

Préstamos hipotecarios, ¿qué pasó?

JESÚS FERNÁNDEZ MORÁN

Naturaleza y origen del problema

Durante 1992, 1993 y 1994 la banca mexicana —recién privatizada— destinó gran parte de sus recursos susceptibles de prestarse al otorgamiento de créditos para la adquisición de viviendas de tipo medio; para ello aplicó un esquema de refinanciamiento parcial de los intereses, similar al aplicado en los créditos otorgados por el fondo para viviendas de interés social.

La situación económica era propicia para una rápida expansión de este tipo de financiamiento. A diez años de la crisis económica de 1982, parecían haber dado resultado las medidas de ajuste económico adoptadas por las administraciones de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas.

Las perspectivas eran favorables para adquirir una casa mediante préstamos a largo plazo: 1) Después de una inflación récord de 160 por ciento en 1987, el crecimiento de los precios había sido controlado, hasta alcanzar el objetivo de inflaciones anuales de un sólo dígito: 8 por ciento en 1993 y 7.1 por ciento en 1994. 2) Simultáneamente, se observó una importante disminución en las tasas

nominales de interés, que descendieron a niveles del 14.6 por ciento en 1993 y 13.7 por ciento en 1994. 3) Luego de una década de contenciones salariales negociadas en el marco de sucesivos "pactos", la economía comenzaba a crecer por arriba del crecimiento demográfico y, además, se anticipaban tiempos mejores como consecuencia del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica. 4) Adicionalmente, existía la experiencia de las generaciones anteriores, las cuales al final de la década de los años sesenta solicitaron préstamos hipotecarios en un entorno macroeconómico estable y, por tanto, de tasas fijas para créditos de largo plazo.

En síntesis, el entorno era de lo más favorable para impulsar un ambicioso programa nacional de vivienda, que atenuara el grave rezago acumulado durante diez años de demanda insatisfecha. El programa fue impulsado por las autoridades federales, estatales y municipales, por las cámaras industriales y de comercio, por los colegios de notarios y, por supuesto, por el sistema bancario mexicano. De esta manera, decenas de miles de familias en todo el país tuvieron, como nunca antes, la oportunidad de realizar una de las más

importantes aspiraciones de la familia mexicana: la adquisición de su casa.

Esquemas de crédito utilizados

Los esquemas de crédito basados en el refinanciamiento parcial de los intereses habían sido utilizados con éxito para financiar la vivienda de interés social, aún durante los años en que se registraron las más altas tasas de interés, de manera que era razonable aplicarlos en el financiamiento de la vivienda de tipo medio.

Dicho esquema se fundamenta en el principio de que es posible adquirir una vivienda a crédito si se destina un cierto porcentaje (entre el 25 y el 30 por ciento) del ingreso familiar a la amortización de un préstamo de largo plazo (15 a 20 años). Gracias a los préstamos hipotecarios, una familia puede obtener el valor presente de esa parte de su ingreso futuro para adquirir la vivienda, disfrutarla desde ahora y construir, así, la base de su patrimonio familiar.

Con este esquema fue posible otorgar préstamos con un pago inicial inferior a los intereses devengados cada mes, de manera que cada pago no amortizaba parte del capital adeudado, sino que había que disponer

El autor es profesor-investigador del Instituto de Estudios Económicos y Regionales (Ineser) del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara.

de un crédito adicional para liquidar la parte de los intereses que no se cubriría con la mensualidad convenida.

Estaba previsto, sin embargo, que periódicamente se aumentaría el pago mensual en una proporción similar a la inflación, bajo el supuesto de que los ingresos familiares se habrían incrementado en la misma medida. Con el tiempo, se reduciría gradualmente el importe refinanciado cada mes, hasta llegar al punto en que el pago mensual sería mayor que los intereses devengados, momento a partir del cual se comenzaría a amortizar el capital hasta su total liquidación dentro del plazo convenido.

En las gráficas puede apreciarse el comportamiento de un préstamo otorgado en enero de 1993, su evolución normal hasta finales de 1994 y el efecto de la elevación súbita en las tasas de interés nominales. La línea inferior muestra tanto el saldo como el pago mensual en términos reales, es decir, eliminando el efecto de la inflación.

Como se observa, el saldo y el pago mensual en términos reales se mantuvo casi constante, por lo que si el salario real hubiera crecido a tasas de 2 ó 3 por ciento en términos reales, los modelos hipotecarios no presentarían ningún problema. Sin

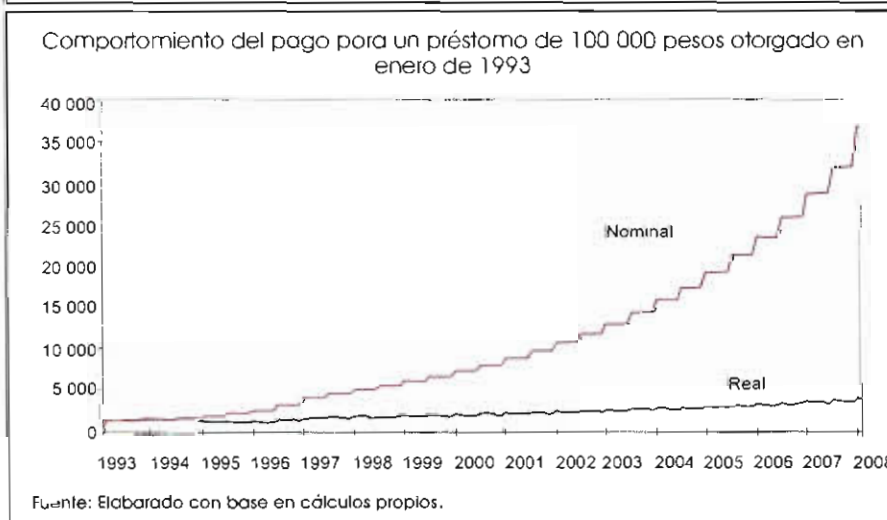
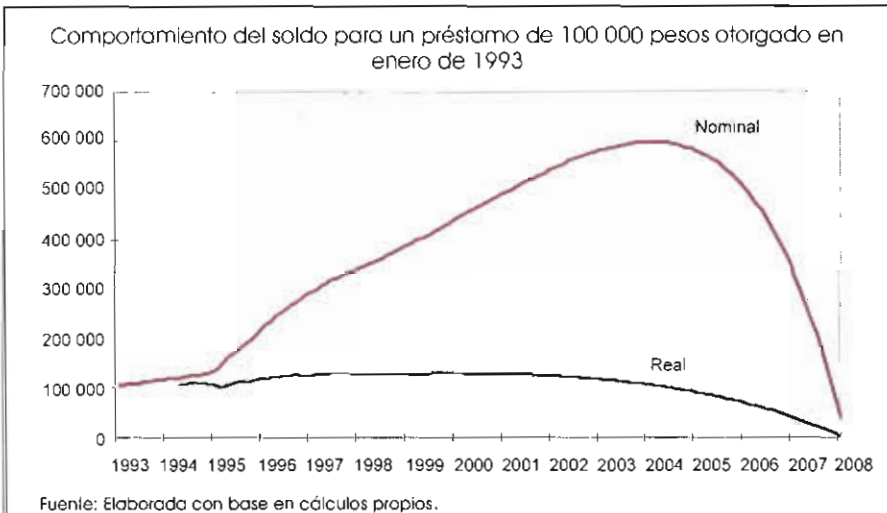
embargo, con la devaluación de diciembre de 1994, se dispararon de nueva cuenta la inflación y las tasas de interés, las cuales alcanzaron su mayor nivel en abril de 1995.

El esquema de los préstamos hipotecarios habría funcionado como estaba previsto, si el ingreso de los acreditados hubiera aumentado en la misma proporción que la inflación. Los acreditados pagarían más pesos al mes, pero el mismo porcentaje de sus ingresos (entre 25 y 30 por ciento, como al contratar el préstamo).

Sin embargo, las medidas de ajuste económico adoptadas por la actual administración concedieron mayor importancia al control de la inflación a costa de inducir una importante recesión en la actividad económica. Para los acreditados de vivienda, lo anterior se tradujo en pérdida total o parcial del empleo, congelamiento de sus ingresos o, cuando éstos aumentaban, lo hicieron en menor proporción que la inflación acumulada. Adicionalmente, se observó una caída prácticamente total en la demanda de bienes raíces, principalmente la vivienda, debido a que los créditos para ésta casi desaparecieron del mercado.

Con el aumento de las tasas de interés se produjeron dos efectos: el importe del pago mensual aumentó por arriba de la capacidad de pago de los deudores y, al mismo tiempo, creció el saldo insoluto de los créditos de manera acelerada, hasta alcanzar niveles superiores a lo que el acreditado percibe como valor comercial de su vivienda.

Este doble efecto, como era de esperarse, desalentó incluso a los deudores más cumplidos. "¿De qué sirve el gran esfuerzo que hacemos para pagar las mensualidades -se pregun-



taban— si de todos modos el saldo de la deuda supera ya, y con mucho, el valor de mi vivienda?”

Los programas de apoyo a deudores de vivienda

El gobierno federal y la banca tomaron conciencia de la naturaleza del problema y de la necesidad de apoyar a los deudores de créditos de vivienda. Lo primero que se hizo, en abril de 1995, fue crear las unidades de inversión, para luego invitar a los acreditados, a partir del 31 de agosto de ese mismo año, a reestructurar sus préstamos en esta nueva unidad de cuenta.

La reestructuración de los préstamos en unidades de inversión tenía un doble propósito: 1) Garantizar jurídicamente a los deudores que, en lo sucesivo, tanto los pagos mensuales contratados como el saldo acumulado crecerían, como máximo, en igual proporción que la inflación y no “aproximadamente”, como en los préstamos denominados en pesos, ya que la experiencia había demostrado que, en condiciones extremas, el pago, el saldo, o ambos, crecieron por

arriba del índice nacional de precios al consumidor. 2) Disminución al mínimo posible el importe del pago mensual, en consideración a que la mayoría de los deudores de vivienda enfrentaban graves problemas de capacidad de pago.

Para lograr esto último se adoptaron dos medidas:

1) Reducción de la tasa de interés aplicable al préstamo, de manera especial durante los primeros doce meses a partir de la fecha de reestructuración y durante el resto del plazo total del crédito; y

2) Ampliación del plazo del préstamo hasta 20, 25 ó 30 años, a fin de estar en posibilidad de adecuar el programa de pagos a la capacidad de cada acreditado.

Con las anteriores medidas, la mensualidad se redujo 24 por ciento para quienes reestructuraron a 20 años, 31 por ciento cuando se eligió el plazo de 25 años, y 35 por ciento para el plazo de 30 años. En los dos últimos casos, la mensualidad resultó ser inferior a la que se pagaba en diciembre de 1994, antes del inicio de la crisis.

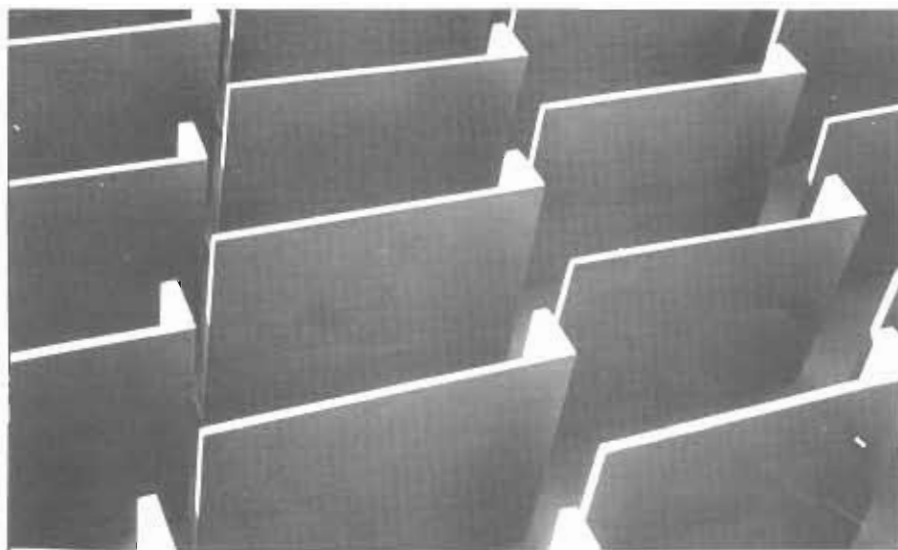
A diferencia de los programas de apoyo a deudores de otro tipo de créditos, como fue el caso de los préstamos de consumo, los de tarjeta de crédito y los concedidos a la pequeña y mediana empresa, en los que se concedió un subsidio en las tasas de interés sólo durante un año, el gobierno federal garantizó un subsidio (de aproximadamente 10 puntos porcentuales) en la tasa de interés de los préstamos de vivienda por todo el plazo (ampliado) de los mismos.

En efecto, si se toma en cuenta que los préstamos denominados en pesos fueron contratados, en su mayoría, a “tasa líder” más un margen financiero de siete puntos porcentuales, y que durante cinco de los últimos siete años la tasa líder ha estado hasta más de 11 puntos porcentuales por arriba de la inflación, podría concluirse que, en general, los préstamos hipotecarios denominados en pesos devengan una tasa de interés de, al menos, 18 puntos porcentuales por arriba de la inflación: 11 más 7 por ciento.

Por el contrario, los préstamos en unidades de inversión se contratan a una tasa real de 8.75 por ciento anual por las primeras 165 000 unidades de inversión y de 10 por ciento anual sobre el excedente. Además, durante los doce primeros meses, la tasa aplicable es de 6.5 por ciento anual en vez de 8.75 por ciento.

Sin embargo, la crisis iniciada en diciembre de 1994 no pudo ser controlada en 1996, por lo que nuevamente la inflación y el deterioro de los salarios reales produjo un efecto negativo en los créditos reestructurados en unidades de inversión.

Al término del primer semestre la banca hizo una nueva gestión ante el gobierno federal. En su opinión, había necesidad de apoyar más a los



Juan José García Robles

deudores de vivienda porque la inflación no había disminuido como estaba previsto y porque la recesión de la economía había resultado más profunda de lo anticipado, afectando la recuperación del ingreso de los deudores.

Así, el valor de las unidades de inversión se había incrementado 25 por ciento (de 1.248587 en septiembre de 1995, a 1.560144 en junio de 1996), con lo que se había perdido, en buena medida, la reducción en el pago mensual lograda al momento de la reestructuración. A su vez, los ingresos familiares de los deudores se habían mantenido sin cambio o habían aumentado el 10 por ciento en que se incrementaron los salarios mínimos en diciembre de 1995.

Con base en dicho razonamiento, se diseñó un programa de descuento a los pagos hechos por los acreditados que se encuentren al corriente, vigente durante los siguientes diez años y aplicable a las primeras quinientas mil unidades de inversión, con porcentajes de descuento que van desde 30 por ciento en 1996 hasta 5 por ciento el 2005.

Se concedió también un descuento de 10 por ciento a los pagos anticipados, totales o parciales, que decida efectuar el acreditado, en adición a los pagos derivados del contrato. Dichos pagos, además, pueden destinarse a reducir el plazo del crédito o a disminuir la mensualidad, a elección del acreditado.

No obstante que el programa de descuentos se autorizó en julio de 1996, las autoridades consideraron conveniente aplicarlo con efectos retroactivos al primero de enero de ese año, tanto para los acreditados que habían estado al corriente durante todos esos meses como para quienes liquidaran lo vencido antes del 30 de septiembre de 1996.

Los esfuerzos aplicados se han encaminado a ayudar a los deudores en sus pagos mensuales, sin embargo se aplazó la solución del problema más importante: los saldos de los créditos, que superan por mucho el valor de la vivienda. Sin duda éste es el problema que amenaza con agravar el crecimiento de la cartera vencida de los bancos.

Revista Universidad de Guadalajara

N\$ 15.00 ejemplar
6 números al año
N\$ 90.00 en el país

SUSCRÍBETE!

publiper

publicaciones periódicas universitarias

Av. Vallarta 1668 Tel. 825 48 68 Fax 826 77 23
o en TonoContinuo Av. Enrique Díaz de León sur 514-2 Telfax 827 21 05

