

El Biess marcó la pauta inmobiliaria

< POR MICHELLE ORDÓNEZ >
 FOTOS: WILLIAM CASTELLANOS
 ILUSTRACIÓN: DIEGO CORRALES



Hace diez años, la industria de la construcción —integrada por dos sectores, el de infraestructura y el inmobiliario— era la octava rama más importante de la economía del país, pero en 2013 había escalado ya al tercer lugar, representando 10,7% del PIB nacional.

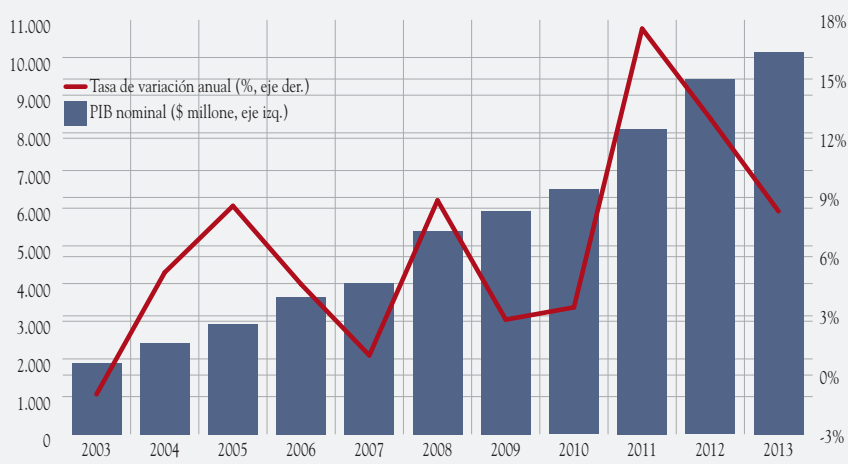
En términos de crecimiento anual, la historia es parecida: mientras que en 2003 el sector se contrajo en -1%, diez años después se expandió en 8,3%, siendo el segundo sector con mayor crecimiento del país (Gráfico 1).

En el sector de infraestructura, es innegable el impacto que ha tenido el impulso de la obra pública por parte del actual régimen al crecimiento de la industria de la construcción. El Gráfico 2

GRÁFICO 1

PIB de la construcción presenta crecimiento sostenido en la última década

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (BCE).



evidencia la creciente inversión de este Gobierno en obra pública, de tal forma que solo entre 2007 y 2013, invirtió un total de \$ 8.947 millones, según el detalle de ejecución del Presupuesto General del Estado que se obtiene a través del clasificador presupuestario del Ministerio de Finanzas. Las obras públicas comprenden —según este clasificador— todos los gastos para las construcciones públicas de beneficio local, regional o nacional contratadas con terceras personas, y se incluyen las reparaciones y adecuaciones de tipo estructural.

Por el lado inmobiliario, la bonanza que vive este sector se refleja en cada

una de las gigantes edificaciones que se levantan día a día en las ciudades y en los innumerables proyectos habitacionales que se construyen a sus alrededores, teniendo ambos una gran acogida por parte de la población. El Cuadro 1 muestra a las 20 empresas inmobiliarias más importantes del país, según el *Ranking empresarial 2013* de la Superintendencia de Compañías. Esta institución evaluó a todas las empresas activas de las diferentes industrias del país, que presentaron su información financiera en NIIF (normas internacionales de información financiera) del año 2013, y las clasificó en orden de importancia de

acuerdo a su posición en activos, patrimonio e ingresos.

La creciente oferta inmobiliaria del Ecuador se ve reflejada en la Encuesta de Edificaciones publicada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Esta encuesta permite comprobar la realidad de este boom inmobiliario ya que, a partir del análisis de todos los permisos de construcción otorgados por los municipios del país, calcula la variable “viviendas proyectadas”. El Gráfico 3 indica la evolución anual de este indicador, verificándose una tendencia creciente en la construcción de nuevas viviendas desde 2003, con especial énfasis en el período 2008-2012. En este período, el número de viviendas por construirse pasó de las 45.310 a las 106.226, una expansión de 134,4%.

Algunos agentes del sector inmobiliario hablaron con GESTIÓN sobre los factores que, a su criterio, influyeron en el desarrollo de su sector.

GRÁFICO 2

Más de \$10 000 millones se invierte en obra pública en la última década

FUENTE: SECRETARÍA NACIONAL DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO (SENPLADES).

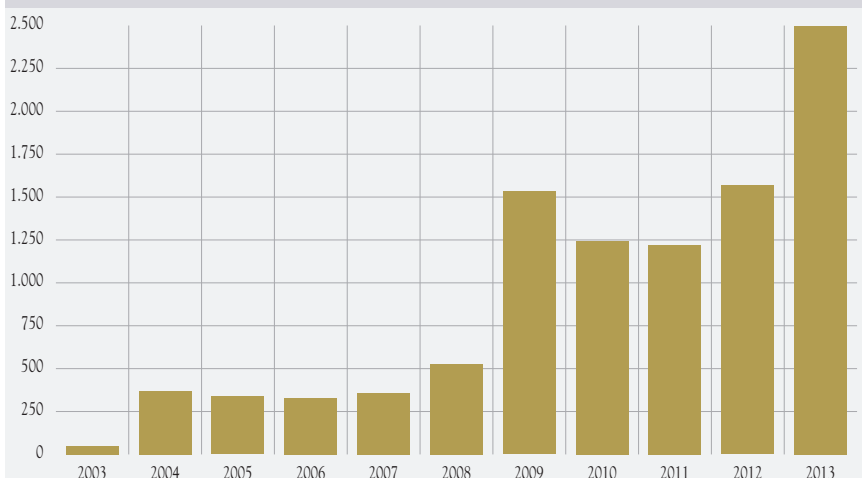
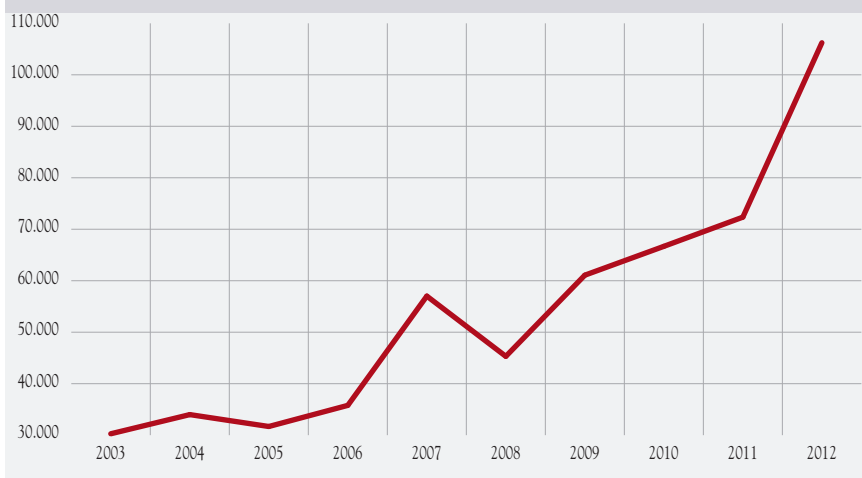


GRÁFICO 3

Número de viviendas a construirse despuntó desde 2008

FUENTE: ENCUESTA DE EDIFICACIONES, INEC.



CUADRO 1

Ranking 2013 de las inmobiliarias más importantes del Ecuador

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.

Inmobiliaria Motke S.A.
Inmobiliaria Lavie S.A.
Urbanizadora Naciones Unidas S.A.
Dismedsa S.A.
Inmobiliaria del Sol S.A., Mobilsol
Corporación Samborondón S.A., Corsam
Inversión y Desarrollo Invede S.A.
Meisterblue S.A.
DK Management Services Sociedad Anónima
Southern Enterprises & Investments Co. S.A.
Referencecorp S.A.
Salcedo Internacional (Intersal) S.A.
Acciona Infraestructuras S.A.
Arcgold del Ecuador S.A.
Puentes y Calzadas Grupo de Empresas S.A.
Inmobiliaria Terrabienes S.A.
Inmobiliaria Investa S.A.
Telbec S.A.
Venetiancorp S.A.
Inmobiliaria Nuevo Mundo, Inmomundo S.A.



CARIDAD VELA,
directora general de la revista *Clave*



SANTIAGO CORNEJO,
subgerente de Guerrero y Cornejo Arquitectos

FACTORES DETERMINANTES EN EL CRECIMIENTO INMOBILIARIO

DOLARIZACIÓN

El antecedente más antiguo para el mejor desarrollo del sector inmobiliario es la dolarización, según **Caridad Vela**, directora general de la revista *Clave*. **Santiago Cornejo**, subgerente de Guerrero y Cornejo Arquitectos, concuerda con Vela, y resalta que después de estos 14 años de dolarización, su empresa se encuentra en capacidad de planificar a un plazo de hasta 10 años, y percibe además una mayor disposición de la población de endeudarse a largo plazo, especialmente en vivienda, por la mayor certeza que tiene del poder adquisitivo que posee. Al respecto, Vela cuenta que si se observan las cifras de crédito hipotecario del último quinquenio del siglo pasado, estos valores son muy inferiores a los del primer quinquenio de este siglo.

Por otro lado, **Sergio Torassa**, presidente ejecutivo de Pronobis, exaltó que el crecimiento de su industria ha sido muy favorable en los últimos años debido principalmente a la dolarización de la economía, que actuó como “un gran catalizador tanto de la oferta como de la demanda en el sector inmobiliario”.

BIESS

El Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (Biess) representa el segundo factor de mayor influencia en el positivo desarrollo del sector, pero el primero de los últimos años (2010-2013).

Caridad Vela fundamentó este argumento en que la línea de crédito hipotecario de esta entidad financiera da la posibilidad a un gran segmento de la población de obtener crédito a largo plazo con las mejores tasas del mercado. Por su parte, Santiago Cornejo explicó que siendo el segmento de mercado de su empresa la clase media y media alta (viviendas de entre \$ 60.000 y \$ 150.000), pudo verificar

cómo se fue trasladando la preferencia de sus clientes por el Biess para sus créditos hipotecarios. Cornejo contó que cuando el Biess empezó a participar, sintió que 50% de sus clientes optaban por crédito con el Biess y otro 50% por crédito privado; sin embargo, esta relación cambió de tal manera que ahora es de 70% y 30%, respectivamente. La principal ventaja del Biess, dijo, es que las personas en relación de dependencia, que deben estar afiliadas por ley, tienen ya una precalificación automática para un crédito en esta entidad, sin tener que pasar por los engorrosos procesos de calificación en otro banco.

Para otras empresas, como Pronobis y Vip Constructora, que atienden proyectos inmobiliarios para clase media alta y alta, el Biess no ha sido un factor determinante en el desarrollo de sus variables de crecimiento. Sin embargo, **Rodrigo Andrade**, presidente ejecutivo de Vip Constructora, aseguró que el Biess sí ha generado un efecto colateral positivo en el sector ya que impulsó la competitividad y la eficiencia de otras instituciones financieras para mejorar las condiciones de sus créditos hipotecarios.

EMPLEO

Sobre este aspecto, Torassa reconoció que gracias al excelente comportamiento de los indicadores del mercado de trabajo durante estos seis a siete años, se ha presenciado una constante reducción del desempleo, lo que a su vez ha contribuido en el mejoramiento de la situación económica de los ecuatorianos y en una mayor seguridad laboral que permite pensar en inversiones de largo plazo, como es el caso de una vivienda.

Ciertamente, la tasa de desempleo urbano indica una curva decreciente a lo largo de estos últimos años (*Gráfico 4*). Solo entre junio de 2010 y junio de 2014, el índice de desempleo pasó de 7,67% a 5,72%.

En relación con esta mejora, Vela agregó que al ser Quito la ciudad donde más ha crecido la burocracia (empleados públicos en relación de dependencia), es

la ciudad en que se observa mayor oferta inmobiliaria, así como también mayor proporción de créditos hipotecarios otorgados.

Por su parte, Torassa involucró la reducción del desempleo y las sustanciales mejoras en la ocupación plena con el rol que ha jugado el Instituto Ecuatoriano de la Seguridad Social (IESS), entidad que a través de los mecanismos de afiliación obligatoria para quienes trabajan en relación de dependencia, elimina dos factores de riesgo personal (salud gratuita y haberes de jubilación) y estimula a que los ciudadanos dediquen una mayor parte de sus ingresos a la compra de vivienda.

LAVADO DE ACTIVOS

La doctora **Catalina Carpio**, especialista en prevención de lavado de activos, asegura que el sector inmobiliario en el mundo entero es muy propenso para lavar dinero por la alta cantidad de efectivo que maneja y que Ecuador no es la excepción. Lo dijo en una entrevista publicada por la revista *Clave* (mayo-junio 2012).

Esta sería la principal razón por la que, en las reformas a la ley contra

lavado de activos que se hicieron en diciembre de 2011, se incluyó a todos los constructores —sean inmobiliarias, sean empresas dedicadas a la construcción— en la nómina de sujetos obligados a implementar controles y presentar reportes mensuales a los entes regulatorios respectivos. Al respecto, Cornejo confirmó que, para prevenir este tipo de acciones fraudulentas en el sector inmobiliario, su empresa presenta desde 2013 la información de todas sus transacciones a la Unidad de Análisis Financiero (UAF).

TRÁMITES MUNICIPALES

Un factor cuestionado por algunos actores del sector en Quito es la eficiencia del municipio en relación con los trámites que deben realizarse en él para concretar un proyecto inmobiliario.

Rodrigo Andrade mencionó que una de las ordenanzas más “absurdas” es la que promulgó la administración pasada en la que se determinaba que para obtener la propiedad horizontal el edificio debía estar terminado.

Sobre el tema, el ingeniero **Patricio Álvarez**, presidente de la constructora Álvarez Bravo, contaba a esta revista



RODRIGO ANDRADE,
presidente ejecutivo de Vip Constructora

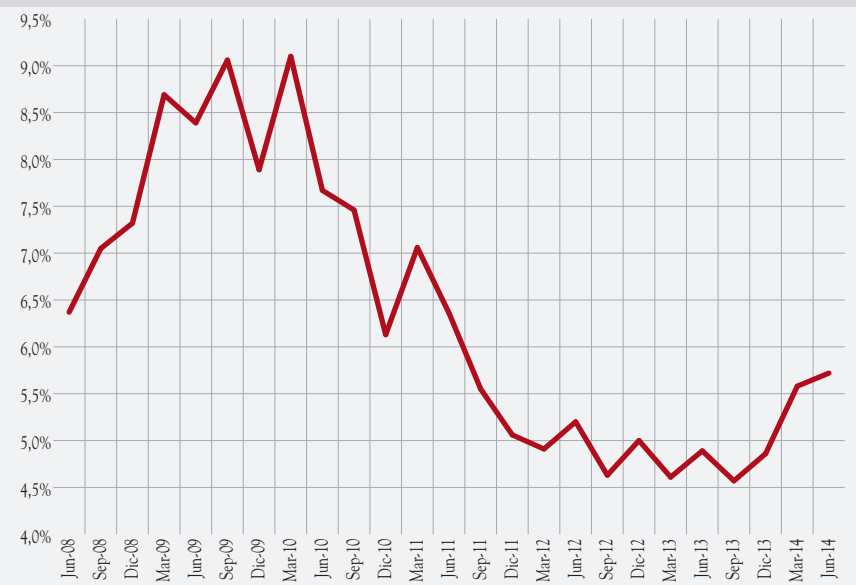
en una entrevista realizada a inicios de 2012 que existen dos cuellos de botella en los trámites con el municipio: los controles para la edificación y el trámite de propiedad horizontal (para más detalle, ver artículo de “Auge inmobiliario sin precedentes” publicado en *GESTIÓN* 213, marzo de 2012).

Sin embargo, de acuerdo con el gerente general de Uribe & Schwarzkopf, **Joseph Schwarzkopf**, esta ordenanza no está siendo aplicada actualmente por el municipio, pero debido a que el proceso toma cierto tiempo, su empresa siempre empieza los trámites por lo menos un año antes de culminar el proyecto. El ejecutivo explicó que la obtención de la propiedad horizontal en realidad se descompone en cuatro pasos, cada uno de los cuales toma un tiempo razonable: la separación en alcuotas del edificio entero, la revisión técnica del mismo por parte del municipio, el ingreso a catastros de toda la división de propiedad horizontal y la inscripción en el Registro de la Propiedad.

GRÁFICO 4

Tasa de desempleo nacional urbano

FUENTE: IINEC, ENCUESTA TRIMESTRAL DE EMPLEO NACIONAL URBANO.



Perspectivas 2014 del sector inmobiliario

Joseph Schwarzkopf

Gerente general de Uribe & Schwarzkopf

En lo que va de 2014, la normativa más compleja impuesta para el sector, el mayor costo de los terrenos, y la dificultad para construir proyectos grandes se ha traducido en una leve reducción de la oferta inmobiliaria, pero con la demanda igual de fuerte, lo que indica un mercado bueno y con altas expectativas para este año.

Quito, que es el mercado al que atendemos, sigue creciendo, y hay mucho apetito de rentas por la afluencia de personas que llegan al país para embajadas, ONG, compañías grandes, y otras. Por esta razón, existe un grupo grande de gente que compra por inversión, y que además de ganar por la renta, lo hace por la plusvalía que mejora por la constante subida de los precios de los bienes inmuebles de acuerdo a la ubicación.

Por estas razones, yo creo que 2014 y 2015 van a ser muy buenos años para el sector inmobiliario y van a ir de la mano con la creciente oferta de crédito hipotecario, ya que las instituciones están siendo más abiertas en las condiciones para este tipo de créditos y el Biess parece que mantendrá su ritmo de crecimiento entonces eso va a dinamizar al sector.

Sin embargo, se debe tener en cuenta que al ser el sector inmobiliario cada vez más competitivo por el mismo hecho del



dinamismo de estos últimos diez años, es fundamental crear productos diferenciados con mayor valor agregado, mejores acabados y con servicio posventa (es la responsabilidad que asume el constructor por el bien inmueble que vendió luego de haberlo entregado).

Sergio Torassa

Presidente ejecutivo de Pronobis

Estamos en un negocio muy dinámico, cuyas perspectivas para lo que resta de este año y el siguiente siguen siendo buenas, pero hay que mirirlas con prudencia. La tendencia a la baja de la inflación, la reducción de los tipos de interés y una mayor disponibilidad de créditos para financiar a medio y largo plazo viviendas y oficinas generaron una coyuntura favorable, que ha incrementado notablemente el nivel de competencia entre promotores y constructores.

Por el lado del comprador, este cuenta con una capacidad de compra creciente (hay apetencia por inmuebles de mayor valor) y se ha tornado más exigente. La oferta disponible en el mercado es muy amplia, lo que le permite realizar una mejor selección de su futura propiedad. Gradualmente, el poder de negociación está virando desde el promotor hacia el comprador. Este es un síntoma que apunta hacia una madurez de mercado, que nos obliga a ser innovadores en producto, a la vez que muy eficientes en nuestros procesos de diseño y construcción.



**EL BOOM INMOBILIARIO
DESDE LA MIRADA DEL SECTOR
FINANCIERO**

Algunas instituciones financieras especializadas en la entrega de crédito de vivienda sintieron a la par de la bonanza del sector inmobiliario un impacto en la evolución de sus colocaciones hipotecarias, pero mientras que unas vieron crecer sus desembolsos mensuales, otras experimentaron lo contrario.

En la actualidad, en el ámbito de todo el sistema financiero, tanto público como privado, el mayor colocador de este tipo de créditos es el Biess, entidad que en realidad duplica en monto al resto del sistema financiero; le siguen Banco Pichincha, Mutualista Pichincha y otras instituciones como Banco del Pacífico, Produbanco y Banco de Guayaquil que se disputan entre el tercer y el quinto puesto en este segmento.

BIESS

Efectivamente, el Biess podría ser considerado una de las causas de la bonanza inmobiliaria. Esta institución, que empezó a registrar desembolsos en octubre de 2010, le dio un giro inesperado al mercado de oferta de crédito de vivienda, desplazando a entidades que tenían gran participación; al cierre de 2010, solamente con tres meses de desembolsos registrados, el Biess integró a 14% de las colocaciones hipotecarias de ese año; los dos años siguientes, bordeó el 50% de participación y, para el final de 2013, se llevó dos tercios (67%) de las colocaciones de todo el sistema financiero.

Entre octubre de 2010 y julio de 2014, el Biess ha otorgado un total de \$ 3.545,69 millones en créditos hipotecarios, llegando a romper el récord histórico de colocaciones mensuales en este último mes. Y solo en 2013, desembolsó \$ 1.101,02 millones, con un total de 28.733 operaciones, lo que indica un crédito promedio de \$ 38.319 por cliente (Gráfico 5).

Esta entidad pública maneja actualmente tasas de interés para préstamos hipotecarios que van desde 7,90%

CUADRO 2
Ranking 2013 de las entidades financieras más importantes en la entrega de crédito de vivienda

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS (SBS) Y BANCO DEL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL (BIESS).

Entidad	Monto (\$ millones)	Número de operaciones	Participación en sistema financiero
Biess	1.101,02	28.733	66,9%
Banco Pichincha	177,07	3.166	10,8%
Mutualista Pichincha	95,85	2.618	5,8%
Produbanco	46,81	601	2,8%
Banco del Pacífico	42,85	953	2,6%
Banco de Guayaquil	31,27	655	1,9%

CUADRO 3
Tasas de interés vigentes durante el mes de septiembre de 2014

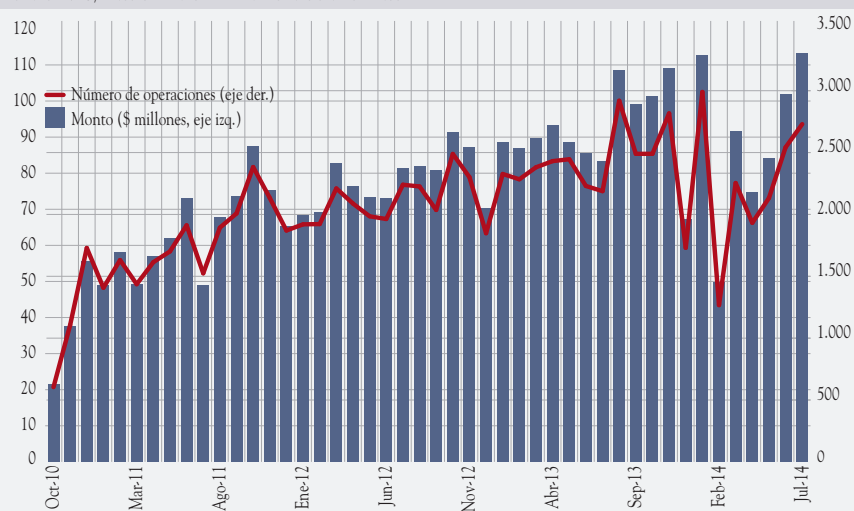
FUENTE: BANCO DEL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL (BIESS).

Préstamo hipotecario	Plazo en meses					
	De 1 a 120		De 121 a 180		De 181 a 300	
	Tasa nominal	Tasa efectiva	Tasa nominal	Tasa efectiva	Tasa nominal	Tasa efectiva
Adquisición de vivienda terminada	7,90%	8,19%	8,20%	8,52%	8,69%	9,04%
Construcción	7,90%	8,19%	8,20%	8,52%	8,69%	9,04%
Adquisición de terreno y construcción	7,90%	8,19%	8,20%	8,52%	8,69%	9,04%
Ampliación y remodelación*	7,90%	8,19%	8,20%	8,52%	-	-
Sustitución de hipotecas	7,90%	8,19%	8,20%	8,52%	8,69%	9,04%
Adquisición de terreno**	7,90%	8,19%	8,20%	8,52%	-	-
Tasa de mora anual	8,69%	-	9,02%	-	9,55%	-

* Plazo máximo 180 meses.
** Plazo máximo 144 meses.

GRÁFICO 5
Préstamos hipotecarios del Biess representan más del 60% de todo el sistema financiero

FUENTE: INEC, ENCUESTA TRIMESTRAL DE EMPLEO NACIONAL URBANO.



hasta 8,69%, dependiendo del plazo que puede ser de hasta 25 años (*Cuadro 3*). En monto de financiamiento, si el valor del avalúo de la vivienda¹ es de \$ 100.000 cubre la totalidad del monto, y si es superior a \$ 125.000, financia 80%.

Las ventajas del Biess en tasa, plazo y financiamiento fueron la motivación para que un importante segmento de la población (empleados en relación de dependencia o afiliados voluntarios) tome la decisión de endeudarse con esta institución para acceder a vivienda propia, comprar terreno, construir su propia casa, o hasta para adquirir una segunda vivienda. Y fueron los promotores inmobiliarios, en especial los dedicados a la construcción de proyectos habitacionales para la clase media y media alta, quienes experimentaron el importante crecimiento de la demanda habitacional en el país, así como la progresiva preferencia por esta institución como opción para financiamiento.

Sin embargo, el Biess no solo atrajo ventajas sino una que otra dificultad al sector. Por un lado, la exigencia del Biess de que tanto el proyecto como la vivienda estén completamente habitables para poder avaluar la vivienda y entregar el préstamo ha sido una barrera con la que han tenido que lidiar los constructores. **Eduardo Castro**, gerente de ECO Arquitectos, empresa especializada en la construcción de proyectos de vivienda de interés social, menciona que este requerimiento implica que el promotor inmobiliario tiene que hacer uso de su propio capital para construir el proyecto, capital con el que, por lo general, empresas pequeñas como la suya no cuentan.

Durante los primeros meses de este año, otra de las barreras para los agentes del sector fue la limitada eficiencia del Biess en el análisis y entrega de crédito hipotecario, que se experimentó desde agosto 2013. Frente a esta situación,

¹ Al decir que el Biess financia 100% del crédito para vivienda avaluada hasta \$ 100.000, no significa que cubre todo el valor de la vivienda. El Biess usa el avalúo que hace con sus propios evaluadores, y resulta ser diferente del avalúo real, que es el relacionado con el valor comercial de la vivienda.

el presidente del directorio del IESS, **Hugo Villacrés**, anunció el pasado mayo que el Biess buscaría reducir “drásticamente” el tiempo de desembolso de estos créditos a través de un convenio de cooperación que firmó con algunos promotores y constructores inmobiliarios que se encargarían del trámite para el desembolso. Caridad Vela cuenta que, gracias a esta iniciativa, los procesos han retomado su ritmo habitual y se encuentran en un promedio de 90 días en Guayas y Pichincha, 53 días en Azuay y 63 días en Manabí.

Para conocer a mayor detalle las razones de la creciente colocación de esta entidad en hipotecarios, las expectativas a futuro y el papel que ha jugado en el crecimiento del sector inmobiliario en estos últimos años, **GESTIÓN** solicitó una entrevista con uno de los representantes de la entidad, pero no obtuvo ninguna respuesta.

BANCO PICHINCHA

El Banco Pichincha es el banco más grande del país, y en el segmento de crédito de vivienda, se constituyó como el más importante de todo el sistema financiero hasta cuando el Biess ingresó al mercado con sus nuevas condiciones de crédito a sus afiliados.

Con la presencia del Biess, las cifras muestran una caída gradual de la participación de esta entidad en la entrega de hipotecarios respecto a todo el sistema; mientras que entre 2003 y 2009, esta subió de 17,7% al máximo de 30,9%, en 2010, su participación cayó casi 10 puntos porcentuales, representando 21,8% de todo el sistema, y en 2013 decreció casi en la misma proporción a 10,8%.

Las colocaciones hipotecarias en 2003 se desarrollaban en un mercado competitivo, explicó **Mauricio Torres**, de Banco Pichincha. Afortunadamente, entre 2005-2008, esta entidad experimentó un crecimiento “exponencial” cuya principal razón habría sido, según argumentó Torres, “la estrategia del banco de ampliar un modelo de atención con los cons-



MAURICIO TORRES PEÑAHERRERA, responsable comercial de la Unidad de Negocios Inmobiliarios, Banco Pichincha.

“Las cifras del mercado revelan que el Biess coloca actualmente alrededor de \$90 millones mensuales, frente a las colocaciones mensuales de este banco que bordean los \$ 15 millones”

tructores” y sus clientes compradores, a través de un equipo especializado conocido como la UNI (Unidad de Negocios Inmobiliarios). En este caso, lo que al banco le interesaba es que el crédito que le daba al constructor se fuera pagando con las hipotecas de las viviendas que se vendían, generándose así cartera hipotecaria para el mismo banco. De un valor anual de \$ 44,31 millones a \$ 220,8 millones subieron las colocaciones hipotecarias del banco en el período 2003-2008.

Pero, a partir de 2010, una vez que el Biess entró en el mercado, la institución percibió una desaceleración en el otorgamiento de crédito de vivienda. Para 2013, este banco colocó \$ 177,07 millones en crédito hipotecario, menos de la quinta parte del monto que otorgó el Biess. Asimismo, las cifras del mercado revelan que el Biess coloca

actualmente alrededor de \$90 millones mensuales, frente a las colocaciones mensuales de este banco que bordean los \$ 15 millones.

En número de operaciones, la diferencia con el Biess fue aún más notoria, pues efectuó un total de 3.166 operaciones, lo que significa solo 11% del total de operaciones del banco público. Pero, en crédito promedio, sí le superó ampliamente, con un valor de \$ 55.928 por cliente, lo que tiene sentido debido

al segmento que atiende esta entidad, que es de clase media para arriba.

Banco Pichincha ofrece crédito hipotecario de hasta \$ 200.000, a una de tasa de interés que varía entre 9,99% y 10,75%, con un plazo de 3 a 20 años para el pago, dependiendo del monto solicitado. En cuanto a financiamiento, Pichincha financia hasta 70% (y hasta 80% para clientes preferenciales) del avalúo comercial de la vivienda nueva o del valor de realización de la vivienda usada.

MUTUALISTA PICHINCHA

La Mutualista Pichincha ha sido casi siempre la segunda institución más importante en la entrega de crédito hipotecario de todo el sistema financiero.

El mercado competitivo existente en 2003 se refleja en la participación de esta institución de 16,8% en relación con todo el sistema financiero durante ese año, muy cerca de la participación de Banco Pichincha, que fue de 17,7%. Hasta 2009, la representatividad de esta mutualista respecto al total del sistema se mantuvo en un promedio de 16%; pero a partir de 2010, cayó hasta 11,5% y se agudizó en 2013 cuando representó apenas 5,8%.

El desenvolvimiento de esta mutualista ha estado marcado por la particularidad que tiene de no colocar solamente crédito de vivienda, sino también de venderla. **José Luis Vivero**, gerente comercial de Mutualista Pichincha, resaltó que el *boom* que experimentaron

GRÁFICO 6

Colocaciones hipotecarias (\$ millones): Banco Pichincha el mayor colocador privado en este segmento

* CIFRAS DE ENERO A JULIO DE 2014.
FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS (SBS).

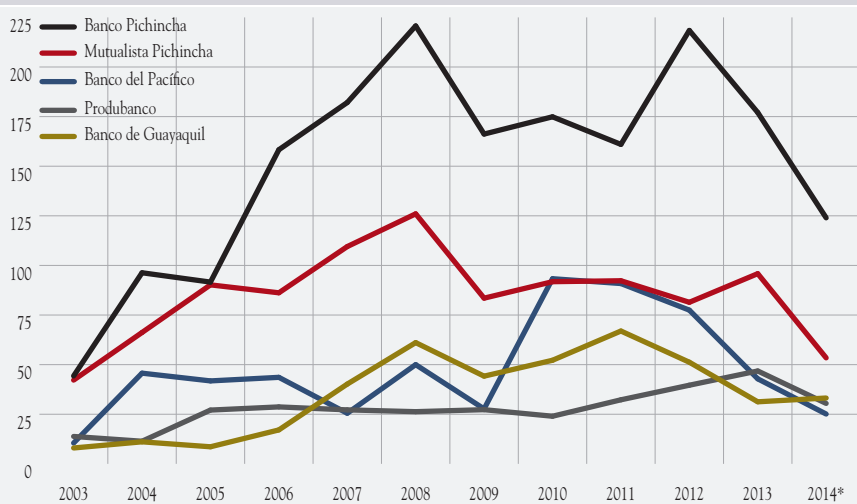
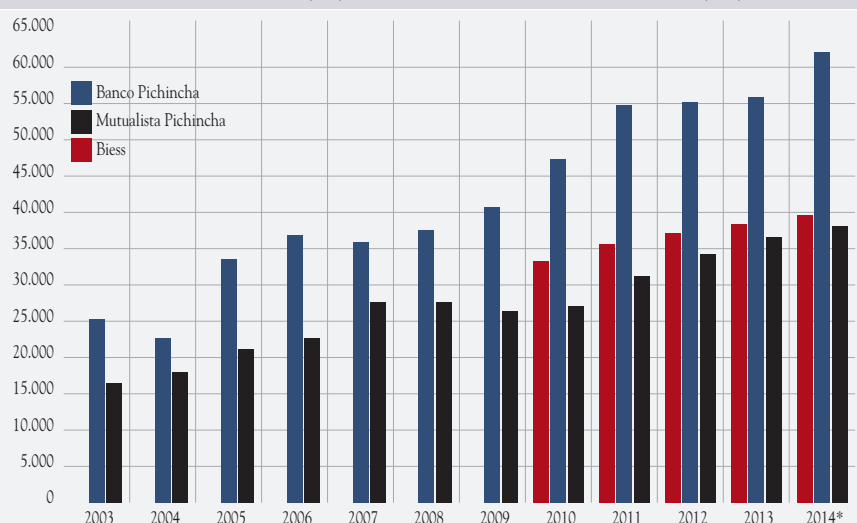


GRÁFICO 7

Crédito promedio de los principales colocadores de crédito de vivienda

* CIFRAS DE ENERO A JULIO DE 2014
FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS (SBS) Y BANCO DEL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL (BISS).



JOSÉ LUIS VIVERO, gerente comercial de Mutualista Pichincha.

“El Biess debe identificarse como un agente con el que hay que saber competir”

entre 2007 y 2008 fue precisamente gracias a algunos proyectos inmobiliarios emprendidos por la misma mutualista. En estos dos años, la mutualista entregó \$ 109,53 millones y \$ 126 millones, respectivamente, sus valores históricos más altos. Vivero explicó que al tener proyectos propios y financiarlos, se formaron negocios complementarios que contribuyeron al crecimiento del volumen de crédito de vivienda entregado, de la mano con el generalizado crecimiento del sector constructor que empezó a darse en esos años.

El período 2009-2013 fue para Vivero uno de relativa estabilidad en el monto de colocación de hipotecarios, pero muy por debajo de los niveles alcanzados hasta 2008. Mientras que en 2008, las colocaciones llegaron a \$ 126 millones, a partir de 2009 no superaron los \$ 95 millones anuales (colocación de 2013). Vivero reconoció que la mutualista sí sintió un impacto en sus colocaciones por el ingreso del Biess ya que “lo que antes estaba en el sistema financiero privado, obviamente pasó al Biess, en especial todo aquello que es empleados en dependencia”, pero rescató que esta relativa estabilidad en las colocaciones se debió a la creciente demanda de vivienda, la alta liquidez de la economía, y especialmente a que el nicho en el que esta institución continuó trabajando fueron los empleados independientes.

Vivero aclaró que el Biess no representa un factor negativo para el crecimiento del crédito hipotecario en su institución, sino que más bien debe identificárselo como un agente con el que hay que saber competir, promoviendo así la eficiencia en la entidad para brindar un servicio diferenciado.

A 2013, con un total de 2.618 operaciones y un crédito promedio de \$ 36.614, Mutualista Pichincha parece atender inclusive a un segmento más bajo de la población que el Biess (Gráfico 7). A pesar de ello, las tasas de interés para crédito de vivienda en esta institución están entre 10,78% y 11,33%, con un plazo de hasta 15 años y un monto de financiamiento máximo de hasta 80% del bien.

EL ROÏ DEL BIESS EN LA REDUCCIÓN DEL DÉFICIT HABITACIONAL

El arquitecto **Eduardo Castro** está a cargo de esta empresa especializada en la construcción de proyectos de vivienda de interés social. Por eso se le abordó para conversar del papel del Biess en este campo. Castro reconoce que el Biess sí ha resultado una forma de apoyo en el financiamiento para las familias de clase baja y media baja afiliadas al IESS, pero se lamenta de que el crédito hipotecario de dicha institución pública no haya llegado a atender al segmento de las familias más necesitadas. La principal razón, dice, es que los sectores más vulnerables están formados por trabajadores informales sin relación de dependencia, quienes consecuentemente no pueden acceder a ningún tipo de crédito en el Biess.

ECO Arquitectos construye viviendas de entre \$ 15.000 y \$ 25.000 para estos sectores, y las familias que muestran interés por estos proyectos tienen por lo general el apoyo del bono de la vivienda, por lo que requieren créditos de entre \$ 12.000 y \$ 14.000. Castro reveló que, lastimosamente, estas familias tienen muchas barreras en la búsqueda de financiamiento pues ninguno de sus miembros suele estar afiliado, y al ser gran parte de ellos trabajadores informales, aun al tener ingresos mensuales más o menos constantes, carecen de historial de créditos, ni de ingresos y gastos, por lo que tampoco son sujetos de crédito de una entidad bancaria.

“La vivienda de interés social tiene una característica fundamental y es que posee un elevado componente de gestión”, enfatizó Castro. Esto implica que al tratarse de proyectos con un elevado número de viviendas (200 unidades o más), los trámites y la administración derivados de estos emprendimientos son mucho más complicados de lo normal.

Sin embargo, lo que no ha hecho este promotor de vivienda social es cruzarse de brazos. Debido a que la normativa del Biess exige que la vivienda esté terminada para poder avaluarla y entregar el crédito al afiliado, y a la prohibición de concesión de créditos a cons-



ARQ. EDUARDO CASTRO,
gerente de ECO Arquitectos.

“El Biess no ha encontrado la forma ni la figura de atender la vivienda de interés social”

tructoras, ECO Arquitectos planteó una propuesta a los directivos del Biess, con una asociación de trabajadores llamada La Patria vuelve, para solucionar las dificultades con las que se topan empresas como la suya, que no tienen el capital para construir con sus propios recursos un proyecto inmobiliario de interés social. Se trata de un plan piloto en el que el Biess pueda inyectar directamente los recursos al cliente y le entrega el crédito cuando el proyecto esté en planos. Aunque Castro tiene buenas expectativas sobre los resultados de esta propuesta, aún no se ha llegado a una resolución definitiva.

El constructor reveló que, a pesar que hay la predisposición del Biess de apoyar a los sectores más vulnerables, todavía no ha encontrado la forma ni la figura para hacerlo, por lo que tiene muchas limitaciones de actuación en este sector. Además, su preocupación personal es que todavía no hay una política definida ni del Biess ni del Ministerio de Vivienda ni de los municipios para apoyar la vivienda social. **G**