

Informe Breve

Estimación de la demanda potencial de los nuevos créditos hipotecarios UVA



Fundación Banco Municipal

Misión

Contribuir al debate sobre las estrategias más adecuadas para alcanzar un desarrollo económico sustentable a largo plazo que favorezca la calidad de vida y asegure la igualdad de oportunidades a todos los ciudadanos.

Objetivos

- Fomentar el análisis de problemas económico-sociales desde una perspectiva federal, con visión de largo plazo y en el marco dinámico que impone el fenómeno de la nueva economía de la información y la globalización.
- Contribuir a la difusión de información económica y social mediante la recopilación y análisis de datos existentes en las diferentes reparticiones del sector público provincial y municipal.
- Construir un foro de discusión en el que especialistas, representantes del sector privado y del sector público, puedan debatir de manera abierta y con visión de largo plazo soluciones alternativas a los principales problemas que obstruyen el desarrollo económico, la igualdad de oportunidades y la movilidad social.
- Promover la interacción público-privada para la expansión de sectores con alto impacto en la calidad de vida de los ciudadanos, en los que se detecta capacidad potencial para insertarse competitivamente en el mundo globalizado.

Consejo de Administración

Presidente	Dra. Ana Inés Navarro de Gimbatti
Vicepresidente	C.P.N. Gustavo G. Asegurado
Secretario	C.P.N. Edgardo R. Varela
Vocales	Dr. Marcelo J. Rossi Lic. Fernando J. Staffieri Abg. Margarita Zabalza
Revisor de Cuentas Titular	C.P.N. Ricardo L. Giosa
Revisor de Cuentas Suplente	C.P.N. Analía I. Berrocal

Staff

Investigadores	Lic. Agustina Thailinger Lic. Agustina Villaggi Sr. Jorge E. Camusso
Administrativo	Sr. Mauro D. Pettinari



Estimación de la demanda potencial de los nuevos créditos hipotecarios UVA

1. Introducción

El auge de los nuevos créditos hipotecarios y la posibilidad de acceder a los mismos, surgen como un tema interesante, en este momento, para analizar y debatir la Argentina. Por ello, a través de información de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), se procede a realizar una primera aproximación a la estimación de la demanda potencial de este tipo de créditos para los aglomerados urbanos nacionales, en general, y para el Aglomerado Gran Rosario, en particular. Al hablar de demanda potencial, se hace referencia a los individuos que cumplen con ciertas condiciones que le permitieran, si así lo disponen, acudir al mercado financiero para obtener fondos con el fin último de acceder a una vivienda propia.

Para analizar este tema, es necesario realizar un breve diagnóstico acerca de la situación habitacional de los individuos en nuestro país. En base a esta situación y a la reglamentación vigente, se construye un “individuo modelo”, potencial demandante de este tipo de créditos. Luego, se procede a segmentar esta demanda potencial, fundamentalmente por los motivos que dan origen a la demanda, entre los que se destacan: 1) no propiedad de una vivienda; 2) condiciones de hacinamiento en hogares; y 3) la intención de acceder a una nueva vivienda. Por último, la identificación de estos tres segmentos, permitirá la caracterización de la demanda potencial de créditos hipotecarios, según condiciones socio-económicas de los individuos, hecho que posibilitará la obtención de resultados preliminares respecto de esta política, su implementación y posterior evaluación del impacto en el bienestar de la población.

2. Estimación de la demanda de créditos hipotecarios para residentes de los Aglomerados Urbanos Nacionales

2.1. Diagnóstico de la situación habitacional de los individuos

Como punto de partida, se presenta un diagnóstico acerca de las condiciones habitacionales de la población en los aglomerados urbanos de la Argentina, en general (Agregado Nacional) y en el Aglomerado Gran Rosario (AGR), en particular. Se trabaja con los datos correspondientes a la EPH del segundo trimestre de 2017 ya que son los últimos disponibles.¹

De esta forma, se agrupa a los individuos que habitan en los hogares, según su situación habitacional considerando información relacionada al tipo de vivienda, lugar de residencia y condiciones de hacinamiento.²

Del anterior, se llega a los siguientes resultados:

Tabla 1. Cantidad y proporción de individuos, según situación habitacional. AGR y Agregado nacional, segundo trimestre 2017.

Situación habitacional de los individuos	AGR		Agregado Nacional	
	Cantidad	%	Cantidad	%
Deficitarios por lugar de residencia o tipo de vivienda	55.128	4,3%	5.454.393	19,8%
Inquilinos/ocupantes de unidad habitacional	338.086	26,1%	5.880.929	21,4%
Propietarios de viviendas residenciales hacinados	131.730	10,2%	2.250.702	8,2%
Total Individuos que necesitan mejora habitacional	524.944	40,5%	13.586.024	49,4%
Propietarios en hogares en condiciones de habitabilidad	769.346	59,4%	13.595.395	49,5%
Excluidos	1.222	0,1%	305.030	1,1%
Total	1.295.512	100,0%	27.486.449	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Permanente de Hogares – INDEC.

Al comparar los resultados obtenidos, se observa que en el AGR es menor la proporción de individuos que requieren de algún tipo de mejora habitacional que en el agregado nacional (40,5% vs. 49,4%). Además, en términos relativos y, suponiendo que ser propietario es algo que la persona desea, podría pensarse que en Rosario el déficit habitacional responde más a cuestiones vinculadas a la cantidad de viviendas que a la calidad de las mismas, mientras que en el agregado nacional, se requerirían, mayormente, mejoras cualitativas en las viviendas. Sin embargo, estas afirmaciones no resultan del todo certeras ya que puede ser posible que una mejora en la cantidad provoque, en cierta medida, mejoras en la calidad del hábitat de los individuos.

¹ Para ver en detalle la metodología utilizada en este trabajo, véase el anexo metodológico.

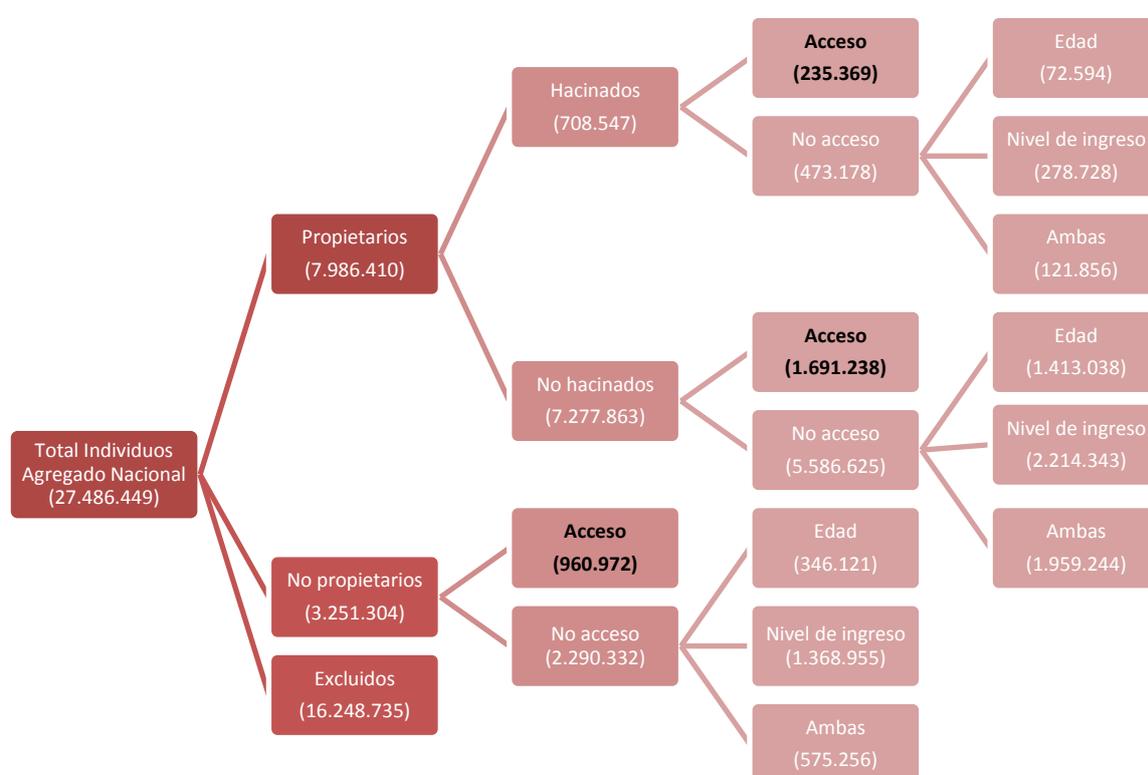
² El hacinamiento es la situación en la cual tres o más personas comparten habitación.

2.2. Resultados de las estimaciones

A través de la construcción de un “individuo modelo”³, bajo ciertos supuestos y considerando la legislación vigente, se agrupa a la población considerando su situación habitacional y la posibilidad de acceso a estos créditos, obteniéndose una cantidad estimada de individuos que podrían convertirse en potenciales demandantes de éstos.

En los diagramas que se presentan a continuación, se resume la situación individual y frente al crédito, de la población de 31 aglomerados urbanos de Argentina y el AGR.

Diagrama 1. Situación individual frente al acceso a un crédito hipotecario. Agregado nacional, segundo trimestre 2017.

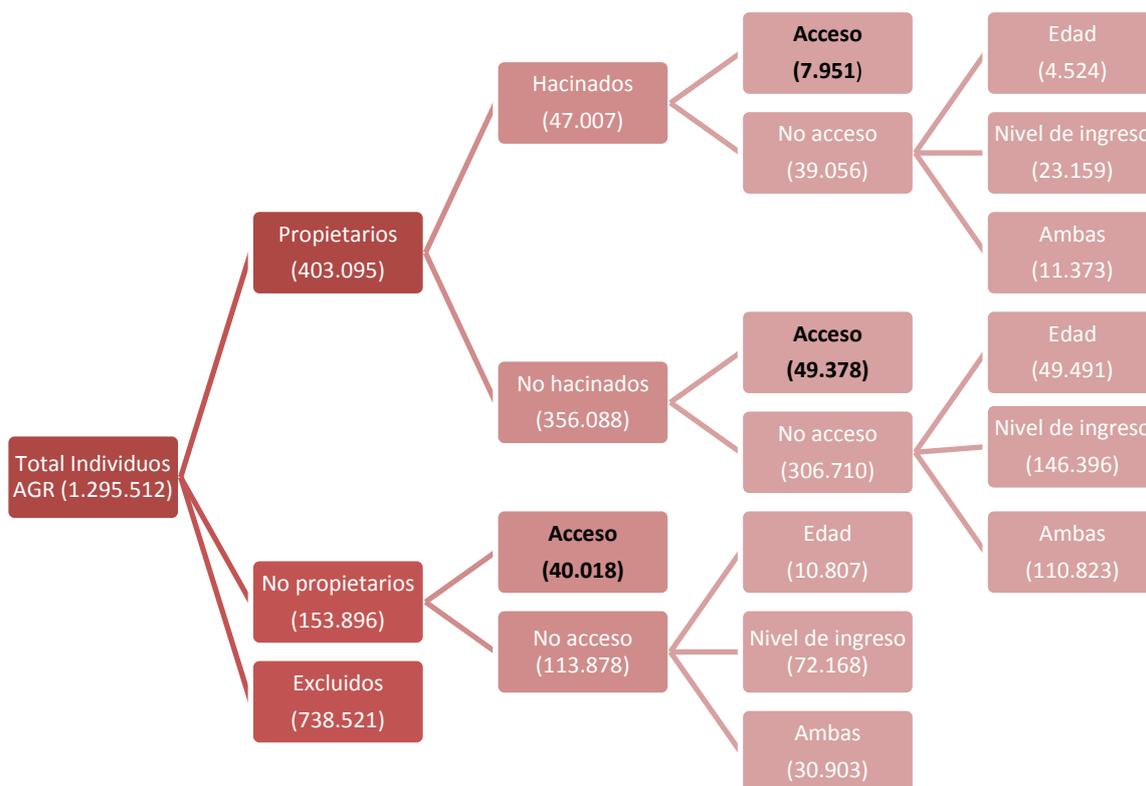


Fuente: elaboración propia en base a EPH – INDEC.

Un primer cálculo permite destacar que, en el Agregado Nacional y para el segundo trimestre de 2017, un total de 2.887.579, estarían en condiciones de acceder a un crédito hipotecario, que representarían alrededor de 10,5% de la población total y 21,2% de los individuos, habitantes de los agregados urbanos nacionales, que requieren de mejoras habitacionales. También es relevante destacar que la mayor proporción (58,6%) de demanda potencial, se explicaría por quienes ya son propietarios de la vivienda, estarían en condiciones y podrían evaluar la posibilidad de obtener financiamiento para acceder a otra. Mientras entre quienes requieren de una mejora habitacional concreta, explicarían 41,4% de la demanda potencial.

³ Para más información, véase Anexo metodológico.

Diagrama 2. Situación individual frente al acceso a un crédito hipotecario. Aglomerado Gran Rosario, segundo trimestre 2017.



Fuente: elaboración propia en base a EPH – INDEC.

Respecto del AGR, un total de 97.347 personas cumplirían con las condiciones necesarias para obtener este tipo de créditos, es decir, 7,5% de la población del AGR y 18,6% del total de individuos que necesitan mejoras habitacionales en dicha región. A diferencia de lo observado en el Agregado nacional, debe destacarse que se observan similares proporciones de demanda potencial de créditos hipotecarios: quienes ya son propietarios de la vivienda y podrían obtener financiamiento representan 50,7% de la demanda potencial total y aquellos que requieren de una mejora habitacional concreta, explicarían 49,3% de la misma.

Un cálculo posible que brindaría una aproximación de la contribución de este tipo de política para disminuir el déficit habitacional, es la proporción de individuos que podrían acceder a un crédito sin ser propietarios o siéndolo pero bajo condición de hacinamiento y contrastarlo con el total de individuos que requieren de algún tipo de mejora habitacional. Esto deriva en el siguiente resultado: alrededor de dos de cada diez individuos estaría en condiciones de acceder a estos créditos hipotecarios tanto en el Agregado nacional como en el AGR.

A partir de estos números se presentan, en el siguiente apartado, las condiciones socio-económicas de quienes conforman esta demanda potencial, siendo la misma consecuencia del deseo de



satisfacer una necesidad concreta de vivienda que viene dada por tres motivos principales: no propietario de una vivienda (dda_pot1); condiciones de hacinamiento en la vivienda actual (dda_pot2); y mudarse a otra vivienda (dda_pot3). De esto, se intenta contribuir a la deducción de algunas conclusiones preliminares acerca de la implementación, los resultados y la continuidad a través del tiempo de este tipo de política.

2.3. Condiciones socio-económicas de los demandantes potenciales de créditos hipotecarios

En este apartado, se detallan los indicadores relacionados a las características socio-económicas de los individuos que podrían acceder a los créditos hipotecarios, entre los que se encuentran: relación de parentesco, género, rango etario, estado civil, nivel educativo alcanzado, condición de actividad, categoría ocupacional y nivel de ingreso por decil. El objetivo es identificar la existencia de patrones comunes en las personas que, hipotéticamente, podrían acceder al crédito hipotecario.

Como punto de partida, se procede a presentar la demanda potencial por segmentos, teniendo en cuenta el diagnóstico del déficit habitacional en el AGR (Tabla 1). De esta forma, se distinguen las tres situaciones bajo las cuales, un individuo podría acceder a este tipo de préstamos. Esta distinción permite realizar un análisis pormenorizado por estrato de demanda y condición habitacional individual de los potenciales tomadores de créditos hipotecarios denominados en UVA.

Tabla 2. Demanda potencial de créditos hipotecarios por situación habitacional individual. Agregado nacional y Aglomerado Gran Rosario, segundo trimestre 2017.

Agregado Nacional			AGR		
Categoría	Demanda Potencial		Categoría	Demanda Potencial	
	N°	%		N°	%
Dda_pot1	960.972	33,3%	Dda_pot1	40.018	41,1%
Dda_pot2	235.369	8,2%	Dda_pot2	7.951	8,2%
Dda_pot3	1.691.238	58,6%	Dda_pot3	49.378	50,7%
Total	2.887.579	100,0%	Total	97.347	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a EPH.

En las tablas que se presentan a continuación, se detalla la composición de los diferentes segmentos de la demanda según los indicadores socio-económicos mencionados al inicio del apartado.

Tabla 3. Potenciales demandantes de créditos hipotecarios, por relación de parentesco. Aglomerado Gran Rosario, segundo trimestre 2017.

Relación de Parentesco	Dda_pot1		Dda_pot2		Dda_pot3		Dda_pot_tot	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Jefe de Hogar	20.889	52,2%	1.558	19,6%	17.986	36,4%	40.433	41,5%
Cónyuge / Pareja	13.130	32,8%	-	-	14.975	30,3%	28.105	28,9%
Hijo / Hijastro/a	3.256	8,1%	4.279	53,8%	11.410	23,1%	18.945	19,5%
Otros	2.743	6,9%	2.114	26,6%	5.007	10,1%	9.864	10,1%
Total	40.018	100,0%	7.951	100,0%	49.378	100,0%	97.347	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a EPH.

Tabla 4. Potenciales demandantes de créditos hipotecarios, por relación de parentesco. Agregado nacional, segundo trimestre 2017.

Relación de Parentesco	Dda_pot1		Dda_pot2		Dda_pot3		Dda_pot_tot	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Jefe de Hogar	483.219	50,3%	61.693	26,2%	488.462	28,9%	1.033.374	35,8%
Cónyuge / Pareja	299.748	31,2%	44.315	18,8%	382.629	22,6%	726.692	25,2%
Hijo / Hijastro/a	132.151	13,8%	90.975	38,6%	667.291	39,5%	890.417	30,8%
Otros	45.854	4,8%	38.656	16,4%	152.856	9,0%	237.366	8,2%
Total	960.972	100,0%	235.639	100,0%	1.691.238	100,0%	2.887.849	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a EPH.

Al exponer la composición de la demanda potencial de créditos hipotecarios por relación de parentesco, se presenta, en la Tabla 3, la información para el AGR. De ésta se observa que alrededor de 70% de los demandantes potenciales sería algún referente del hogar (Jefe o Cónyuge/Pareja), mientras que la segunda generación familiar (Hijos/as o Hijastros/as) explicaría 19,5%. Otros miembros del hogar representarían la menor proporción (10,1%). Al comparar por grupo de demanda, se detecta un patrón similar al anteriormente mencionado para el grupo total en los segmentos de demanda potencial 1 (individuos no propietarios) y 3 (individuos propietarios con intención de acceder al crédito para acceder a otra propiedad) que, dada su importancia en magnitud, explicarían la evolución observada en la demanda total. Sin embargo, al analizar el segmento 2 (propietarios hacinados), puede visualizarse una mayor participación de quienes son Hijos/Hijastros, lo que es consistente con el diagnóstico para este tipo de déficit habitacional, ya que quien es propietario y se encuentra hacinado requeriría de mejoras en su hogar a través de mejoras en la condiciones generales del hábitat y, en este caso, una de las condiciones para lograrlo, es que a la generación venidera tuviera la posibilidad de acceder a un hogar propio y así poder paliar, en parte, este déficit por hacinamiento. En cuanto a los datos correspondientes al Agregado Nacional, se observa una demanda potencial total más equilibrada en lo que a la generación se refiere, siendo la primera categoría en importancia el Jefe de Hogar (35,8%), seguido por Hijo/Hijastro (30,8%) y con una menor proporción se encuentra la categoría Cónyuge/Pareja (25,2%). Otros miembros del hogar



representarían la menor proporción (8,2%). Al comparar por grupo de demanda, se detecta un patrón similar en los segmentos de demanda potencial 2 (propietarios hacinados) y 3 (individuos propietarios con intención de acceder al crédito para acceder a otra propiedad) que, dada su importancia en magnitud, explicarían la evolución observada en la demanda total. Sin embargo, al analizar el segmento 1 (no propietarios), puede visualizarse una mayor participación de quienes son referentes del hogar: Jefes de Hogar (50,3%) y Cónyuge/Pareja (31,2%), lo que es consistente con el diagnóstico realizado ya que quien no es aún propietario y a su vez tiene familia a cargo, requiere de ciertas opciones que le permitan acceder al hogar a través de instrumentos que le aseguren la propiedad de un techo, lo que le otorgaría una mayor estabilidad en los que a necesidad habitacional se refiere.

A continuación, se presenta a los individuos potenciales demandantes de créditos hipotecarios por sexo. Si bien no existen grandes diferencias al considerar esta variable, el sexo masculino lidera la participación en todos los segmentos de demanda, en ambas regiones, así como también la demanda potencial total. Debe destacarse que, en el caso específico de aquellos individuos propietarios hacinados, se ahonda la diferencia entre ambos sexos, siendo mayormente hombres aquellos que ante esta situación podrían acceder a un crédito hipotecario.

Tabla 5. Potenciales demandantes de créditos hipotecarios, por sexo. Aglomerado Gran Rosario, segundo trimestre 2017.

Sexo	Dda_pot1		Dda_pot2		Dda_pot3		Dda_pot_tot	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Hombre	22.718	56,8%	6.804	85,6%	25.876	52,4%	55.398	56,9%
Mujer	17.300	43,2%	1.147	14,4%	23.502	47,6%	41.949	43,1%
Total	40.018	100,0%	7.951	100,0%	49.378	100,0%	97.347	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a EPH.

Tabla 6. Potenciales demandantes de créditos hipotecarios, por sexo. Agregado nacional, segundo trimestre 2017.

Sexo	Dda_pot1		Dda_pot2		Dda_pot3		Dda_pot_tot	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Hombre	530.180	55,2%	144.830	61,5%	921.321	54,5%	1.596.331	55,3%
Mujer	430.792	44,8%	90.809	38,5%	769.917	45,5%	1.291.518	44,7%
Total	960.972	100,0%	235.639	100,0%	1.691.238	100,0%	2.887.849	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a EPH.

Otra característica relevante para destacar es la clasificación de la población de referencia por rango etario, que se puede encontrar en la Tabla 7 (vale recordar que al momento de construir el “individuo modelo” se aplicó un filtro por edad, entre 20 y 45 años).

Tabla 7. Potenciales demandantes de créditos hipotecarios, por rango etario. Aglomerado Gran Rosario, segundo trimestre 2017.

Rango etario	Dda_pot1		Dda_pot2		Dda_pot3		Dda_pot_tot	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Entre 20 y 29 años	11.350	28,4%	4.516	56,8%	13.585	27,5%	29.451	30,3%
Entre 30 y 39 años	22.464	56,1%	2.856	35,9%	22.644	45,9%	47.964	49,3%
Entre 40 y 45 años	6.204	15,5%	579	7,3%	13.149	26,6%	19.932	20,5%
Total	40.018	100,0%	7.951	100,0%	49.378	100,0%	97.347	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a EPH.

Tabla 8. Potenciales demandantes de créditos hipotecarios, por rango etario. Agregado nacional, segundo trimestre 2017.

Rango etario	Dda_pot1		Dda_pot2		Dda_pot3		Dda_pot_tot	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Entre 20 y 29 años	319.625	33,3%	110.668	47,0%	600.335	35,5%	1.030.628	35,7%
Entre 30 y 39 años	457.270	47,6%	74.378	31,6%	628.023	37,1%	1.159.671	40,2%
Entre 40 y 45 años	184.077	19,2%	50.593	21,5%	462.880	27,4%	697.550	24,2%
Total	960.972	100,0%	235.639	100,0%	1.691.238	100,0%	2.887.849	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a EPH.

Al igual que en las tablas anteriores, para el AGR, se presenta un patrón similar en los segmentos 1 y 3 de la demanda potencial: alrededor de 50% de la demanda sería impulsada por personas de entre 30 y 39 años, hecho que es consistente con las características presentadas en la Tabla 2 y que prevalece al momento de explicar el comportamiento de la demanda potencial total.

Respecto al segmento 2 de la demanda potencial, se observa una mayor participación de la población de entre 20 y 29 años, lo cual resulta coherente con las características presentadas anteriormente.

Al analizar la composición de la demanda potencial para el agregado nacional, ésta estaría representada en mayor proporción por personas de entre 30 y 39 años, seguida por los jóvenes (20-29 años) y por último le siguen quienes tienen entre 40 y 45 años.

Otra característica que se quiere destacar, es aquella que indica el estado de civil de los potenciales demandantes de créditos hipotecarios. Para el AGR, siete de cada diez individuos estarían en situación de unidos o casados (70%), mientras que el 30% restante lo explicarían individuos solteros. Para el agregado nacional, 34,4% serían individuos solteros siendo la primera categoría en importancia, seguida de quienes se encuentran unidos (33,9%), siendo los individuos casados los terceros en importancia (27,2%).

Para el AGR, puede observarse en la Tabla 9 que, según cada segmento de la demanda potencial, varían las participaciones de los individuos al considerar el estado civil. De esta forma, entre quienes

tienen la intención de convertirse en propietarios de una vivienda, 72,3% son personas unidas o casadas, mientras que 27,8% son solteras; en el caso de quienes desean mejorar sus condiciones habitacionales actuales, 53,3% son unidos o casados, 32,1% solteros y 14,6% separados/divorciados. Respecto de quienes consideran esta opción como una alternativa viable para cambiar de vivienda, 69,6% se encuentran unidos o casados y cerca de 30% son solteros.

Levemente diferente es la situación en el resto de los aglomerados urbanos del país que, según cada segmento de la demanda potencial, se encuentra que, entre quienes tienen la intención de convertirse en propietarios de una vivienda, 70% son personas unidas o casadas, mientras que 26,3% son solteras; en el caso de quienes desean mejorar sus condiciones habitacionales actuales, 35,7% son solteros, 30,9% casados y 29,5% unidos. Respecto de quienes consideran esta opción como una alternativa viable para cambiar de vivienda, 38,8% se encuentran solteros, seguido de quienes están unidos (28,4%) y por último de los casados (27,8%).

Tabla 9. Potenciales demandantes de créditos hipotecarios, por estado civil. Aglomerado Gran Rosario, segundo trimestre 2017.

Estado civil	Dda_pot1		Dda_pot2		Dda_pot3		Dda_pot_tot	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Unido	17.765	44,4%	3.672	46,2%	12.744	25,8%	34.181	35,1%
Casado/a	11.148	27,9%	565	7,1%	21.611	43,8%	33.324	34,2%
Separado/a ó divorciado/a	0	0,0%	1.158	14,6%	0	0,0%	1.158	1,2%
Viudo/a	0	0,0%	0	0,0%	478	1,0%	478	0,5%
Soltero/a	11.105	27,8%	2.556	32,1%	14.545	29,5%	28.206	29,0%
Total	40.018	100,0%	7.951	100,0%	49.378	100,0%	97.347	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a EPH.

Tabla 10. Potenciales demandantes de créditos hipotecarios, por estado civil. Agregado nacional, segundo trimestre 2017.

Estado civil	Dda_pot1		Dda_pot2		Dda_pot3		Dda_pot_tot	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Unido	429.885	44,7%	69.543	29,5%	479.497	28,4%	978.925	33,9%
Casado/a	243.199	25,3%	72.842	30,9%	469.789	27,8%	785.830	27,2%
Separado/a ó divorciado/a	34.760	3,6%	7.903	3,4%	80.205	4,7%	122.868	4,3%
Viudo/a	0	0,0%	1.280	0,5%	5.111	0,3%	6.391	0,2%
Soltero/a	253.128	26,3%	84.071	35,7%	656.636	38,8%	993.835	34,4%
Total	960.972	100,0%	235.639	100,0%	1.691.238	100,0%	2.887.849	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a EPH.

En las tablas que se presentan a continuación, se exhibe la composición de la demanda potencial según nivel educativo. Para ello, se divide a la población de referencia en dos grandes grupos: 1) mayor/igual a secundario completo; y 2) menor a secundario completo. Para ambas regiones, es similar la composición de los segmentos 1 y 3, con una proporción mayor de individuos con nivel educativo alcanzado igual o mayor a secundario completo, cercana a 80%. Una diferencia entre ambas se presenta en el segmento 2, mientras que en el AGR se invierte y la categoría mayoritaria



resulta ser diferente a la de los casos anteriores: el nivel educativo con mayor participación es el correspondiente a menor a secundario completo (60%); en el agregado nacional, si bien la relación no se invierte, se achica la brecha entre niveles educativos (53,3% vs. 46,7%), siendo más equitativa la participación de los individuos por nivel educativo en lo que a demanda por mejora en las condiciones de hacinamiento del hogar refiere.

Tabla 11. Potenciales demandantes de créditos hipotecarios, por nivel educativo. Aglomerado Gran Rosario, segundo trimestre 2017.

Nivel educativo	Dda_pot1		Dda_pot2		Dda_pot3		Dda_pot_tot	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Mayor/igual a secundario completo	32.069	80,1%	3.309	41,6%	39.648	80,3%	75.026	77,1%
Menor a secundario completo	7.959	19,9%	4.642	58,4%	9.730	19,7%	22.331	22,9%
Total	40.028	100,0%	7.951	100,0%	49.378	100,0%	97.357	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a EPH.

Tabla 12. Potenciales demandantes de créditos hipotecarios, por nivel educativo. Agregado nacional, segundo trimestre 2017.

Nivel educativo	Dda_pot1		Dda_pot2		Dda_pot3		Dda_pot_tot	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Mayor/igual a secundario completo	796.059	82,8%	125.566	53,3%	1.315.970	77,8%	2.237.595	77,5%
Menor a secundario completo	164.913	17,2%	110.073	46,7%	375.268	22,2%	650.254	22,5%
Total	960.972	100,0%	235.639	100,0%	1.691.238	100,0%	2.887.849	100,0%

A continuación, se presentan algunas características relacionadas a la ocupación de las personas que podrían acceder al crédito hipotecario, entre las cuales se encuentran: sector de ocupación, jerarquía ocupacional y calificación ocupacional.

En el AGR, el sector servicios emplearía mayormente a potenciales demandantes no propietarios y propietarios que tienen intención de acceder al crédito (segmentos 1 y 3), el sector de la construcción daría trabajo a quienes son propietarios y, además, se encuentran hacinados (segmento 2). Al analizar específicamente la demanda potencial total, puede observarse que la industria manufacturera ocupa el segundo lugar (19,5%) seguida del comercio (14,1%), siendo menor a 10%, la contribución del resto de los sectores.

En lo que a jerarquía y calificación ocupacional refiere, la estructura es relativamente similar en todos los grupos en los que se segmentó la demanda. Respecto a la primera, los asalariados explicarían cerca de 88%, seguida por los jefes y cuentapropistas, con similar proporción (en torno a 6%). Para la segunda, los operativos concentran casi 46%, y le siguen los no calificados y técnicos con proporciones similares (alrededor de 19%). Por último se ubican los profesionales con 16%.

Tabla 13. Potenciales demandantes de créditos hipotecarios, por características ocupacionales. Aglomerado Gran Rosario, segundo trimestre 2017.

Sector de Ocupación	Dda_pot1		Dda_pot2		Dda_pot3		Dda_pot_tot	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Actividades Primarias	s/d	-	s/d	-	719	1,5%	719	0,7%
Servicios	26.595	66,5%	1.381	17,4%	27.214	55,1%	55.190	56,7%
Comercio	5.471	13,7%	1.298	16,3%	6.945	14,1%	13.714	14,1%
Construcción	3.200	8,0%	2.881	36,2%	2.243	4,5%	8.324	8,6%
Industria Manufacturera	4.752	11,9%	2.391	30,1%	11.857	24,0%	19.000	19,5%
Sin clasificación	s/d	-	s/d	-	400	0,8%	400	0,4%
Total	40.018	100,0%	7.951	100,0%	49.378	100,0%	97.347	100,0%

Jerarquía Ocupacional	Dda_pot1		Dda_pot2		Dda_pot3		Dda_pot_tot	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Asalariados	35.706	89,2%	7.951	100,0%	41.226	84,2%	84.883	87,6%
Jefes	982	2,5%	s/d	-	5.218	10,7%	6.200	6,4%
Cuenta Propia	3.330	8,3%	s/d	-	2.534	5,2%	5.864	6,0%
Total	40.018	100,0%	7.951	100,0%	48.978	100,0%	96.947	100,0%

Calificación Ocupacional	Dda_pot1		Dda_pot2		Dda_pot3		Dda_pot_tot	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Profesionales	7.966	19,9%	s/d	-	7.825	15,8%	15.791	16,2%
Operativos	16.192	40,5%	4.707	59,2%	23.452	47,5%	44.351	45,6%
Técnicos	7.857	19,6%	s/d	-	10.015	20,3%	17.872	18,4%
No calificados	8.003	20,0%	3.244	40,8%	7.072	14,3%	18.319	18,8%
Sin clasificación	s/d	-	s/d	-	1.014	2,1%	1.014	1,0%
Total	40.018	100,0%	7.951	100,0%	49.378	100,0%	97.347	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a EPH.

De esta manera, a nivel nacional, el sector servicios emplearía mayormente a potenciales demandantes créditos (60,1%); el segundo lugar lo ocuparía el comercio con 18,8%, seguido por la industria manufacturera (11,9%). Al analizar la jerarquía ocupacional, los asalariados serían quienes mayormente tendrían intenciones de acceder a este tipo de créditos (85,4%), seguidos por los cuentapropistas (11,6%) y, por último, los jefes (3,1%). Según calificación ocupacional, los operativos concentran casi 50%, los siguen los técnicos con una proporción de casi 21%, siendo las últimas dos categorías los no clasificados y los profesionales, con 18,7% y 10,2%, respectivamente.

Tabla 14. Potenciales demandantes de créditos hipotecarios, por características ocupacionales. Agregado nacional, segundo trimestre 2017.

Sector de Ocupación	Dda_pot1		Dda_pot2		Dda_pot3		Dda_pot_tot	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Actividades Primarias	7.426	0,8%	4.595	2,0%	19.672	1,2%	31.693	1,1%
Servicios	614.441	63,9%	118.499	50,3%	1.002.417	59,3%	1.735.357	60,1%
Comercio	171.577	17,9%	48.944	20,8%	321.491	19,0%	542.012	18,8%
Construcción	48.037	5,0%	41.499	17,6%	109.614	6,5%	199.150	6,9%
Industria Manufacturera	108.777	11,3%	21.537	9,1%	214.404	12,7%	344.718	11,9%
Sin clasificación	10.714	1,1%	565	0,2%	23.640	1,4%	34.919	1,2%
Total	960.972	100,0%	235.639	100,0%	1.691.238	100,0%	2.887.849	100,0%
Jerarquía Ocupacional	Dda_pot1		Dda_pot2		Dda_pot3		Dda_pot_tot	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Asalariados	820.748	85,4%	213.244	90,5%	1.431.268	84,6%	2.465.260	85,4%
Jefes	32.466	3,4%	5.398	2,3%	50.292	3,0%	88.156	3,1%
Cuenta Propia	107.758	11,2%	16.997	7,2%	209.678	12,4%	334.433	11,6%
Total	960.972	100,0%	235.639	100,0%	1.691.238	100,0%	2.887.849	100,0%
Calificación Ocupacional	Dda_pot1		Dda_pot2		Dda_pot3		Dda_pot_tot	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Profesionales	127.657	13,3%	15.505	6,6%	151.454	9,0%	294.616	10,2%
Operativos	480.727	50,0%	111.253	47,2%	842.962	49,8%	1.434.942	49,7%
Técnicos	212.578	22,1%	21.038	8,9%	369.117	21,8%	602.733	20,9%
No calificados	136.211	14,2%	87.843	37,3%	316.492	18,7%	540.546	18,7%
Sin clasificación	3.799	0,4%	0	0,0%	11.213	0,7%	15.012	0,5%
Total	960.972	100,0%	235.639	100,0%	1.691.238	100,0%	2.887.849	100,0%

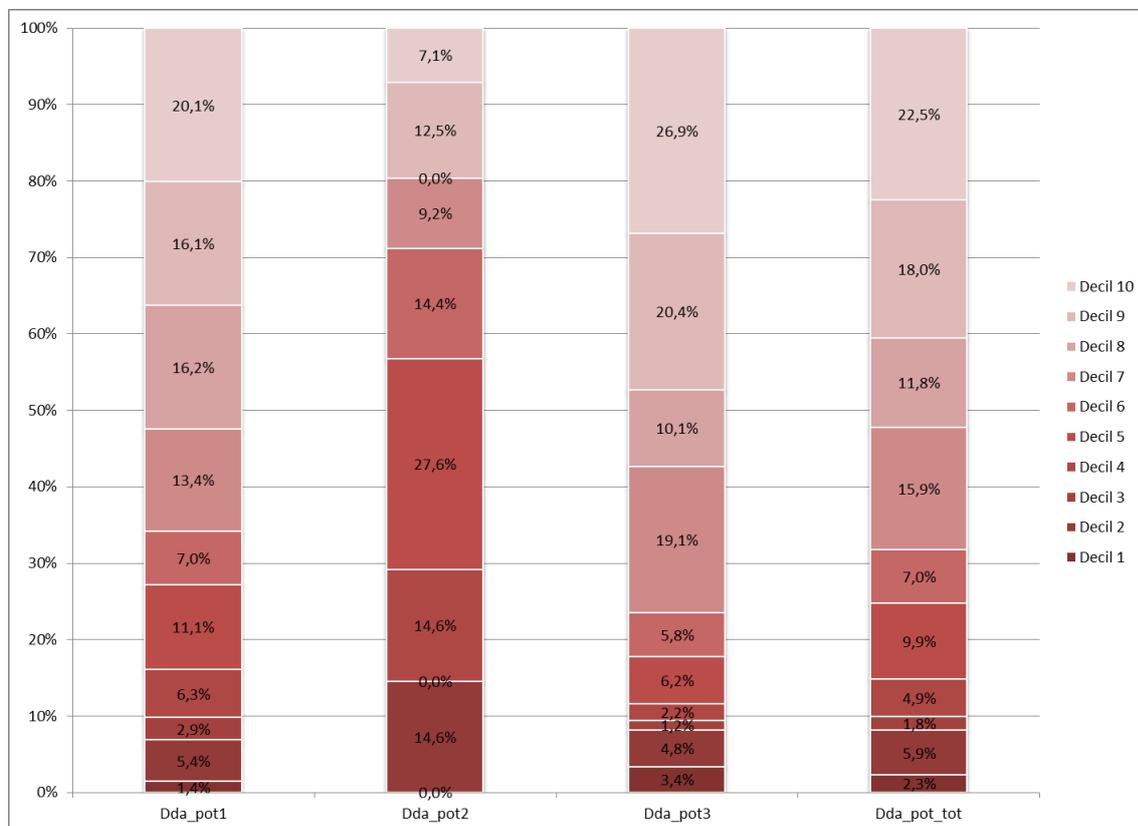
Fuente: elaboración propia en base a EPH.

Para finalizar, se presenta la descomposición de los diferentes grupos de demanda por deciles de ingreso para cada región. Esto permitirá arribar a una conclusión *ad hoc* acerca de los efectos que se espera de esta política respecto de dónde se situaría, dentro de la distribución del ingreso, a los individuos que mejor representen a la demanda potencial de créditos hipotecarios tanto para el AGR como para el Agregado nacional.

En el gráfico que se muestra a continuación (Gráfico 1), muestra la situación de la demanda potencial de créditos respecto a su posición en la distribución del ingreso para el AGR. Puede destacarse que este tipo de instrumento es una opción disponible y/o viable, mayoritariamente, para aquellos individuos que se encuentran en los deciles superiores de la distribución del ingreso (75,2%). Si bien, debe considerarse, como excepción, una posibilidad de acceso mayor de individuos con menores ingresos en el caso del segmento 2 de la demanda potencial pero este segmento tan sólo explicaría el 8% de la demanda potencial de créditos hipotecarios, por lo que su incidencia sobre el total de la población de ingresos bajos debiera ser más acotada aún. En los segmentos 1 y 3, los deciles de ingreso de la mitad superior (del 6^{to} al 10^{mo}), representarían más de 70% de la demanda potencial, hecho que evidencia la limitada capacidad de estos instrumentos para

responder a una demanda de hábitat cuya necesidad se origina sobre bases sociales y económicas heterogéneas.

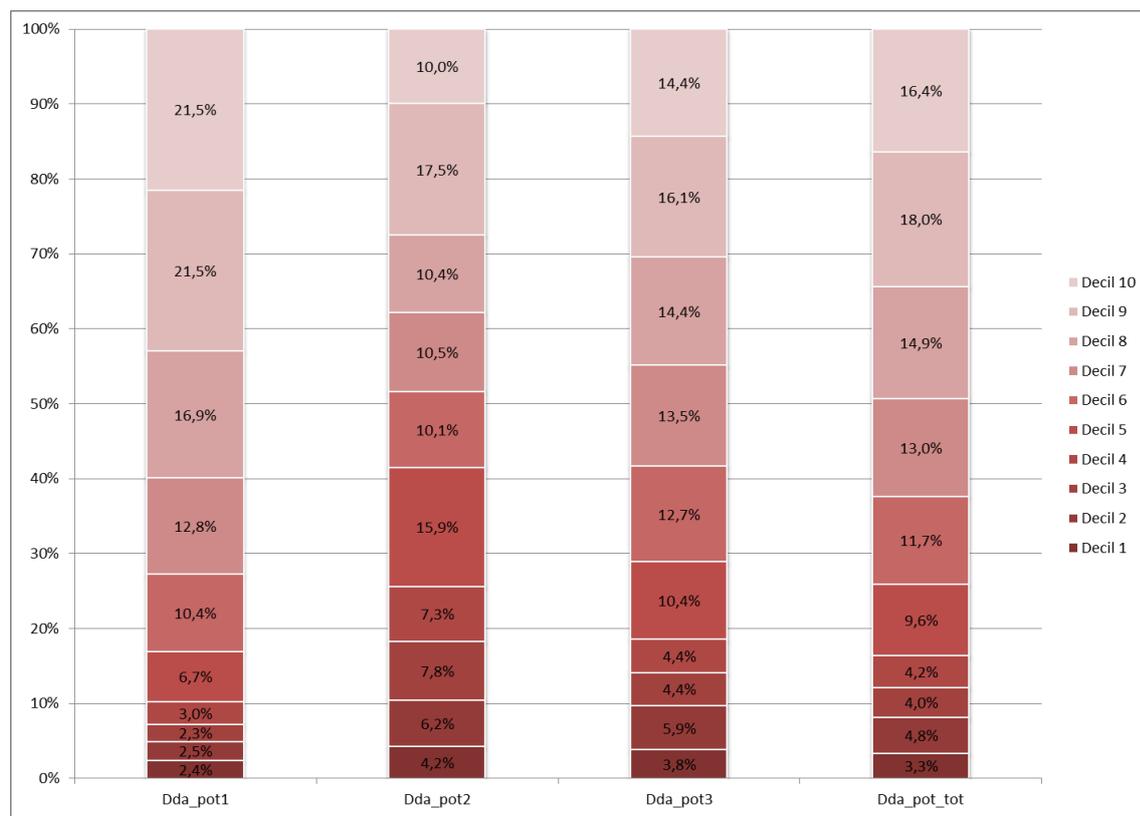
Gráfico 1. Demandantes potenciales de créditos hipotecarios por deciles de ingreso. Aglomerado Gran Rosario, segundo trimestre 2017.



Fuente: elaboración propia en base a EPH.

Observando el Gráfico 2, puede destacarse que, a nivel nacional, quienes se encuentran en los deciles superiores (entre el 6^{to} y 10^{mo} decil) de la distribución del ingreso serían quienes, en su mayoría, se perfilarían como posibles demandantes de créditos hipotecarios, explicando alrededor de 74% del total de individuos. Respecto a la participación de los deciles de ingreso por segmentación de la demanda, es lógico que quienes se encuentren en los deciles superiores de la distribución y, aún no sean propietarios (dda_pot1), expliquen la mayor proporción dentro de este segmento de la demanda (83,1%); a su vez, también quienes accederían al crédito para adquirir una nueva propiedad (dda_pot3), quienes se encuentran en la mitad superior de la distribución sería proporción mayoritaria (71,1%). En contraste, es mayor, en comparación con otros segmentos de la demanda, la proporción de los deciles de ingreso inferiores, entre el 1^{er} y 5^{to} decil (41,1%) en el caso de la demanda potencial de créditos para satisfacer la necesidad de mejoras en las condiciones de hacinamiento del hogar (dda_pot2), siendo aún minoritario respecto de la demanda total dentro de este segmento.

Gráfico 2. Demandantes potenciales de créditos hipotecarios por deciles de ingreso. Agregado nacional, segundo trimestre 2017.



Fuente: elaboración propia en base a EPH.

3. Comentarios finales

En base a lo desarrollado en el análisis, podría identificarse a los potenciales demandantes de créditos hipotecarios en los agregados nacionales urbanos, en general, y en el AGR, en particular.

De esta forma, se tienen que para el Agregado Nacional podría identificarse como potenciales demandantes de créditos hipotecarios a: 1) referentes del hogar: jefes de hogar; 2) hombres/mujeres; 3) de entre 20 y 39 años; 4) solteros, principalmente; 5) con secundario completo; 6) que se desempeñan como trabajadores asalariados, de calificación operativa dentro del sector servicios; 7) con ingresos entre \$20.000 y \$90.000, y niveles de ingresos total familiar que los ubica en los deciles más altos de la distribución de ingresos (del 6^{to} al 10^{mo} decil).

Respecto de los potenciales demandantes de créditos hipotecarios en el Aglomerado del Gran Rosario, se trataría de: 1) referentes del hogar: jefes de hogar o cónyuge/pareja; 2) hombres/mujeres; 3) de entre 30 y 40 años; 4) unidos/as o casados/as; 5) con secundario completo; 6) que se desempeñan como trabajadores asalariados, de calificación operativa dentro del sector



servicios; 7) con ingresos entre \$20.000 y \$75.000, y niveles de ingresos total familiar que los ubica en los deciles más altos de la distribución de ingresos (del 6to. al 10mo. decil).

4. Anexo metodológico

Para realizar una aproximación a la demanda potencial de créditos hipotecarios por parte de aquellos individuos residentes en el Agregado Nacional, según situación habitacional e ingresos disponibles, se procede a trabajar con datos de la EPH, mediante el uso del software estadístico Stata (versión 14). Se utilizan datos correspondientes al segundo trimestre de 2017⁴, dado que son los últimos disponibles.

Como punto de partida, se procede a unificar las dos bases de datos disponibles para este período (Individual y Hogar).⁵ En segundo lugar, se procede a realizar un cálculo estimativo de las necesidades habitacionales de los individuos, para el Agregado nacional y el AGR, considerando sus respectivas condiciones habitacionales. Para ello, primeramente, se determina la cantidad de individuos que se encuentran en situación de déficit habitacional por lugar de residencia. En este caso, se consideraron las respuestas a las siguientes preguntas: ¿la vivienda está ubicada cerca de basural/es? (variable iv12_1), ¿la vivienda está ubicada en zona inundable? (variable iv12_2); ¿la vivienda está ubicada en villa de emergencia? (variable iv12_3) o tipo de vivienda, para lo cual se consideran las características de la vivienda (por observación), a través de la variable iv1, que indica el tipo de vivienda, casa, departamento, pieza en inquilinato, pieza en hotel/pensión, local no construido para habitación. Como segundo paso, se genera una variable que contabiliza a los inquilinos/ocupantes, para ello, se examinan las respuestas a la pregunta II7 de la EPH, relativa al régimen de tenencia de la vivienda. Por último, se calcula la cantidad de individuos que, simultáneamente, son propietarios y se encuentran en condiciones de hacinamiento. Dentro de este cálculo, se consideran las variables nro_hogar (número de hogar) y ii7 (régimen de tenencia) para obtener el número de individuos con hacinamiento por cohabitación, mientras que se precisan las variables ix_tot (cantidad de miembros del hogar) y iv2 (cantidad de ambientes que tiene la vivienda en total) para determinar la condición de hacinamiento por cuarto. Por último, se excluyen aquellas observaciones en las que la respuesta al número de hogar (variable nro_hogar) es estrictamente igual a 51 (servicio doméstico en hogares) o a 71 (pensionistas en hogares), y simultáneamente, aquellas donde no se especifica régimen de tenencia, es decir la variable ii7 deviene en una respuesta estrictamente igual a cero, hecho que imposibilita la distinción del individuo dentro de la

⁴ <https://www.indec.gov.ar/bases-de-datos.asp>

⁵ Este primer paso resulta de utilidad para lograr una buena aproximación en los cálculos que se presentan a continuación, y aprovechar la información con que se cuenta al unir ambas bases.



categorización por situación habitacional, a la que se pretende arribar como punto de partida para el análisis.

Para continuar con el ejercicio, se construye un “individuo modelo”⁶ que cumpla con ciertas características, las cuales determinarían su situación frente al crédito, y que se detallan a continuación:

- Rango etario (EPH, variable: ch06): entre 20 y 45 años;
- Estado (EPH, variable: estado): ocupado;
- Ingreso total familiar mínimo (EPH, variable: itf): \$20.000.

En un segundo paso, se procede a segmentar a la totalidad de “individuos modelos” en base a los datos que se desprenden de la situación habitacional anteriormente detallada. De esta manera, se considera una combinación de tres cualidades diferentes bajo las cuales un individuo podría ser considerado demandante potencial:

- 1) Demanda potencial 1 (dda_pot1): conjunto de individuos ocupados no propietarios;
- 2) Demanda potencial 2 (dda_pot2): grupo de individuos ocupados propietarios hacinados;
- 3) Demanda potencial 3 (dda_pot3): individuos propietarios ocupados no hacinados con intención de acceder al crédito para adquirir otra propiedad.

Para finalizar, se procede a realizar una tabulación de las diferentes categorías de la demanda potencial respecto a diferentes variables que se utilizan para definir las condiciones socio-económicas de la población. Específicamente se utilizan: relación de parentesco (EPH, variable: ch03), género (EPH, variable: ch04), rango etario (EPH, variable: ch06), estado civil (EPH, variable: ch07), nivel educativo alcanzado (EPH, variable: nivel_ed), sector ocupacional (EPH, variable: pp04b_cod) y jerarquía ocupacional (EPH, variable: cat_ocup), calificación ocupacional (EPH, variable: pp04d_cod) y nivel de ingreso por decil (EPH, variable: decindr).

⁶ Individuo que cumple con los requisitos necesarios para acceder un crédito hipotecario.