

Emprendedurismo social: las asociaciones solidaristas como opción para solucionar necesidades de vivienda de sus asociados

Anabelle López D.¹

Resumen

El presente artículo plantea la interrogante de si la clase media costarricense tiene posibilidades de adquirir vivienda propia mediante los préstamos hipotecarios que las asociaciones solidaristas en Costa Rica brindan a sus asociados, pues estudios recientes del Instituto Nacional de Estadística y Censos han demostrado que la clase media está siendo desatendida en la satisfacción de sus necesidades de vivienda. El estudio es cualitativo-descriptivo. En primer lugar se analiza la naturaleza así como el marco normativo de las Asociaciones Solidaristas, con el fin de determinar si se pueden considerar una empresa social y si los objetivos de la ley son puestos en práctica, para lo cual se recurrirá al criterio de expertos en el solidarismo. Asimismo se revisan las opciones crediticias que brindan la banca comercial como también las Mutuales a las personas de clase media que buscan contar con vivienda propia, para cumplir con dichos objetivos observamos las condiciones que brindan cuatro bancos públicos, tres bancos privados y dos mutuales, así como las veinte Asociaciones Solidaristas más grandes del país en número de asociados, por medio de un ejemplo hipotético de la adquisición de una vivienda cuyo costo sean treinta y cinco millones de colones. Con la información recolectada, propiamente la tasa de interés, el plazo y el porcentaje de la prima que debe sufragar con recursos propios, se logró determinar que efectivamente las asociaciones solidaristas constituyen una opción para solucionar las necesidades de vivienda de sus asociados, en tanto, son más flexibles en los requisitos de los créditos hipotecarios; no obstante, pese a ello, lo cierto es que el mercado inmobiliario costarricense no cuenta con la oferta que la clase media demanda, de allí que pese al esfuerzo que realizan las asociaciones solidaristas en esta materia, aún no logran satisfacer las necesidades de todos los asociados que las requieren.

Palabras claves: empresa social, vivienda, financiamiento, solidarismo.

Summary

This article raises the question of whether the Costa Rican middle class is able to purchase their own homes through financing conditions that “*Asociaciones Solidaristas*” in Costa Rica offer their partners, so under that recent studies by the National Institute of Statistics and Censuses have shown that the middle class is being neglected in meeting

¹ Licenciada en Derecho por la Universidad de Costa Rica. Opta por la Maestría en Derecho Empresarial de la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología. Email: alopez@quiroslaw.com

their housing needs. The study is qualitative descriptive, for which in a first approach nature and the regulatory framework of *Asociaciones Solidaristas* is analyzed to determine if they can be considered a social enterprise and whether their objectives are implemented for which we resort to experts in “*Solidarismo*”. Likewise is the lending options offered by commercial banks and the Mutual to middle class people seeking to have homeownership, for which we observe the conditions that provide four public banks, three private banks and two mutuals, in addition to those offered by the twenty largest (in number of partners) *Asociaciones Solidaristas*, taking a hypothetical example of buying a home which price is thirty-five million colones. With the information gathered (interest rate, term and the percentage of the premium that you pay to own resources) was determined that effectively *Asociaciones Solidaristas* are an option for solving the housing needs of its members, due they are more flexible with their finance requirements. However, despite this, the fact is that the Costa Rican real estate market does not have the range that the middle class demands, hence despite the effort made by *Asociaciones Solidaristas* in this area, they can't meet the needs of all partners who require it.

Keywords: social business, housing, financing, *solidarismo*.

Introducción

En Costa Rica la clase media tiene limitadas sus posibilidades reales de acceder a un crédito que le permita adquirir una vivienda propia, pues generalmente deben enfrentar el pago de un alquiler y por tanto, su capacidad de ahorro es reducida. De allí que resulte difícil reunir una prima para la compra de vivienda, en el porcentaje que exigen las entidades financieras del Sistema Financiero Nacional.

Adicionalmente, debemos considerar que la clase media puede tener acceso a un bono de vivienda, siempre y cuando su ingreso familiar sea igual o inferior a $\text{¢}1,454,226.00$ (Banco Hipotecario Nacional para la Vivienda, 2014). No obstante, el trámite para la obtención de bono podría considerarse “tortuoso”, en virtud de los trámites burocráticos que deben realizarse, aunado a los tiempos de espera para la aprobación de las solicitudes.

Por su parte, las tasas de interés, tanto en dólares como en colones, aumentan considerablemente cuando los deudores buscan alguna estabilidad en este elemento. Al respecto, el Programa Estado de la Nación (2013: p.171) indica que: “Aún mayor es la dispersión promedio de las tasas efectivas ante variaciones de la TBP: en el caso de los bancos públicos aumenta de 2,8% sin “piso” a 4,5% con “piso”, y en los bancos privados pasa de 5,6% a 6,7%”.

Las asociaciones solidaristas (AS) son entidades de derecho privado que se encuentran reguladas por la Ley de Asociaciones Solidaristas (LAS) y que reflejan un modelo de emprendedurismo social.

Al respecto, el artículo 1 LAS indica que estas organizaciones:

se inspiran en una actitud humana, por medio de la cual el hombre se identifica con las necesidades y aspiraciones de sus semejantes, comprometiendo el aporte de sus recursos y esfuerzos para satisfacer esas necesidades y aspiraciones de manera justa y pacífica. Su gobierno y su administración competen exclusivamente a los trabajadores afiliados a ellas.

De esta forma, algunas AS llegan a alcanzar un patrimonio similar al de un banco pequeño, pues los recursos que administran (aporte patronal y ahorro personal) son un ingreso mensual constante, que se estima en un porcentaje del salario de sus asociados. Por tal razón, entre mayor sea el número de asociados y mejores sean sus salarios,

sumado a la años de afiliación de sus asociados y de creación de la asociación, mayor será el patrimonio de la asociación.

Asimismo, la Ley –a través de su artículo 4- faculta a las AS a “realizar toda clase de operaciones lícitas encaminadas al mejoramiento socioeconómico de sus afiliados, en procura de dignificar y elevar su nivel de vida”, para lo cual puede –entre otras- realizar actividades de ahorro y crédito, así como desarrollar programas de vivienda.

De esta manera, las AS pueden constituirse en una opción para satisfacer las necesidades de vivienda de sus asociados, en tanto tienen los recursos económicos suficientes y, además, brindan mejores condiciones de crédito: los trámites son más sencillos, los plazos de resolución son más cortos, no descalifican a sus asociados como sujetos de crédito si aparecen con algún problema ante la SUGEF, entre otros.

Finalmente, las tasas de interés para créditos de vivienda en las AS son muy estables; pues a pesar que mayoritariamente son variables, lo cierto es que en caso de un cambio abrupto de las condiciones económicas del país, que origine un incremento de las tasas de interés activas en el mercado, sus órganos de gobierno (Juntas Directivas) prefieren afectar primero las líneas de crédito personales (consumo) antes de las de vivienda; pues su función no es generar utilidades sino mejorar las condiciones de vida de sus asociados.

En virtud de lo anterior, conviene plantearse la siguiente pregunta de investigación:
¿Cómo las asociaciones solidaristas pueden facilitar a sus asociados la compra de vivienda mediante la creación y/o fortalecimiento de líneas de crédito hipotecario?

El objetivo general de la presente investigación es determinar las formas en que las AS podrían facilitar a sus asociados la compra de vivienda mediante la creación y/o fortalecimiento de líneas de crédito hipotecario, para lo cual se analiza la naturaleza y fines de las AS, las opciones crediticias y requisitos que los bancos públicos y privados, así como las mutuales presentan al público en general; lo cual se comparará con las opciones crediticias que AS brindan a sus asociados, tanto del sector público como del privado..

Marco Teórico

El emprendedurismo social se enmarca dentro de la economía social y solidaria, cuyos objetivos se distancian de las empresas tradicionales, pues estas últimas buscan la maximización de sus ganancias. Al respecto, Sanchis & Melián (s.f.) nos indican que la economía social y solidaria:

irrumpe en sectores que han surgido de los nuevos retos socio-económicos (los servicios de proximidad o servicios sociales, la responsabilidad social corporativa y protección del medio ambiente, el desarrollo local y rural o la cooperación al desarrollo, entre otros) y tratan de compatibilizar el fin social por el que surgen con la eficacia y eficiencia empresarial necesarias para su subsistencia en el mercado donde compiten con las formas empresariales capitalistas. (p. 3).

Uno de los principales exponentes del emprendedurismo social es el bangladeshi Muhammad Yunus, quien pese a su posición privilegiada, se propuso cambiar el mundo. Para ello, inició un programa de micropréstamos –especialmente para mujeres- donde exige como requisito el formar un grupo de cinco personas que deben avalarse recíprocamente. Ello por cuanto su estado de pobreza no les permite contar con bienes para ofrecer en garantía, por lo que la presión social constituye el vehículo “motivador” para el cumplimiento de las obligaciones contraídas.

En el esquema diseñado por Yunus, se obliga a los prestatarios a que mantengan una cuenta de ahorro, aunque sea con un dólar, pues se ha observado que estas mujeres se empoderan al saber que cuentan con un instrumento de este tipo, más en una sociedad tan machista como la de Bangladesh.

De acuerdo con Yunus (Universidad de Salamanca, p. 6), las características principales de las empresas sociales son:

- El objetivo del negocio es superar la pobreza, o resolver uno o más problemas que amenacen a la población y a la sociedad (como educación, salud, acceso a la tecnología, medio ambiente), no maximizar beneficios.
- La empresa logrará sostenibilidad financiera y económica.
- Los inversores recuperan sólo el dinero invertido. No reciben ningún dividendo que supere la inversión original.
- Cuando se devuelve la cantidad invertida, el beneficio permanece en la compañía para ampliación y mejoras.
- La compañía será ambientalmente consciente.
- La mano de obra recibe un salario mejor que las condiciones de trabajo estándar.
- ¡¡¡Hazlo con alegría!!!

Llama la atención que en un inicio muchos de los análisis tradicionales del emprendedurismo social estaban enfocados en insertar laboralmente a aquel sector de la población que se encontraba fuera del mercado laboral pese a su deseo de insertarse en él (Dinamia, Consultoría Social, 2010). No obstante, esta idea ha ido evolucionando para

abrigar la cohesión social, como puede ser “el medio ambiente, la cultura, la cooperación al desarrollo o el desarrollo del territorio” (Ajuntament de L’Hospitalet, 2012, p. 8).

El latinoamericano Bernardo Kliksberg (2013), quien es considerado el fundador de una nueva disciplina, la Gerencia Social, explica que además de Yunus, existen otros grandes ejemplos de emprendedores sociales, tales como Wendy Kopp de Teach for America, quien se propuso que jóvenes graduados de las mejores universidades de los Estados Unidos compartieran su conocimiento con escuelas de escasos recursos, con los guetos de personas de color y con las reservas indígenas por un espacio de dos años, luego de terminar la universidad, a cambio de un salario de subsistencia. También destaca otros modelos, tales como un ‘Techo para mi país’, Wikipedia, entre otros.

No obstante, las cifras arrojan que son los países más desarrollados quienes cuentan con más emprendimientos de ese tipo, al punto que el Parlamento Europeo adoptó el 20 de noviembre de 2012, una resolución sobre la Iniciativa en favor del emprendimiento social, denominada “Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales”, que promueve otorgarles una “etiqueta social europea” para brindarles un tratamiento privilegiado. Para dichos efectos, se define a las empresas sociales en los siguientes términos:

- Su objetivo principal es la consecución de un impacto social positivo y medible, lo cual se recoge en los documentos constitutivos de la empresa.
- Proporcione servicios o bienes a personas vulnerables, marginadas, desfavorecidas o excluidas; o bien, emplee un método de producción de bienes o servicios que incorpore su objetivo social.
- Utilice sus beneficios principalmente para la consecución de sus objetivos primordiales, en lugar de repartirlos. Así como establecer los procedimientos para que en caso de repartición de utilidades, no se vea afectado su objetivo principal.
- Mantener una gestión responsable y transparente, la cual ha de aplicar a los empleados, clientes y los que tengan relación con la actividad empresarial. (Parlamento Europeo, 2014).

En un modelo similar, Costa Rica supo crear un movimiento, que fue considerado como un “tercer movimiento”, frente al comunismo y al capitalismo reinante en la mitad del siglo pasado: el Movimiento Solidarista.

El solidarismo reúne varios de los objetivos del modelo de emprendedurismo propuesto por Yunus (Universidad de Salamanca, p. 6), a saber:

a. Su objetivo principal es el mejoramiento de las condiciones de vida de sus asociados de forma tal, que implícitamente se encuentra el “superar la pobreza”. El artículo 4 de la LAS señala que las AS:

podrán adquirir toda clase de bienes, celebrar contratos de toda índole y realizar toda especie de operaciones lícitas encaminadas al **mejoramiento socioeconómico de sus afiliados, en procura de dignificar y elevar su nivel de vida**. En tal sentido podrán efectuar operaciones de ahorro, de crédito y de inversión, así como cualesquiera otras que sean rentables. Asimismo, podrán desarrollar programas de vivienda, científicos, deportivos, artísticos, educativos, y recreativos, culturales, espirituales, sociales, económicos lo mismo que cualquier otro que lícitamente fomente los vínculos de unión y cooperación entre los trabajadores, y entre éstos y sus patronos.
[La negrilla no pertenece al original]

b. Las AS con el paso del tiempo logran ser sostenibles económica, financiera y administrativamente, pues mensualmente reciben un aporte del patrono por cada trabajador que se afilie a la AS, el cual oscila entre un 1% y un 5,33% de su salario, y el ahorro que realiza el trabajador, que fluctúa entre un 3% y un 5% de su salario, lo cual es similar a lo establecido por Yunus, lo que requiere de un sacrificio mutuo.

Adicionalmente las AS son autónomas. Los asociados definen su propio marco regulatorio, sea sus estatutos y reglamentos, y eligen a la Junta Directiva, que será la encargada de establecer las políticas y proyectos que debe realizar la asociación a fin de cumplir con sus objetivos, sin poner en riesgo los recursos económicos que custodia y administra. Se debe hacer la salvedad que los miembros de Junta Directiva cumplen sus funciones *ad honorem*, toda vez que la misma ley (artículo 54) les prohíbe devengar dieta o cualquier otra remuneración económica.

c. A los asociados, que pueden considerarse los inversores, sólo se les garantiza la recuperación del dinero invertido, pues el artículo 9 de la LAS establece una presunción *–iuris tantum–* que las AS no generan utilidades. No obstante, lo cierto es que dado los programas de crédito que incorpora en su actividad, la mayoría logra producir “excedentes”, los cuales se producen como resultado de la resta de los gastos (operativos y financieros) a los ingresos generados (pago de intereses por préstamos, inversiones financieras y bursátiles, donaciones, entre otros). Resulta importante resaltar, que los ingresos recibidos, producto de los intereses de los préstamos de los asociados, son distribuidos entre toda la colectividad de asociados.

Adicionalmente, son muchas las AS que anualmente acuerdan capitalizar un porcentaje de los excedentes producidos, a fin de que el asociado, cuando termine su vínculo laboral,

cuenta con mejores recursos económicos. Ellos es de gran importancia, dado que en Costa Rica, a diferencia de otros países, no se cuenta con un seguro de desempleo, sin que se pueda considerar a la cesantía como un sustituto, por lo que de igual forma, los beneficios quedan en la misma compañía, tal como propone Yunus.

d. Las AS incorporan en su actuar los principios de transparencia, honestidad, armonía (obrero-patrono), solidaridad y altruismo, por lo que de ellos se depende, el cumplimiento del ordenamiento jurídico costarricense, como el pago de –al menos- los salarios mínimos lo mismo que el resto de obligaciones patronales.

e. Finalmente, podríamos indicar que los trabajadores de las AS, lo hacen con gran motivación, pues el ser parte de una organización que permite a sus asociados vivir mejor, gracias a su esfuerzo y dedicación. Asimismo son muchos los testimonios de agradecimiento por su trabajo, quienes guían a los asociados para tomar la mejor opción crediticia o hacer uso de los convenios que les significarán ahorros, como también reclamar una ayuda por algún evento cubierto por el Fondo de Mutualidad, etc. Todo ello genera gran satisfacción, especialmente saber que con el deber cumplido han mejorado las condiciones de vida de muchas familias.

Metodología de investigación

El enfoque de la presente investigación será cualitativo y descriptivo, que parte de lo particular a lo general. Se realizarán estudios de campo del tipo descriptivo, pues se conducirán en los ambientes naturales y las variables no serán manipuladas. Asimismo, las preguntas de la investigación no se conceptualizarán ni definirán por completo. (Hernández, Fernández y Baptista, 2003, pág. 12)

La unidad de análisis serán las opciones de financiamiento existentes en diez entidades reguladas por la Superintendencia General de Entidades Financieras, a saber: siete bancos y dos mutuales, así como una muestra intencional no probabilística de las veinte asociaciones solidaristas más grandes del país en número de asociados, por lo que se incluirán asociaciones tanto del sector público como del privado. Además, se consultará a tres personas expertas en asociaciones solidaristas.

Es importante aclarar que el nombre de cada asociación será sustituido por un número, calificadas bajo la nomenclatura AS (número asignado), pues se prometió confidencialidad en el tratamiento de los datos suministrados, ya que la mayoría de las asociaciones solidaristas se mostraban renuentes a brindar la información solicitada.

El método de recolección de datos será de carácter mixto, para lo cual se utilizará dos instrumentos, a saber:

a. Observación: de siete bancos (cuatro públicos y tres privados), dos mutuales, dos cooperativas y las dieciséis AS más grandes del país en número de asociados, con el fin de averiguar si tienen abierta la línea de crédito para la compra de vivienda de clase media, la cual se estima en la suma de treinta y cinco millones de colones. Asimismo se considerarán las condiciones de dichos créditos, a saber: la existencia de comisión y su porcentaje, porcentaje de financiamiento a fin de determinar la prima que ha de reunir el interesado, el plazo y tasa de interés, y la capacidad de endeudamiento permitida.

b. Entrevistas: a tres personas expertas en asociaciones solidaristas: a la señora Silvia Morales, en su condición de Gerente de la Asociación Solidarista de Empleados del Instituto Mixto de Ayuda Social, miembro de Junta Directiva del Banco Popular y de Desarrollo Comunal en el período 2010-2014 y Tesorera del Movimiento Solidarista Costarricense; al señor Luis Diego Jara Hernández, Presidente de la Junta Directiva de la Asociación Solidarista de Empleados del Banco Popular y Secretario del Movimiento Solidarista Costarricense; y al señor Rafael Vanegas Cruz, Gerente de la Asociación Solidarista de Empleados del Banco de Costa Rica y Vocal del Movimiento Solidarista Costarricense. El tipo de entrevista será semiestructurada.

Resultados

Los bancos y mutuales analizados cobran una comisión bancaria, la cual oscila entre un 0.5% y un 2.5% –a excepción de Scotiabank que no cobra ningún porcentaje-, lo que constituye la primera diferencia, en tanto las AS –salvo una asociación que cobra un 0.5%- no cobran comisión por la línea de crédito hipotecaria para vivienda.

Este elemento podría considerarse como una ventaja fundamental de las AS frente a los bancos y las mutuales; no obstante, en el análisis se debe incorporar el tema de los gastos de formalización y es allí donde las primeras podrían perder competitividad, pues tal y como lo indicó el señor Jara, algunas entidades bancarias –principalmente bancos públicos- pueden ofrecer una reducción significativa de los gastos de formalización, ya que la ley les permite tener peritos y notarios institucionales, por lo que sus clientes pueden ahorrarse este gasto.

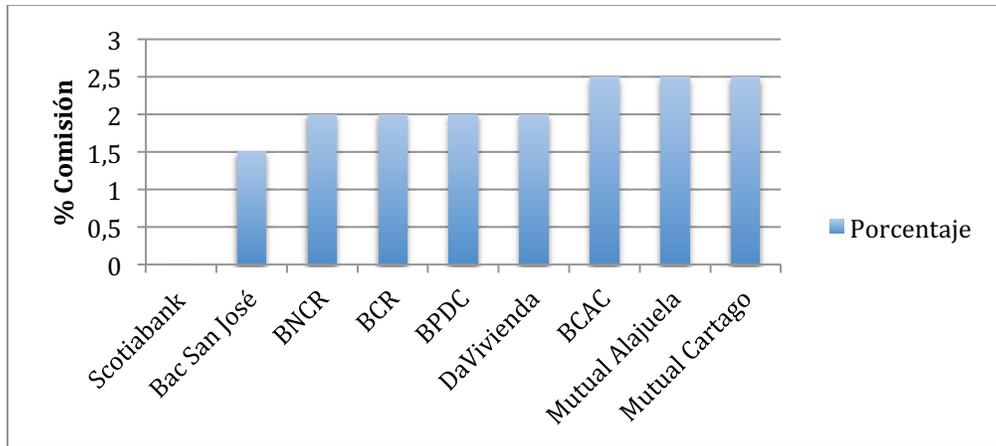


Gráfico n.1. Porcentaje Comisión Bancaria. Fuente: Elaboración Propia (2014)

En cuanto al porcentaje que financian las instituciones bancarias sobre el monto del avalúo, éste oscila entre un 80% a un 90%, el cual es levemente inferior al utilizado por las AS, según se verá más adelante, por lo que este es un elemento clave para acceder al financiamiento, al aumentar el monto del posible financiamiento y consecuentemente, abrirse el “abanico” de posibilidades en la oferta que brinda el mercado inmobiliario costarricense.

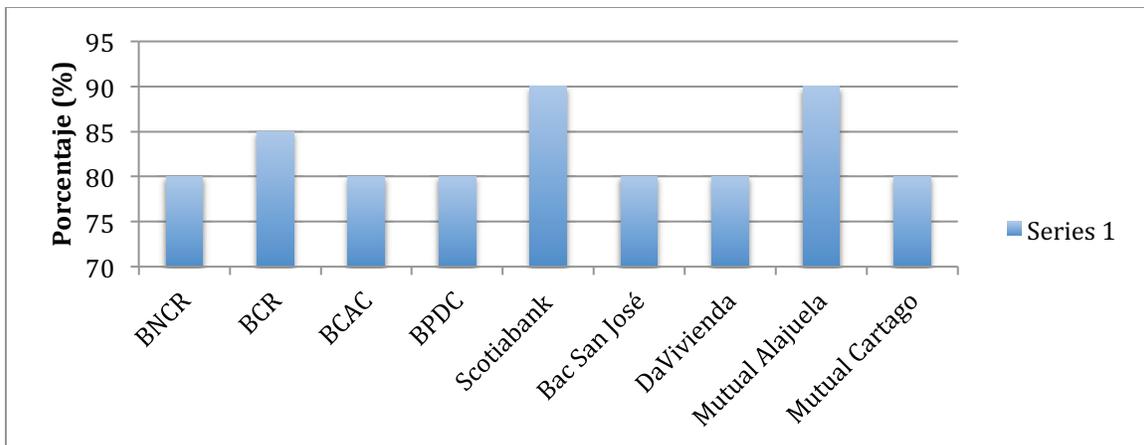


Gráfico n. 2. Porcentaje de financiamiento del inmueble Banca Comercial. Fuente: Elaboración Propia (2014)

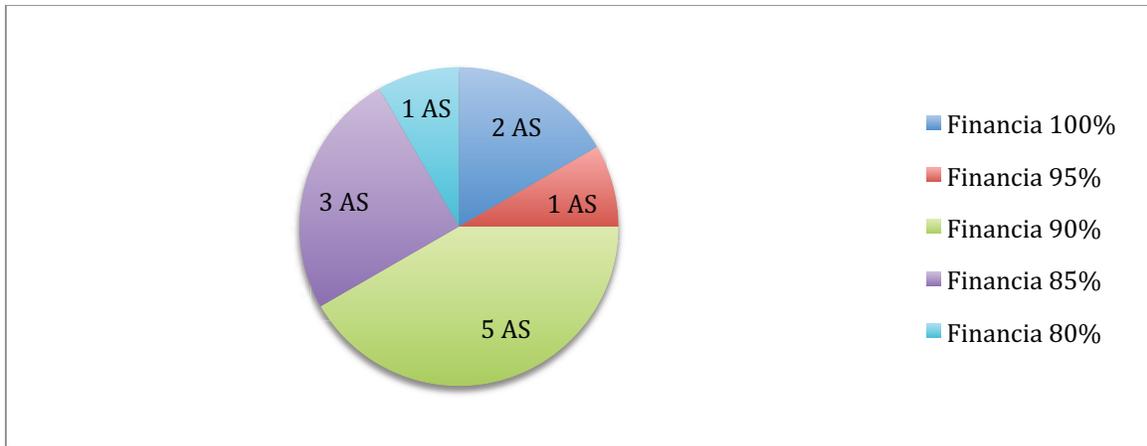


Gráfico n. 3. Porcentaje de financiamiento del inmueble Asociaciones Solidaristas. Fuente: Elaboración Propia (2014)

Como se puede observar en la muestra estudiada hay dos asociaciones solidaristas que financian el 100% del monto del avalúo, mientras que una financia el 95% y cinco financian el 90%, lo cual evidentemente podría considerarse que va en beneficio del asociado, pues además de lo indicado anteriormente, el asociado podría tener acceso a la compra de vivienda sin necesidad de ahorros para el pago de una prima, o bien con apenas un 5% o un 10% del valor del activo, según se trate de la AS analizada.

No obstante, el criterio de los expertos en cuanto a aplicar los porcentajes indicados es que se podría poner en riesgo a la AS:

En lo que respecta al porcentaje de financiamiento del inmueble, la señora Silvia Morales indicó que un aspecto que debe apuntarse es que si no se maneja de forma correcta, se podría convertir en un riesgo alto para la AS, porque si bien es cierto el argumento de la revalorización de la tierra (plusvalía). También es cierto que al momento de ejecutar una garantía, podrían darse algunos aspectos de manejo y mantenimiento, que hagan que su valor sea menor al adeudado en el momento que sea necesaria su ejecución, a lo cual habría que sumar los costos del proceso judicial, rehabilitación y mantenimiento para la venta, aspecto que cada asociación solidarista debe valorar, de acuerdo a su comportamiento de pago y que puede mitigarse con el establecimiento de políticas de reserva.

Sobre el mismo tema, el señor Luis Diego Jara opinó que la ventaja de ofrecer un porcentaje que ronde entre el 90%-100% es la probabilidad de tener mayor capacidad de deuda y consecuentemente optar por una mejor vivienda; sin embargo, desde la óptica de riesgo ello no es lo mejor, porque se estaría llevando casi a la orilla de lo que significa la garantía como respaldo de la operación crediticia.

Al respecto, motivó a reflexionar sobre las consecuencias de la crisis inmobiliaria del 2008, cuyos efectos todavía no han sido del todo superados y se dieron muchos casos en lo que las propiedades se devaluaron terriblemente, incluso hay bancos que la cartera de bienes que tiene es exagerada y los montos en los que se recuperaron las propiedades, pese a la eventual amortización, en la actualidad superan el 100% del valor de mercado, lo cual genera una pérdida financiera.

Así es como los porcentajes tan altos que ofrecen las AS en ocasiones responden a una estrategia de competencia, para poder brindar ventajas a sus asociados y que éstos se decidan por financiar sus proyectos inmobiliarios con la misma AS en lugar de un banco o mutual. Sin embargo, las AS deben analizar el riesgo que esta decisión representa para ellas, toda vez que las expectativas de plusvalía de los bienes aceptados como garantía, podrían no concretarse, así como hay que incorporar otro elemento al análisis. Precisamente es que a diferencia de los bancos y mutuales, en el caso de las AS no hay intermediación financiera, y el fondeo de las líneas de crédito de los asociados se realiza con sus propios recursos, pues es una organización cerrada.

Don Luis Diego Jara presentó un ejemplo de lo que se debe tener en cuenta al momento de analizar el crédito y la garantía ofrecida, transcrito a continuación:

Yo trabajé en el Banco Solidarista donde era el coordinador de vivienda, entonces uno va desarrollando una malicia de ver financiamientos de propiedades enormes que lo que buscaban era venderlas, eso se limita no recibiendo propiedades muy grandes o bien recibéndolas por un pequeño porcentaje, lo cual ya lleva a pensar si se valen de eso. Si yo voy a recibir propiedad de 10000 m² en Guanacaste y lo voy a recibir en un 90% y vale ¢100 millones, si voy a bajarlo a un 60%, ya lo va a pensar. Los bancos que prestan a un 100% lo hacen con otra garantía adicional, entonces la pericia es cuestionarse si esa propiedad está muy alto el valor para lo cual hay que pedir un segundo avalúo.

Finalmente, sobre el mismo tema el señor Rafael Vanegas añadió un elemento que se debe incorporar al análisis: la responsabilidad; pues el tema solidario también debe incluirlo. Bajo esta perspectiva, hay que enseñarle a los asociados que ellos deben ubicarse de acuerdo a su capacidad económica, su capacidad de endeudamiento y que si bien las AS pueden flexibilizar los límites para que tengan una mayor capacidad, esa flexibilidad tiene que llegar a un tope máximo, pues no es sostenible que un asociado que gana ¢500,000 por mes adquiera una casa que vale 50 a 70 millones de colones, por lo que uno de los retos que debe asumir la AS es educar financieramente a sus asociados para una correcta toma de decisiones.

Asimismo se debe enseñar al asociado que debe aprender a vivir con lo que gana, pues no depende de la AS definir lo que va a ganar. Bajo esa premisa, debe existir un porcentaje que no quede al descubierto, pues la garantía es accesoria y no responde a la capacidad real de pago.

Como se indicó anteriormente, en algunos mercados, no sólo en Costa Rica sino en el extranjero, se ha ajustado el valor de las propiedades hacia la baja y pareciera que aún falta un poco de ajuste, de allí que la AS no debería prestar la totalidad del monto, pues las condiciones cambian en el tiempo. Al respecto, invitó a reflexionar con un ejemplo hipotético donde plantea como el desarrollo de la provincia de Limón repercutiría en la adquisición de mayor plusvalía en los terrenos de la zona, mientras que los terrenos que están por el lado de Heredia y Alajuela, podrían tender a disminuir, porque las empresas se trasladarían a Limón y los terrenos que otrora estuvieron ubicados en la zona neurálgica productiva empezarían a perder valor. Es por ello que la AS no debe prestar siempre el 100%, pues se debe incorporar otro elemento y es que las propiedades, una vez adjudicadas por la AS, no se venden de un día para otro y podrían venderse a menor precio.

El porcentaje conveniente es un 90% desde el punto de vista que a un año una inversión puede rentar un 7% - 7,5% entonces está dentro del costo financiero que podría tener ese dinero. En las asociaciones, dado que hay gente con diferentes ingresos, así deberían ser diferentes los porcentajes de financiamiento, porque no es lo mismo financiar una propiedad de 150 millones a un asociado con un puesto importante en la organización que en caso que no la pueda pagar, no hay muchas posibilidades de que otro asociado acceda a ese mismo crédito. Debe ser una combinación del porcentaje y de los montos para que puedan ir variando con fin de no exponer a la AS a pérdidas pues esto, a mediano plazo, sería reducir las posibilidades de crédito para sus asociados.

El plazo de los créditos es otro de los elementos que puede afectar la capacidad de adquirir un inmueble, a continuación se presenta el comportamiento de la muestra estudiada.

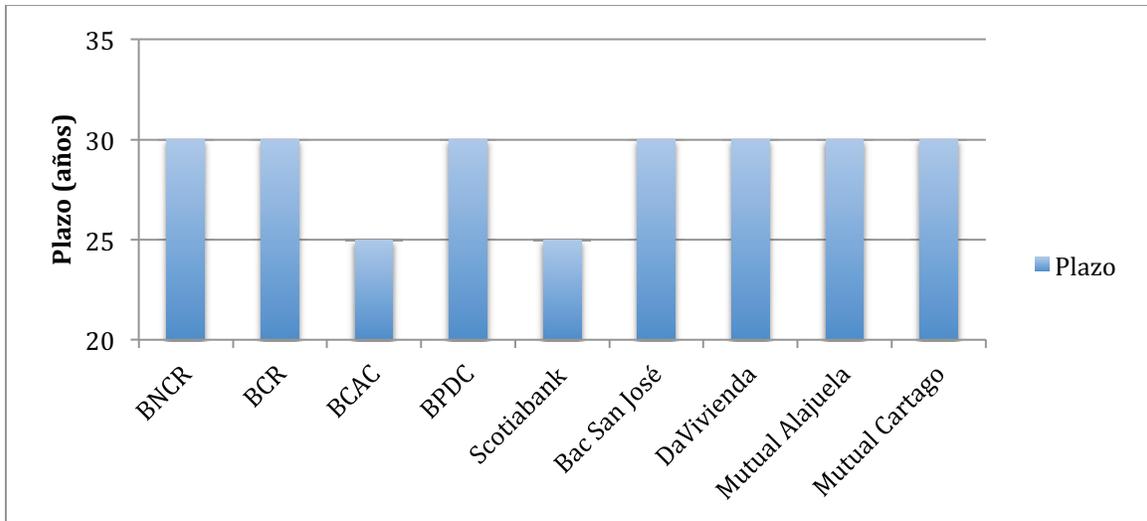


Gráfico n. 4. Plazo ofrecido por banca comercial créditos vivienda. Fuente: Elaboración Propia (2014)

Como se puede observar, a excepción de Scotiabank y el Banco Crédito Agrícola de Cartago que ofrecen plazos a 25 años, el resto de las instituciones brindan plazos a 30 años en los créditos para la compra de una casa valorada en 35 millones de colones, lo cual podría considerarse como una de las principales diferencias con respecto a las AS, según se verá en seguida.

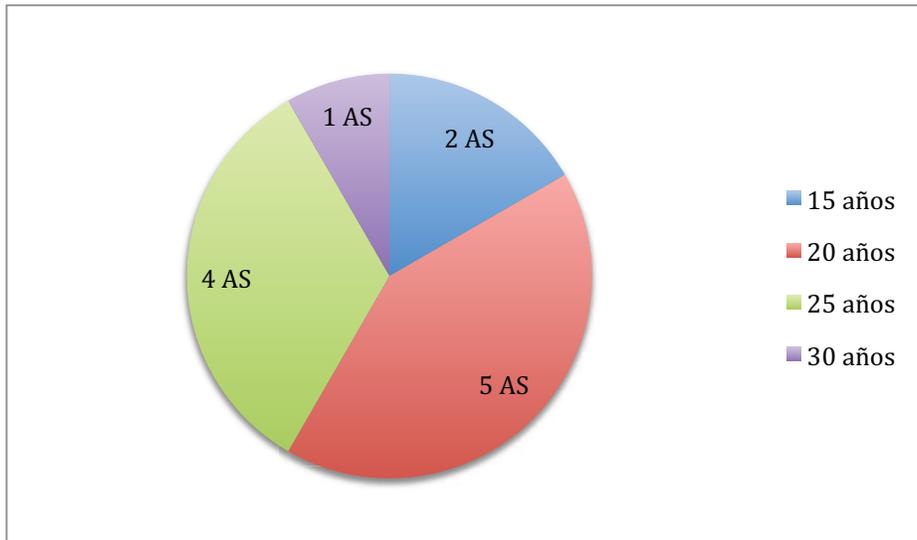


Gráfico n. 5. Plazo ofrecido por las Asociaciones Solidaristas créditos vivienda. Fuente: Elaboración Propia (2014)

La explicación que brinda la experta Morales sobre el tema es que en materia de los aportes del Solidarismo a la adquisición de vivienda, se debe partir en primera instancia del origen de los recursos, ya que la Ley establece que los recursos de las AS provienen del aporte patronal (cesantía) y del aporte laboral (ahorro de los empleados), estos dos primeros con un porcentaje mínimo y máximo, de los aportes y ahorros voluntarios y de posibles donaciones. Lo anterior, va poniendo de cierta manera, limitaciones al crecimiento y destino de los recursos, por lo que al administrar la cesantía y, de acuerdo con las regulaciones existentes, se debe mantener un porcentaje de reserva, para dar contenido económico a posibles erogaciones. De acuerdo con lo anterior y por ser las AS organizaciones de fondeo cerrado, es decir, para ser asociado y poder ahorrar, debe existir un vínculo con la empresa que le da origen a la AS, lo cual a todas luces constituye una limitante, en términos de los plazos en los cuales se podría ofrecer el crédito. No obstante, desde la responsabilidad de la educación financiera, que es también una contribución extraordinaria a la sociedad, este aporte se convierte en la posibilidad por excelencia de la relación entre el plazo y el costo a la hora de adquirir un inmueble.

Posiblemente es en la legislación existente y en el origen de los recursos donde radica la diferencia entre los plazos que ofrece la banca comercial con posibilidades de fondeo externo y, en algunas ocasiones a bajo costo, ya que las AS son cerradas y deben destinar sus recursos a varios programas, no solamente el de vivienda. Adicionalmente, resulta importante anotar que cualquier operación que se realiza en una AS, los réditos de ella regresan de nuevo al asociado, a diferencia de la banca comercial, pues no siempre la ampliación en el plazo se ve compensada por la estabilidad y las tasas de interés ofrecidas por el solidarismo.

Por su parte, el experto Vanegas indicó que no necesariamente todas las AS tienen como hábito el acto de mejorar continuamente sus procesos, p.e. la revisión de sus procesos de riesgo, así como inversión en la capacitación de sus empleados, esto conlleva a que cuando se toma una decisión a veces no se haga amparada con criterios técnicos, sino que es una emulación de prácticas de otras organizaciones. Las AS deben estar conscientes de los riesgos a los que están expuestos en la toma de sus decisiones, una vez que se ha analizado esto, se debe abordar el segundo tema, que es observar cómo están en los calces de plazos que se tienen en la organización. Bajo esa premisa, algunas AS simplemente copian y no consideran que las organizaciones estén con flujo constante de efectivo.

Los Bancos brindan más plazo porque estos deben diversificar su negocio, a su vez cuentan con enormes recursos de captación y necesitan dar vuelta al dinero, pues su objetivo es lucrar. Un banco no puede tener mucho dinero sin colocar, ya que debe cumplir sus objetivos. Asimismo, el tener préstamos a muy corto plazo implicaría un costo financiero enorme, pues tendría un descalce y sería un banco poco productivo.

Hay bancos cuya fortaleza principal es la banca de consumo, los préstamos, los fideicomisos o cualquier otro producto financiero. Los plazos muy largos se deben a que tienen muchos recursos y no les sirve tenerlo en efectivo, por lo que definitivamente no llegarían a satisfacer los objetivos de la banca pública; además de las concentraciones que pueden tener, p.e. en consumo, prendario, tiene que haber justificación para quitar presión a estar revisando costos operativos más altos.

Las AS podría establecer plazos de 20-30 años, pero hay que tener presente que de 25-30 años realmente la cuota no se mueve mucho, mientras que en términos de intereses es bastante dinero, de forma que una plazo menor va en beneficio de la economía de los prestatarios y no del acreedor. Adicionalmente, hay una diferencia importante, las AS tienden a ser más flexibles en sus porcentajes de endeudamiento, los bancos no, entonces ofrecen períodos más largos para que el porcentaje de endeudamiento les permita colocar los créditos hipotecarios, porque de lo contrario, dada la rigidez en sus procedimientos y análisis de crédito, si no cumple con todos los requisitos el crédito debe ser rechazado, mientras que las AS pueden flexibilizar sus requisitos en beneficio de los asociados.

Tal y como se indicó anteriormente, el hecho que las AS brinden plazos más reducidos va en beneficio del asociado. No obstante, a veces cuando se toman las decisiones de los elementos de los préstamos, no se piensa en el porqué de un plazo, sea si es 20 o 30 años, por ello se podría considerar que los mismos son antojadizos, o bien, responden al comportamiento del mercado, lo que podría generar un riesgo para la cartera.

El señor Vanegas indicó que algunas de las condiciones de los préstamos se establecen para responder a las necesidades y beneficio de los asociados, pero hay otras que se establecen sin analizar exhaustivamente las razones de las mismas. Asimismo señaló que alrededor de un 10% del PIB proviene de los excedentes que brindan las AS a sus asociados, por lo que si se considera que el año pasado el PIB estuvo en \$50,000 millones, sería alrededor de \$5,000 millones que manejan las AS, lo cual obliga a cuestionarse si tanto dinero exige a trazar plazos más largos porque hay flujos constantes y por ello, el que se brinden plazos más largos no necesariamente resulta un riesgo para las AS y podrían flexibilizar este elemento. Con previa explicación a los asociados de que un plazo mayor encarecerá el crédito, pero le permitirá adquirir una vivienda de mayor precio.

Como se puede observar en el siguiente gráfico, el comportamiento de las tasas de interés demuestra que entre las opciones bancarias analizadas, las que ofrecen una tasa de interés muy competitiva para el primer año, a partir del segundo año esta varía y puede tener un fuerte crecimiento. Valga aclarar que para el cálculo de la tasa de interés a partir del

quinto año, se toma como referencia la tasa básica pasiva de la penúltima semana de noviembre del 2014, sea un 7.2%.

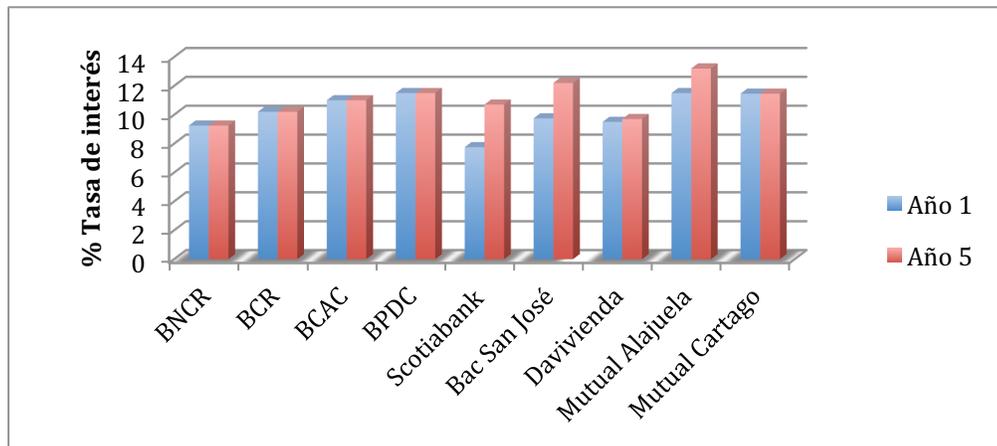


Gráfico n. 6. Tasa de interés ofrecida por banca comercial créditos vivienda. Fuente: Elaboración Propia (2014)

Por su parte, las AS ofrecen a sus asociados tasas de interés que permanecen estables y que según indicaron, en algunos casos, pese a estar referenciadas a la tasa básica pasiva no sufren modificaciones con cada fluctuación de la tasa por lo que se consideran estables. En dos AS, que están dentro de las que prestan a mejor tasa de interés, se indicó que la tasa de interés únicamente ha sufrido variación en los últimos diez años en una ocasión. No obstante, para los efectos del presente análisis, se asumió que la tasa podría variar y, por tanto, se refleja como si dentro del período de cinco años la tasa se ajustara a la referencia a la tasa básica pasiva, la cual de igual forma fue de un 7,2%.

Asimismo, es importante indicar que de la muestra analizada, en tres asociaciones solidaristas, a pesar que indicaron tener la línea de crédito vivienda, lo cierto es que las condiciones que ofrecen a sus asociados no son competitivas, por lo que probablemente su alta tasa de interés obedezca a disuadir a su público de optar por un crédito hipotecario. Por su parte, una AS de las consultadas y que brindó información sobre sus condiciones, en su sitio web indica que actualmente no tienen presupuesto, por lo que posiblemente esa sea una de las condiciones para desestimular a los asociados. También es importante indicar que son AS cuyo perfil poblacional podría tener acceso a la banca comercial, por lo que tienen opciones de financiamiento para la adquisición de vivienda, a través de la banca comercial o las mutuales.

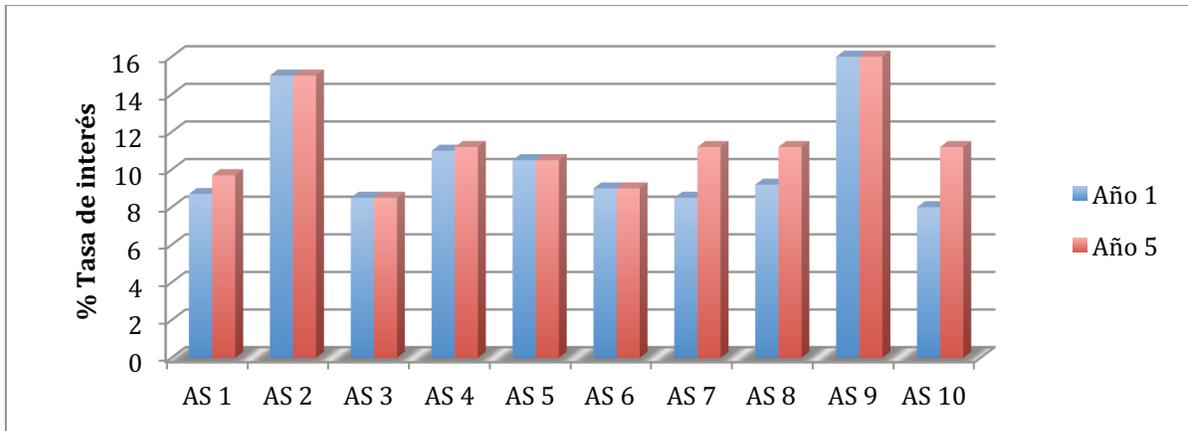


Gráfico n. 7. Tasa de interés ofrecida por las Asociaciones Solidaristas créditos vivienda.
Fuente: Elaboración Propia (2014)

Conclusiones

La mayoría de las AS financia a sus asociados un 90% o más del valor del avalúo en la línea de crédito de compra de vivienda. Por su parte, mayoría de las instituciones financieras analizadas prestan apenas un 80%, ello evidentemente va en beneficio de los asociados. Si bien los expertos consultados señalan que esto podría generar un riesgo innecesario para la asociación, lo cierto es que sí se busca la satisfacción de las necesidades de vivienda de sus asociados, al flexibilizar este criterio frente al mercado financiero costarricense.

El plazo que ofrece la mayoría de las AS es menor al ofrecido por la banca comercial. No obstante, respecto a este elemento se considera que va en beneficio del asociado, pues es compensado con una flexibilización del porcentaje de capacidad de endeudamiento y tasa de interés más baja, con lo cual el crédito hipotecario es menos oneroso y tienen mayor posibilidad de acceso al mismo.

Las AS sí tienen como una de sus prioridades el satisfacer las necesidades de vivienda de sus asociados; sin embargo, ya sea por el monto de los recursos que administra, o por la rotación del personal dentro de la empresa, o por el gran nivel de endeudamiento de sus asociados; o bien, por la oferta del mercado de viviendas de clase media, no pueden colocar las opciones de vivienda que se plantean en sus objetivos.

Recomendaciones

En primer lugar se recomienda que las AS realicen campañas continuas de formación financiera para sus asociados, en las cuales se les explique los riesgos que asumen al tener un alto nivel de endeudamiento, por medio de ejemplos prácticos y sencillos de comprender. Asimismo, se debe crear consciencia sobre la necesidad de ubicarse en su realidad económica y buscar una vivienda que se ajuste a sus presupuestos, con el fin de continuar mejorando en otras áreas de sus vidas, educación, laboral, familiar, etc. Además, debe explicar los efectos nocivos que conlleva el endeudarse en relación con gastos de consumo, pues como lo indicaron los expertos, la situación del endeudamiento de sus asociados es alarmante.

Por otro lado, se aconseja que las AS expliquen a sus asociados los criterios técnicos para la definición de las condiciones de sus créditos hipotecarios en las Asambleas Ordinarias que celebran anualmente. Asimismo, se recomienda que les informen cómo no necesariamente un plazo mayor aumenta sus posibilidades de acceder a un crédito. Además, se debe explicar que los réditos que generan estas líneas de crédito se devuelven a sus asociados, a través del pago de excedentes.

Por último, se exhorta a las AS con grandes patrimonios y bajas rotaciones en sus asociados a invertir conjuntamente con otras AS en el desarrollo de proyectos inmobiliarios para la clase media, de forma que a través de la aplicación de economías de escala se puedan obtener grandes ahorros, los cuales sean transferidos a los mismos asociados que las adquieran.

Referencias Bibliográficas:

- Ajuntament de L'Hospitalet. (2012). *Documento marco de reflexión sobre el emprendedurismo y la innovación social*. Barcelona: Unión Europea.
- Banco Hipotecario de la Vivienda. (2014). *Bono Familiar de Vivienda*. Recuperado de: <http://www.banhvi.fi.cr/bono/>
- Dinamia, Consultoría Social. (2010). *Guía sobre la Economía Social y Solidaria*. Madrid: Confederación Sindical de CCOO.
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2003). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: Mc Graw Hill
- Kliksberg, B. (Director). (2013). *Emprendedores Sociales* [Vídeo]. Recuperado el 24 de octubre del 2014 de <https://www.youtube.com/watch?v=6oriOFPXkR0>
- Ley de Asociaciones Solidaristas. (2014). Recuperado de: http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=35047&nValor3=83260&strTipM=TC
- Parlamento Europeo. (s.f.). *Resolución del Parlamento Europeo, de 20 de noviembre de 2012, sobre la Iniciativa en favor del emprendimiento social - Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales*. Recuperado el 24 de octubre de 2014 de <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=TA&reference=P7-TA-2012-0429&language=ES&ring=A7-2012-0305>
- Programa Estado de la Nación (2013). *Decimonoveno Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible*. San José, Programa Estado de la Nación. Recuperado de: http://www.estadonacion.or.cr/files/biblioteca_virtual/019/Cap%203-Estado%20Nacion%2019.pdf
- Sanchis, J., & Melián, A. (s.f.). *Emprendedurismo social y nueva economía social como mecanismos para la inserción sociolaboral*. Recuperado el 22 de octubre de 2014 de <http://www.uv.es/motiva2/Ponencias%20Motiva2009/docs/51.pdf>

**HOJA DE OBSERVACIÓN APLICADA EN BANCOS, MUTUALES,
COOPERATIVAS Y ASOCIACIONES SOLIDARISTAS, CONCERNIENTE A
LAS CONDICIONES DE LOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS**

| IDENTIFICACIÓN | | CONDICIONES CREDITOS HIPOTECARIOS | | | | |
|-----------------|------|--|---------------|---------------------|---------|---|
| NOMBRE | TIPO | LINEA HIPOTECARIA Compra €35 millones | % COMISION | % FINANCIAMIENTO | PLAZO | TASA INTERES |
| BNCR | B | SI | 2% | 80% | 30 años | 9,35% |
| BCR | B | SI | 2% | 85% | 30 años | TBP+3 |
| BCAC | B | SI | 2,50% | 80% | 25 años | TBP+3,8 |
| BPDC | B | SI | 2% | 80% | 30 años | 11,50% |
| SCOTIABANK | B | SI | 0 | 90% | 25 años | 7,75% 1 año 8,5% 2 año TBP+3,5% a partir 3 año |
| BAC San José | B | SI | 1,50% | 80% | 30 años | 9,75% 1 año 10,5% 2 año TBP+5 a partir año 3 |
| Davivienda | B | SI | 2% | 80% | 30 años | 9,5% 1 año TBP+2,5 a partir año 2 |
| Mutual Alajuela | M | SI | 2,50% | 90% | 30 años | 11,5% 6 meses, después TBP+6 |
| Mutual Cartago | M | SI | 2,50% | 80% | 30 años | TBP+4,25 |
| AS 1 | A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A |
| AS 2 | A | SI | 0 | 90% | 25 años | TBP+1.5. 2 años, luego TBP+ 2.5 |
| AS 3 | A | NO | | | | |
| AS 4 | A | SI | 0 | 80% | 20 años | 15% |
| AS 5 | A | SI | 0 | 90% | 30 años | 8,50% |
| AS 6 | A | SI | 0 | 90% | 25 años | 11% |
| AS 7 | A | SI | 0 | 85% | 20 años | 11% fija 2 primeros años |

| | | | | | | TBP+4 ptos |
|-------|---|----|-----|------|---------|--|
| AS 8 | A | SI | 0 | 100% | 20 años | 10,50% |
| AS 9 | A | SI | 0 | 100% | 15 años | 9% |
| AS 10 | A | SI | 0,5 | 95% | 25 años | 8.5% 10 años, luego TBP+4 ptos |
| AS 11 | A | NO | | | | |
| AS 12 | A | SI | 0 | 90% | 25 años | TBP+ 2 primer año TBP+3 segundo año TBP+4 a partir 3 año |
| AS 13 | A | SI | 0 | 90% | 15 años | 16% fijo |
| AS 14 | A | SI | 0 | 85% | 20 años | 8% 8 años TBP+4 a partir año 9 |
| AS 15 | A | SI | 0 | 85% | 20 años | 12,50% |
| AS 16 | A | NO | | | | |

CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

Entrevistadora: Anabelle López Delgado

Objetivo: Determinar las formas en que las Asociaciones Solidaristas (AS) podrían facilitar a sus asociados la compra de vivienda mediante la creación y/o fortalecimiento de líneas de crédito hipotecario.

1. La Ley de Asociaciones Solidaristas en su artículo 1 establece como premisa el principio de solidaridad y la identificación con las necesidades de los semejantes mientras que el 4 permite que las asociaciones realicen una amplia gama de operaciones. ¿Considera usted que las asociaciones tienen dentro de sus prioridades el facilitar a sus asociados la adquisición de vivienda mediante el financiamiento que ellas le brindan?
2. Puesto que las asociaciones solidaristas utilizan un porcentaje de capacidad de pago (nivel de endeudamiento) superior al aplicado por el sistema bancario nacional en los créditos hipotecarios. ¿Puede este elemento considerarse como una de las claves para la solución de las necesidades de vivienda?
3. ¿En qué deberían diferenciarse las asociaciones solidaristas de las entidades del sistema bancario nacional para facilitar el acceso al crédito hipotecario para la adquisición de vivienda de sus asociados?
4. La mayoría de las AS que tienen abierta la línea de crédito hipotecaria financian un porcentaje superior o igual al 90% del valor del inmueble. ¿Cuáles considera usted que son las ventajas y los riesgos de mantener ese porcentaje?
5. Los plazos de los créditos hipotecarios que brindan las AS son inferiores a los que ofrecen los bancos en Costa Rica. Los primeros oscilan entre los 15 a 25 años, mientras que los segundos son de 30 años. ¿A qué considera usted que obedece tal diferencia? ¿Será en beneficio del asociado?
6. ¿Piensa usted que las asociaciones solidaristas pueden considerarse una empresa social?

| | | |
|---|---|--|
| Problema general: ¿Cómo las asociaciones solidaristas pueden facilitar a sus asociados la compra de vivienda mediante la creación y/o fortalecimiento de líneas de crédito hipotecario? | | |
| Objetivo general: Determinar las formas en que las asociaciones solidaristas facilitan a sus asociados la compra de vivienda mediante la creación y/o fortalecimiento de líneas de crédito hipotecario. | | |
| Objetivos específicos | Variable de estudio (mínimo uno por objetivo) | Indicadores |
| Objetivo específico 1: Especificar la naturaleza y fines de las asociaciones solidaristas | Naturaleza y fines asociaciones solidaristas | A. Marco regulatorio (Ley 6970) B. Actividades económicas que realizan las AS C. Características línea de crédito vivienda |
| Objetivo específico 2: Analizar las opciones de crédito hipotecario para vivienda que ofrece el Sistema Financiero Nacional y los requisitos que solicitan. | Opciones créditos hipotecarios | 1. Porcentaje de prima 2. Comisión bancaria 3. Porcentaje de financiamiento 4. Tasa de interés |
| Objetivo 3: Analizar las opciones de crédito hipotecario para vivienda que ofrecen las asociaciones solidaristas | Opciones créditos hipotecarios | 1. Porcentaje de prima 2. Comisiones 3. Porcentaje de financiamiento 4. Tasa de interés |
| Objetivo específico 3: Comparar las líneas de crédito de la banca comercial con las de las asociaciones solidaristas | Opciones crediticias | |

