivienda) era de 167.158 y la demanda potencial calificada de tan solo 26.033 hogares, de los cuales apenas 9.317 accederían a créditos hipotecarios”, que son los hogares preferidos por los promotores de vivienda, por su solvencia.

Pese a las restricciones financieras, los constructores han mejorado sustancialmente la calidad de sus obras. “Hay una suerte de dignificación de las viviendas de entre \$ 20.000 y \$ 30.000 –afirma Cuesta– que se ve en los acabados; han mejorado los servicios y se puede encontrar cuarto para lavar, área de parqueo y áreas verdes”. Mucho tienen que ver en esta tendencia los recursos remitidos por los emigrados, que han elevado el poder adquisitivo de familias antes marginadas de este mercado.



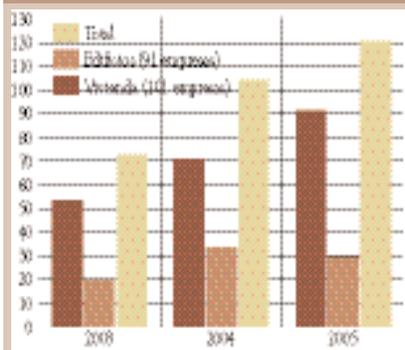
Benjamín Chambers.

“Lo que está claro es que el crédito no está abierto para todo el país, y no todo el mundo puede acceder a él”, sentencia Cuesta (Recuadro 2). De la demanda potencial calificada total, apenas 26.000 familias podrían acceder a créditos de vivienda, proporción bajísima dentro de la población total. La demanda que interesa a las empresas consolidadas de construcción no representa ni 5% de la población total.

Un negocio en franco crecimiento

En 2006, la absorción –adquisición de vivienda, según explican los técnicos de Gridcon– fue de 602 unidades por mes. Es decir que en el Distrito Metropolitano de Quito cada día se cerraron poco más de 20 contratos de compraventa, nada menos que 37,8% más que en 2005. En los segmentos de mercado medios y altos, cada vez se exige más calidad. En Quito, para que la demanda conozca con más precisión lo que ofrecen los constructores, incluso se publica más de una revista distribuida gratuitamente que promociona los proyectos. Según la Superintendencia de Compañías, las ventas de empresas constructoras de edificios (91 empresas) y viviendas (101 empresas) subieron desde \$ 72,5 millones en 2003 hasta \$ 120,5 millones en 2005 (último año con información disponible, Gráfico 8).

GRÁFICO 8
EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN:
VENTAS DECLARADAS, 2003 Y 2005



FUENTE: PRODUCTO INDICADOR.

En los últimos años, en Quito, Guayaquil y Cuenca han aparecido edificios como hongos en invierno. Para los segmentos medios y altos, la necesidad represada durante la crisis se vio asistida por capitales atraídos por la seguridad del negocio. Una construcción no es un producto volátil, “es algo concreto que permanecerá en el tiempo con un valor seguro protegido por la plusvalía”. Esto ha alentado la creación de nuevas empresas que se han sumado a las que sobrevivieron. En Quito, de las 420 empresas que había antes de la crisis, desaparecieron 365, con inmuebles a medio terminar y graves problemas judiciales. Las empresas vigentes en el mercado “están preparadas para soportar los problemas económicos que a veces suceden en nuestro país y que queremos que ya no se repitan”, opina **René Naranjo**, presidente de la constructora Naranjo & Ordóñez.

Los lugares preferidos

En el norte de Quito se demanda 38,8% de las viviendas calificadas nuevas, mientras que en el sur se adquiere otro 36,7%. El resto se reparte entre los valles (23,1%) y el centro de la ciudad (1,4%). La calidad y condiciones infraestructurales heredadas del boom petrolero del siglo pasado, la localización y las preferencias de los quiteños, tanto de constructores como de compradores, hacen que más de la mitad de todos los proyectos inmobiliarios de la ciudad se ejecuten en la zona norte.

En los valles, el sector de Cumbayá-Tumbaco es el más apetecido, con una oferta cuyos precios compiten con los de la zona norte, mientras que en Calderón y Pomasqui la oferta se enfoca a niveles adquisitivos menores.

Pese a las restricciones geográficas y urbanísticas, los compradores siguen prefiriendo las viviendas unifamiliares a los departamentos: 56,6% frente a 47,4%, según Gridcon. Pero la falta de espacios disponibles y la proliferación de edificios podrían modificar esta preferencia.

“La gente escoge un proyecto inmobiliario por su habitabilidad (que sea

agradable, la comodidad, el espacio, el acceso a servicios complementarios como transporte y farmacia), pero sobre todo por la seguridad. El constructor además debe ofrecer calidad, transparencia y confianza. Los promotores estelares se mantienen porque logran cumplir con los objetivos del mercadeo y la exigencia del cliente”, sostiene Cuesta.

El precio de los terrenos para edificar es determinante. En Guayaquil es más barato que en Quito, lo que en el primer caso facilita iniciativas como el programa de vivienda social “Mucho lote”, mientras que en el segundo cual-

RECUADRO 3

UN MERCADO HETEROGÉNEO, PERO COMPETITIVO: TOMMY SCHWARZKOPF, CONSTRUCTOR

En Quito la tierra ha subido mucho más que el valor del metro cuadrado de un bien raíz. Según Tommy Schwarzkopf, de Uribe & Schwarzkopf, “los cambios de la normativa y las exigencias sobre los espacios urbanos del Municipio han contribuido a encarecer el valor de la construcción. Mientras en Guayaquil se pueden ejecutar programas como el denominado ‘Mucho Lote’, en el que el Municipio porteño vende el metro cuadrado al constructor a \$ 1, en Quito vale \$ 20 ó \$ 30 y, si se cumplen las normas municipales, una casa no puede valer menos de \$ 14.000 ó \$ 15.000”.

Estos “impedimentos –en opinión de Schwarzkopf– pesan a la hora de tratar de satisfacer el déficit habitacional en los sectores de extrema pobreza. Como están las cosas, esto se puede hacer en Guayaquil, no en Quito”. En el mercado de vivienda es absolutamente necesario diferenciar la demanda por segmentos. “El déficit habitacional no solo afecta al segmento de extrema pobreza. Debemos introducir sistemas como los de Colombia o Chile, que diferencian los segmentos de demanda mediante normas de planificación y construcción específicas”.

La heterogeneidad del mercado también está relacionada con el espacio. “La ubicación determina los servicios; mientras mejor ubicado el proyecto, mejores servicios tiene: almacenes, farmacias, transporte... Pero en esos lugares el valor del metro cuadrado es demasiado alto. Hoy en día los constructores nos alejamos más y más de los centros urbanos y esto es un problema, porque mientras más lejos se localiza el proyecto, menos servicios encontramos”, reflexiona Schwarzkopf.

Con estas condiciones, en los segmentos de mayor poder adquisitivo “el valor de un bien raíz depende del mercado; como la oferta es abundante y variada, los márgenes son pequeños, están determinados por la eficiencia de las empresas, pues los costos son relativamente fijos”. Schwarzkopf desconfía de opciones como elementos prefabricados como mecanismo para reducir costos. “Nuestra empresa casi no los ocupa; después de mucho experimentar, preferimos la construcción tradicional (lo que también ha ocurrido en Europa y Norteamérica). La durabilidad y el mantenimiento son mejores con métodos tradicionales, los prefabricados tienen mala vejez”.

Benjamín Chambers



quier programa similar resulta más caro (Recuadro 3).

¿Estabilidad de precios?

Aunque en los últimos tres años la inflación general bordea 3% anual, los precios de la construcción han evolucionado en forma más volátil: en 2006 habrían crecido 9,6%, según informó a GESTIÓN la Cámara de la Construcción de Quito (Gráfico 9). Según la Consultora Gridcon, el metro cuadrado de construcción de vivienda calificada llegó a costar \$ 549, es decir 8,1% más que en 2005, precisando que en el sur de la ciudad los precios subieron más que en el valle de Calderón.

Los precios y su evolución están relacionados con el tipo de construcción. En edificaciones enfocadas a niveles de ingreso medio y medio bajo prácticamente 95% de los componentes son productos nacionales o fabricados parcialmente en el Ecuador, como hierro, tuberías de agua potable y de aguas servidas. En los proyectos en los cuales los acabados son importados, el costo correspondiente puede llegar a 30% del costo total. Para **Tommy Schwarzkopf**, de Uribe & Schwarzkopf, los incrementos de precios de la construcción solo estarían relativamente relacionados con la oferta de insumos, pues ha sido suficiente, salvo por el hierro, el vidrio y el aluminio. En 2005, la demanda de hierro por parte de China afectó los precios internacionales de ese

insumo y esto también afectó la tendencia de precios de las construcciones ecuatorianas.

En “cash” es difícil

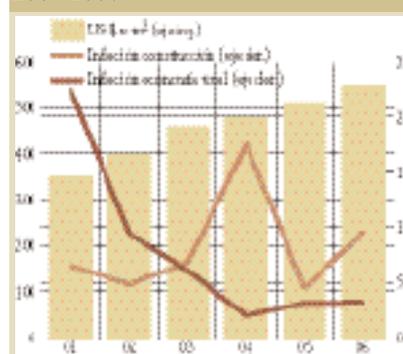
Entre 2006 y 2009 la demanda potencial calificada total de vivienda ha sido estimada en 24.154 hogares, de los cuales 70,2% preferirían adquirirla a crédito y el restante 29,8% al contado. 80%

de la demanda prefiere viviendas de menos de \$ 35.500 (excluidos quienes prefieren viviendas de menos de \$ 8.000, asistidos por el bono de la vivienda) y 17,1% viviendas de entre \$ 35.501 y \$ 70.800. Menos de 3% de los hogares interesados en comprar vivienda se fijan en precios superiores a los \$ 70.800.

“Si a los recursos de las empresas constructoras añadimos un 10% del dinero de los emigrantes (\$ 2.500 millones en 2006), se sumarían unos \$ 250 millones, cifra pesimista, porque creemos que en vivienda podría invertirse hasta 40% de ese dinero”, afirma del Castillo. Sin embargo, lo que realmente podría provenir de los emigrantes es un albur, mientras que las estadísticas del sector financiero presentan una realidad que, al parecer, sigue corta frente a los requerimientos de la gente que desea adquirir una casa, un departamento, un local comercial o su oficina propia.

Según la Superintendencia de Bancos, entre 2001 y 2006 (septiembre) la

GRÁFICO 9
COSTO DEL M² DE CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA CALIFICADA E INFLACIÓN, 2001-2006



FUENTE: BCE, CCG Y GRIDCON.

CRÉDITOS PARA CONSTRUCCIÓN EN EL SISTEMA FINANCIERO, 2001-2006

	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Saldo¹						
Bancos	127,42	128,36	123,70	160,61	224,51	287,04
Cooperativas	2,32	4,41	12,57	13,68	17,73	20,95
Mutualistas	0,80	3,78	6,90	15,98	18,42	21,91
Sociedades financieras	1,58	1,74	2,63	2,74	5,18	6,46
Total	132,12	138,29	145,80	193,01	265,84	336,36
Número de operaciones						
Bancos	6.085	11.628	14.601	20.779	21.098	38.261
Cooperativas	1.813	2.794	5.909	5.450	6.648	7.919
Mutualistas	88	217	496	888	973	899
Sociedades financieras	108	229	355	374	487	610
Total	8.094	14.868	21.361	27.491	29.206	47.689
Promedio por operación²						
Bancos	20,94	11,04	8,47	7,73	10,64	7,50
Cooperativas	1,28	1,58	2,13	2,51	2,67	2,65
Mutualistas	9,08	17,43	13,92	17,99	18,94	24,37
Sociedades financieras	14,60	7,62	7,40	7,34	10,63	10,60
Total	16,32	9,30	6,83	7,02	9,10	7,05
Morosidad						
Bancos	11,86%	5,87%	5,48%	4,76%	3,38%	3,21%
Cooperativas	2,11%	1,49%	5,92%	6,25%	4,56%	4,49%
Mutualistas	4,17%	1,30%	0,93%	1,17%	2,12%	1,52%
Sociedades financieras	3,80%	2,50%	3,64%	5,47%	3,27%	4,08%

* A SEPTIEMBRE DE 2006

¹ MILLONES US \$

² MILES US \$

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS.

EL ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO DE LA CONSTRUCCIÓN ES NOTABLE: 95% DE LOS COMPONENTES DE UNA EDIFICACIÓN PARA LA CLASE MEDIA ES DE FABRICACIÓN NACIONAL.

EL APOYO DEL GOBIERNO ES INDISPENSABLE: ING. JOSÉ CENTENO ABAD PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE CÁMARAS DE LA CONSTRUCCIÓN

En general, los constructores del país mantienen su optimismo. La Cámara de la Construcción de Guayaquil ha presentado un proyecto para edificar en este año 50.000 viviendas, cifra más bien prudente, pues "el primer año de gobierno siempre es muy duro; para comenzar, sería una buena señal", comentó José Centeno Abad, presidente de ese gremio y de la Federación Nacional de Cámaras de la Construcción. Pero también destacó que "cuando hay tranquilidad hay optimismo, y es lógico que la banca invierta en el sector inmobiliario en préstamos hipotecarios a largo plazo que permitirán a muchas personas adquirir una vivienda propia, que es el sueño de toda familia empeñada en dar una vida digna para sus hijos".

Varios empresarios del sector creen que la inversión en vivienda debería tener tratamiento especial, con intereses menores, "como ocurre en España, donde los préstamos hipotecarios no llegan sino a 5%. Aquí estaban alrededor del 18% y han bajado hasta el 12%. Pero si estas inversiones reciben un trato preferencial, habrá mayor afluencia de interesados en adquirir vivienda". Más aún, en opinión de Centeno, "el apoyo del Gobierno debería contemplar la apertura del mercado nacional a la banca internacional interesada en invertir en Ecuador, pues la banca privada nacional no tiene el capital suficiente para destinarlo a créditos de largo plazo".

La segunda fuente de ingresos externos del país, las remesas de los emigrados, está tomando cuerpo. Muchos ecuatorianos que trabajan en España tienen interés en adquirir casa propia en Ecuador, pues no han pensado quedarse a vivir allá, "sino trabajar unos años para disponer de un capital y luego regresar junto a su familia. La oferta de vivienda está sintonizando estas demandas. Allá están ganando bien, y la banca española, asociada con la banca nacional, ha comenzado a ofrecer créditos para que el emigrante estable y con ingresos seguros pueda acceder a un crédito".

El procedimiento para incrementar a \$ 3.600 el bono de vivienda (antes era de \$ 1.800) no sería adecuado, en opinión de Centeno. "Entregar ese bono directamente al beneficiario no ayuda, porque esa cantidad ni siquiera cubre el valor del anticipo que exigen la mayoría, si no todas, las urbanizaciones. Sugerimos conformar un consejo con la participación de entidades como la CFN, el Banco de la Vivienda, el MIDUVI y el Banco de Fomento para crear un fideicomiso, de manera que esos \$ 3.600 sean entregados a las empresas constructoras capaces de construir viviendas en serie, es decir 500, 1000 casas. El Gobierno determinaría las personas que deban recibir las construcciones".

"El nuevo bono cubre 45% de una vivienda de \$ 8.000 y el beneficiario quedaría con una deuda de 55%, que pagaría en un plazo de 15 a 20 años. Este capital, apoyado con créditos de la banca extranjera, permitiría que los beneficiarios paguen unos \$ 50 mensuales", afirma Centeno, para quien esta alternativa sería "la única oportunidad de las clases con menos ingresos de tener una vivienda digna, con todos los servicios básicos". Desde el lado de la oferta, la Cámara guayaquileña ha propuesto crear una cooperativa de ahorro y crédito para financiar la construcción. "El gran problema del Ecuador es que vivimos al día, no ahorramos. Es necesario adquirir la cultura del ahorro, se vive gastando más de lo que se tiene. Esperamos que esta iniciativa, que se llamará 'El Constructor' esté disponible para todo el público", finalizó.



Damiela Reyes.

cartera de créditos para construcción subió de \$ 132,1 millones a \$ 336,4 millones. Si en 2001 el 97,2% de esa cartera pertenecía a los bancos comerciales, en septiembre de 2006 se redujo a 85,3%, lo que da cuenta de la positiva competencia que se está dando en el sector financiero para impulsar la construcción (Cuadro).

El total de beneficiarios de los créditos para construcción ha crecido de poco más de 8.000 en 2001 a 47.689 en septiembre de 2006. En esta última fecha, 80,2% eran clientes del sistema bancario, pero en general todos los tipos de entidades oferentes de crédito incrementaron sustancialmente sus clientes. Al cerrar el tercer trimestre de 2006, las mutualistas eran las entidades que mayor volumen de crédito otorgaban por cliente (\$ 24.370 en promedio), mientras que bancos y sociedades financieras disminuyeron sus montos promedio en relación a 2001. En el período considerado, los bancos, cooperativas y mutualistas redujeron significativamente sus índices de morosidad, lo que confirma la seguridad que por el momento tienen este tipo de operaciones.

Los servicios financieros ayudan a los sectores de ingresos medios y altos. Los créditos hipotecarios se conceden previa calificación del potencial cliente, de acuerdo a parámetros rigurosos; se determinan niveles de acuerdo a la capacidad de crédito y a la seguridad de repago. La gente ha aprendido a ordenar sus finanzas, y sabe que tiene que honrar sus pagos para mantener su calificación y aumentar su capacidad de crédito.

Para quienes no quieren contraer una obligación hipotecaria a largo plazo, pero tampoco tienen todo el dinero para pagar al contado, varias empresas de construcción ofrecen financiamiento directo con plazos de hasta tres meses.

Se requiere más agilidad

Uno de los mayores problemas para el sector ha sido —y sigue siendo— la superabundancia de trámites, controles,

impuestos y demás trabas administrativas para la compra y venta de inmuebles. En Quito, la iniciativa del Municipio Metropolitano de transparentar los precios de los inmuebles y establecer un porcentaje razonable de impuestos, va en la dirección correcta. Actualmente la transferencia de un inmueble paga alrededor de 17% de su valor real, incluidas tasas notariales y otras expensas.

Según Naranjo, en Japón el gravamen tributario por la transferencia de inmuebles es de 3% del valor real, "cifra muy razonable, nadie altera el precio de compra o de venta". Una medida de este tipo dinamizaría el mercado y el gobierno seccional compensaría sus ingresos con el mayor volumen transado.

Dado el incremento de transacciones, el Registro de la Propiedad se ha visto desbordado. Los agentes de este mercado no cuestionan la veracidad de la información, pero es necesario modernizarlo y transparentar sus costos, para atender con la agilidad que requieren negocios que suelen ser los más importantes de la vida para muchos hogares ecuatorianos.

Los estilos y normas propuestas por el Distrito Metropolitano se cumplen solo relativamente. En cambio, "Cuenca construye con un estilo y alturas que se respetan, y propicia la armonía en el crecimiento urbanístico", afirma Cuesta.

¿Qué pasará en 2007?

Entre 2005 y 2006, la oferta disponible de vivienda para estratos de demanda medios y altos se redujo 5%. Según Gridcon, en 2006 el tamaño del mercado de vivienda calificada disminuyó de 11.375 unidades a 10.751. Sin embargo, según el Banco Central, el sector seguirá creciendo, a una tasa similar a la del año pasado, de 5%. Este optimismo es compartido por Diego del Castillo, quien vaticina que solo en Quito se construirán unas 25.000 viviendas. Para promocionar la actividad del sector, la cámara quiteña está preparando para julio la decimocuarta edición de la Feria de la Construcción y auspiciando la feria "Mi Casa en Ecuador" en el exterior.

Solo en España habría una demanda potencial de 200.000 viviendas, que ya ha tratado de captarse en ferias realizadas en Madrid y Barcelona, a las que acudieron más de 70.000 personas. Este año también se realizará una feria en Nueva York, con el mismo propósito. Para dar seguridad a estas transacciones, la Cámara de la Construcción de Quito ha establecido un fideicomiso. "Si logramos motivar a los residentes ecuatorianos en España a que compren en Ecuador, sin temor a equivocarme creo que podemos duplicar la demanda del año pasado", puntualiza del Castillo.

Pero la construcción es muy sensible a la inestabilidad política. René Naranjo no ve un panorama alentador,

pues todavía no se conoce la política económica del país. "Esto influirá en la decisión de compra, especialmente por los anunciados cambios tributarios, el crédito a largo plazo, la calificación bancaria... Tenemos una cantidad de proyectos inmobiliarios desarrollados en los últimos meses que se están frenando, unos ya terminados y otros a medio camino. Percibimos una ligera sobreoferta de departamentos y una disminución de la demanda". Según Cuesta, una eventual injerencia del nuevo gobierno en el sector financiero alteraría negativamente la trayectoria de crecimiento del sector de la construcción.

Si, como ha anunciado la nueva ministra de Vivienda, este año se entregan 60.000 bonos de vivienda, todos con el tope máximo ofrecido durante la campaña, de \$ 3.600, la demanda de los dos quintiles inferiores de ingresos se vería incrementada en \$ 210 millones. En años recientes, la capacidad operativa de esa cartera de Estado nunca ha logrado cumplir sus programas de subsidio, y se ha constituido más en una variable de ajuste que en un instrumento de política social. Pero en otro frente, la decisión del gobierno anterior de reiniciar los créditos hipotecarios del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, también fortalecerá la demanda.

Probablemente, el cambio de gobierno tendrá dos efectos. La disputa entre quienes quieren una nueva carta política y quienes prefieren mantener la maltrecha Constitución de 1998 agitará el ambiente de los negocios y llamará a oferentes y demandantes de vivienda de precios superiores a los \$ 35.000 a mantener mayor cautela, restando dinamía a las actividades de ese segmento del mercado. Pero al mismo tiempo, si el Presidente Correa persevera en su política social y se implementan las operaciones hipotecarias del IESS, la demanda de vivienda de los estratos de ingresos inferiores podría comenzar a crecer más. El resultado neto de estas dos fuerzas solo podrá conocerse en el mediano plazo. 



Augusto Ordóñez