

CONCEPTOS GENERALES
SOBRE
BANCA HIPOTECARIA

Por: Lic. Luis C. Pabón

Panamá, 22 de mayo de 1984

24 MAY 2007

BANCA HIPOTECARIA

Mano Clara:

*Suis para por lo aprto
en potencia, cambio 7 crepension
enfo cosas us lo habicio
podido hacer. Quiero betuonate
mi cambio y acen por estas
cosas que me do hacer
gacien a ti
La cantidad qm
Luis C. Pabon
Mayo 25-84*

- 1. QUE ES BANCA HIPOTECARIA
 - Definición
 - Componentes
- 2. PROBLEMAS DE LA VIVIENDA
 - Problemas
 - Algunas posibles soluciones
 - Mercado de vivienda vs. Problemas

CONCEPTOS GENERALES

SOBRE

1. BANCA HIPOTECARIA

- Créditos
- Avalíos
- 2. Transacción
- 3. Hipoteca
- 4. Manejo del préstamo
- 5. Otros

Por: Lic. Luis C. Pabón

4. PASIVOS DE LA BANCA HIPOTECARIA

- Tipos de Pasivo y sus características
- Mercados y obtención
- Manejo y costo

5. CONCEPTOS DE LIQUIDES Y RENTABILIDAD

6. ESPECIALIDADES

- Panamá, 22 de mayo de 1984
- Seguro de vida
- Construcción individual vs. Construcción mas
- Gastos de manejo vs. Intereses
- Otros

*SPAN
28.000
19/19
1.8*

*12885 dia
Luis C. Pabon
Luis C. Pabon*



24 MAY 2001

BANCA HIPOTECARIA

1. ¿QUE ES BANCA HIPOTECARIA?

- Definición
- Componentes

2. PROBLEMAS DE LA VIVIENDA

- Problemas
- Algunas posibles soluciones
- Mercado de vivienda vs. Problemas

3. ACTIVOS DE LA BANCA HIPOTECARIA

A. Préstamos Hipotecarios

1. Aprobación
 - Créditos
 - Avalúos
2. Tramitación
3. Hipoteca
4. Manejo del préstamo
5. Otros

4. PASIVOS DE LA BANCA HIPOTECARIA

- Tipos de Pasivo y sus características
- Mercadeo y obtención
- Manejo y costo

5. CONCEPTOS DE LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD

6. ESPECIALIDADES

- Seguro de desgravamen vs. Seguro de vida
- Construcción individual vs. Construcción masiva
- Gastos de manejo vs. intereses
- Otros

DEFINICIÓN

INTRODUCCION

Es la Banca que se especializa en recursos a largo plazo y dedica la mayoría de sus recursos a la necesidad más costosa del hombre

La idea de hacer este folleto como guía e información general de estudio sobre la Banca Hipotecaria conlleva el pensamiento de quien lo hizo, que consiste en que todo folleto de ayuda al estudiante necesariamente debe causar que tanto éste como el profesor tengan que asistir a clases para ampliar la información contenida en el mismo y dar explicaciones más detalladas.

Cuando un folleto implica que su sola lectura es el curso, se pierde lo más importante de toda relación entre el estudiante y quien le enseña, que es la ampliación del conocimiento a través de la comunicación y de la enseñanza pedagógica, las cuales deben ampliar y responder cualquier inquietud existente.

La Banca en sus períodos de peor crisis.

Este trabajo ha podido ser realizado gracias al aporte, no sólo de nuestra experiencia, sino de los años de clases que han dado el Lic. Efraín Villarreal, la Sra. Gloria Fábrega, el Sr. Leo Marchosky, los Ing. César A. Arosemena y Joaquín Carrasquilla y el Lic. René González.

c) Bancos Comerciales con Departamento Hipotecario

A todos ellos, mi más eterno agradecimiento.

e) Seguridad Social (estatal)

f) Seguros Voluntarios (privados)

g) Sociedades Hipotecarias (sociedades anónimas)

Luis C. Pabón

En Panamá existen estos sistemas, pero en forma que no responden a las necesidades de la población. Ejemplos: Sistema Mutualista, Seguridad Social, Seguros Privados y Bancos. Estos sistemas están usando recursos a largo plazo sin regulaciones adecuadas.

I. BANCA HIPOTECARIA

Definición

Es la Banca que se especializa en recursos a largo plazo y dedica la mayoría de sus recursos a la necesidad más costosa del hombre en un momento dado: la vivienda.

¿En qué se gasta más en 120 días? ¿En comida, ropa o vivienda?

Hay un axioma en la Banca:

- FONDOS A LARGO PLAZO DEBEN SER COLOCADOS A LARGO PLAZO
- Y FONDOS A CORTO PLAZO DEBEN SER COLOCADOS A CORTO PLAZO.

Fondos a corto plazo y colocaciones a largo plazo es incorrecto y viceversa. Estos son los problemas a los que se enfrenta la Banca en sus períodos de peor crisis.

Componentes

- a) Asociaciones de Ahorro y Préstamos (origen sajón)
- b) Bancos Hipotecarios
- c) Bancos Comerciales con Departamento Hipotecario
- d) Cajas de Ahorro (origen latino-europeo)
- e) Seguridad Social (estatal)
- f) Seguros Voluntarios (privados)
- g) Sociedades Hipotecarias (sociedades anónimas)

En Panamá existen estos sistemas, pero en forma que no responden a las necesidades de la población. Ejemplo: Sistemas Mutualistas, Seguridad Social, Seguros Privados y Bancos. Estos sistemas están usando recursos a largo plazo sin reglamentaciones adecuadas.

Para resolver este problema que confronta la Banca Hipotecaria, hay que ordenar estos sistemas asignándoles las funciones adecuadamente. Reglamentar que los fondos a más largo plazo y económicos sean para viviendas de ciertos grupos, y los más costosos para otros que puedan pagar. Incluso, los que el Estado necesita, deben ser reglamentados.

2. PROBLEMAS DE LA VIVIENDA

En el problema de la vivienda inciden otros factores que son:

- Crecimiento de la población (10,000 x B/25,000)
- Déficit habitacional (100-150 mil x B/15,000)
- Migración del interior (500 familias)
- Diseño de ciudades (sajón, latino, brasileño)
- Efectos de demostración (costo + 25%)
- Alto costo de vivienda (construcción, diseño)
- Alto costo de la tierra (especulación)
- Ingresos: mala distribución (alza en viviendas mayor que los ingresos)
- Alto costo de fondos y existencia insuficiente de fondos a largo plazo
- Intermediarios que encarecen los costos, igual que en otras necesidades del hombre.

Algunas posibles soluciones

- Incentivar controles de natalidad.
- Establecer controles rígidos de migración del interior o incentivar el interior para ser polo de desarrollo.
- Reglamentar recursos.
- Reglamentar diseños y reglas de construcción.
- Educar o reglamentar adecuadamente los efectos de demostración.
- Controles sobre materiales, tal como se efectúa en otros bienes necesarios.

Mercado de la vivienda

Es distinto al problema de la vivienda. Son las personas que tienen capacidad de obtener una vivienda y la capacidad real de producirla (compradores y productores). Es lo que las personas están dispuestas a comprar y lo que está disponible para vender.

EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA es social,
el MERCADO DE LA VIVIENDA es comercial.

Cálculo del mercado de la vivienda

Para calcular el mercado de la vivienda se necesita precisar:

- a) Ingreso familiar (padres de familia)
- b) Capacidad de endeudamiento
- c) Plazo
- d) Tasa de interés

El cálculo de ingresos se obtiene de estadísticas existentes: Contraloría General, MIVI, Juntas Comunales; tasa de interés y plazo del que presta.

La capacidad de endeudamiento es la cantidad que se reglamenta por el Estado o por los que prestan, que establece qué porción del ingreso familiar se permite para el pago de la vivienda. Normalmente se expresa en un porcentaje del ingreso familiar. Asimismo, permite cambios en el número de compradores y en algunos casos especulación. También ocurre si los intereses y el plazo cambian, pero éstos la mayoría de las veces no son reglamentados, como la capacidad de endeudamiento.

Ejemplo:

Capacidad de endeudamiento	25%
Interés	12%
Plazo	20 años

La población tiene los siguientes ingresos familiares: la creación del crédito y el bien subsiguiente, las cuales se detallan a continuación: Capacidad de endeudamiento

0	-	100 mensuales	=	14%	=	B/ 0	-	B/ 25.00
100	-	300 mensuales	=	28%	=	25	-	75.00
301	-	500 mensuales	=	22%	=	75	-	125.00
501	-	700 mensuales	=	16%	=	125	-	175.00
700	-	900 mensuales	=	12%	=	175	-	225.00
900		y más mensuales	=	8%	=	225	-	más

$$20 \text{ años al } 12\% = 1.11 \times 100 \text{ ó } 11.10 \times 1000$$

Vamos a practicarlo. La pregunta es, ¿cuántas viviendas podemos producir para cada renglón de compradores?

a) Crédito

3- **ACTIVOS DE LA BANCA HIPOTECARIA**

Consideramos la parte de colocación o venta de los recursos como Activo del Balance de Situación de la Banca Hipotecaria. En otras palabras, el Activo es la parte que produce ingresos para el Banco y el Pasivo es el que produce los gastos o la compra de los recursos. Los más comunes y más conocidos son:

A- Préstamos Hipotecarios

Comunes para todos los Bancos, pero conocidos como Hipotecarios para este tipo de Banca, por sus características, que consisten básicamente en tener como garantía bienes con una larga duración y deudores que deben pagarlo a largo plazo. (Préstamos sobre viviendas es el ejemplo clásico, pero existen otros).

Estas características conllevan fórmulas propias para la creación del crédito y el bien subsiguiente, las cuales se detallan a continuación:

A-1 Aprobación

Todos los créditos requieren de una fórmula de aprobación, pero en la Banca Hipotecaria la aprobación a largo plazo necesita que los factores que deciden un crédito tomen en cuenta el tiempo antes que otros factores. La edad del bien que se toma en garantía o del individuo, es más importante que si es no productivo. El valor del bien en el tiempo, es también más importante que su productividad.

Con estas consideraciones, la aprobación del crédito a largo plazo se divide en crédito y avalúo. Los aspectos más importantes son:

a) Crédito

En la aprobación del crédito del individuo se toman en cuenta:

- Edad del o los acreedores
- Ingreso familiar
- Estabilidad del ingreso
- Capacidad de endeudamiento de acuerdo al Banco
- Si existe necesidad del bien a largo plazo
- Personalidad y características del acreedor (inestabilidad, etc.)
- Crédito comercial o personal
- Compromisos sobre ingresos
- Referencias normales de crédito

Básicamente las condiciones del crédito nos llevan a ver en el tiempo cómo se va a recuperar el mismo, tomando en cuenta que éste es a largo plazo y que el deudor tiene que estar en situación de cumplir a través de los años y no si puede producir a corto plazo.

Terreno: - Características del terreno (plano, ondulado, abrupto)
Pero el crédito sólo no basta, ya que hay que ver si el bien que el crédito debe producir resiste en el tiempo (todo crédito debe producir un bien o reemplazarlo). A largo plazo toma mayor importancia hacer una evaluación de ese bien y es cuando se produce el factor avalúo.

b) Avalúo

El avalúo es la acción de asignar un valor a una cosa mediante estimación. Es imprescindible en materia hipotecaria, en sucesiones, en fusiones de empresas, en materia aduanera y otros, y es solamente una evaluación por métodos de estimación lo más cercanos a la realidad.

Para efectos de este curso usaremos la evaluación para los bienes inmuebles, cuyas formas más comunes son:

- Avalúo de reproducción

Para crear un solo bien o para el que va a construir su casa en forma individual. Precio entre el que compra y el que produce, sin intermediarios.

- Avalúo de mercado (según demanda)

Para proyectos. Vendedor satisfecho = comprador contento. Lo que el mercado de oferta y demanda permite que se fije como valor. Existe el intermediario.

- Avalúo comercial o de rentabilidad

Para proyectos que tengan una base de rentabilidad o ingresos propios del bien, para su recuperación.

- Edificaciones:
- Depreciación por edad
 - Depreciación por desuso funcional
 - Deterioro físico
 - Condiciones generales

- Terreno:**
- Características del terreno (plano, ondulado, abrupto)
 - Factores de esquina, frente y forma del lote.
 - Cercanía o no a ríos.
 - Uso del suelo según las normas de desarrollo urbano.
 - Servicios públicos disponibles y sus características tanto fijos como móviles.
 - Factores de medio ambiente (cercanías a fábricas)
 - Posible utilización del terreno y su rentabilidad.

Una guía práctica para los avalúos es la siguiente descripción:
Los avalúos son efectuados en base al objetivo para el cual se efectúan y difieren de acuerdo al criterio de cada evaluador; así pues, dos avalúos de una misma propiedad pueden diferir sustancialmente. Un avalúo tiene información referente al individuo que lo solicita y al bien objeto del avalúo.

Con respecto al mismo propietario:

1. Nombre y dirección (no deben influir nombre, posición social, económica, política, religiosa; debe ser un informe frío, eminentemente técnico). Es causal de acción penal un avalúo falseado.

Con respecto al mismo bien:

1. Identificación legal: número de finca, folio, tomo.
2. Características físicas del lote de terreno (frente por fondo), ondulado, abrupto, llano, etc., esquina, entre otros lotes, etc.
3. Qué uso según localización permiten las oficinas municipales, si industrial, residencial, baja, media, alta densidad, etc.
4. Características del vecindario: calles, piedras, asfalto, alcantarillado, fluvial, aceras, alumbrado público, acueducto.
5. Edad de la construcción (se le carga un porcentaje anual por depreciación).
6. Condiciones del diseño, aspecto general interno y externo.
7. Qué tipo de construcción: vivienda unifamiliar, multifamiliar, comunal, duplex, industrial.

8. Acabado de las casas, paredes, pisos, cielo raso, descripción de los elementos de diseño: cuántos servicios.

Después, se le dá un valor a estos elementos:

1. Area cerrada (paredes y techo)
2. Area abierta (terrazas, balcones, garages).

A esta operación de suma de valores se le descontarán la depreciación por edad, por deterioro físico y en ocasiones por desuso funcional, lo que agregado al valor del terreno, nos dice el valor final del avalúo.

A-2 Tramitación del préstamo

Habiendo terminado con la aprobación y continuando con el Activo de la Banca Hipotecaria, el próximo paso es la tramitación del préstamo, que en sí conlleva una serie de garantías para que tanto el deudor como el acreedor puedan conocer las reglas de la obligación a largo plazo. Los sistemas latinos son centralizados a través de una oficina conocida como Registro de la Propiedad o Registro Público, cosa que el sistema sajón lleva a cabo a través de sistemas descentralizados de Notarías o personas que dan fe de la operación. La diferencia entre uno y otro sistema es bastante notoria, pero en este caso nos dedicaremos al sistema latino de oficina centralizada.

En forma introductoria haremos una descripción de lo que es hipoteca, antes de pasar a la tramitación en sí del préstamo.

A-3 Hipoteca

Es el convenio en virtud del cual, el deudor o un tercero, para garantizar el cumplimiento de una obligación propia o ajena, mediante su inscripción en el Registro Público, constituye, sobre un bien de su propiedad (inmuebles, muebles o derecho real), el derecho real de hipoteca a favor del acreedor.

Las hipotecas son voluntarias, legales o forzosas. Nos detendremos básicamente en las hipotecas voluntarias.

Las hipotecas voluntarias son aquellas convenidas entre las partes, o sea, entre el acreedor y el deudor, pero pueden ser impuestas unilateralmente por disposición del dueño de los bienes sobre los que se constituyen.

Requisitos para el contrato de hipoteca

- a) Que se constituya para asegurar el cumplimiento de una obligación principal,
- b) Que la cosa hipotecada pertenezca en propiedad al que la hipoteca,
- c) Que las personas que constituyan la hipoteca tengan la libre disposición de sus bienes o, en caso de no tenerlas, se hallen legalmente autorizadas al efecto.

Las terceras personas extrañas a la obligación principal pueden asegurar ésta, hipotecando sus propios bienes.

Bienes hipotecables

- a) Bienes inmuebles.
- b) Bienes muebles susceptibles de ser especificados o individualizados.
- c) Derechos reales enajenables.

Clases de hipoteca

- a) Inmobiliaria: cuando se trata de hipoteca sobre bienes inmuebles.
- b) Mobiliaria: cuando se trata de hipotecas sobre bienes muebles.

Constitución de la hipoteca

La hipoteca debe constar en una Escritura Pública e inscribirse en el Registro Público.

Efectos de la inscripción de la hipoteca en el Registro Público

- a) Es un derecho real del acreedor. Significa que el acreedor puede oponer este derecho a todo el mundo. Significa también que, de no inscribir la hipoteca en el Registro Público, el acreedor tiene solamente un derecho personal, por lo que no es oponible a terceros.
- b) Los bienes hipotecados quedan sujetos directa e inmediatamente al cumplimiento de la obligación asegurada, independientemente de quién sea el poseedor de dichos bienes.
- c) Prelación en el pago:

La hipoteca puede ser de primer orden (primera hipoteca), segundo orden (segunda hipoteca), tercer orden (tercera hipoteca) y así sucesivamente. Es decir, que las hipotecas van teniendo este orden en la medida en que se vayan presentando para su inscripción al Registro Público. De allí que, si un deudor constituye primera hipoteca sobre unos bienes y luego constituye segunda hipoteca sobre los mismos bienes, a favor de otro acreedor distinto al primero, y este último inscribe primero su hipoteca en el Registro Público, su hipoteca será de primer orden (primera hipoteca) y la del primero será de segundo orden (segunda hipoteca).

La prelación significa que los acreedores van recibiendo sus acreencias, o el pago de sus acreencias, en virtud del orden de sus hipotecas.

Derechos y obligaciones del deudor hipotecario

Como sabemos, a pesar de la constitución del gravamen, el deudor hipotecario conserva la propiedad, la posesión y la tenencia del inmueble hipotecado, ya que en este caso no tiene lugar la desposesión del deudor como en la prenda civil. Además, como no se produzca el incumplimiento de la obligación, él conserva todas las facultades derivadas del dominio, y puede, por tanto, usar la cosa, obtener sus frutos, volverla a hipotecar, si el bien tiene capacidad económica para ello. Las obligaciones del deudor están señaladas en el contrato de préstamos.

Derechos del acreedor hipotecario

Una vez inscrita la escritura en el Registro, surge para él el derecho real de hipoteca. Sin embargo, en cuanto al ejercicio de este derecho, hay que distinguir el cumplimiento, del incumplimiento de la obligación principal. Mientras el deudor principal dé cabal cumplimiento a la obligación contraída, o sea, antes del incumplimiento, el derecho real de hipoteca está latente, pero sin que pueda hacerse efecto o manifiesto. Pero puede el acreedor tomar medidas tendientes a obtener que el deudor no descuide la conservación del bien y a evitar que éste desmejore. Le está permitido también negociar su crédito hipotecario. En cambio, si la obligación es incumplida, puede en ejercicio del derecho real de hipoteca, pedir la venta del bien, no importa en manos de quién se encuentre, o sea, goza de los derechos de persecución y de venta con preferencia.

Obligaciones del acreedor hipotecario

La principal consiste en cancelar la hipoteca en el Registro, una vez le haya sido satisfecha íntegramente su obligación. Esto es de una enorme importancia, ya que conforme al Artículo 1601 del Código Civil, la hipoteca subsistirá en cuanto a tercero, mientras no se cancele su inscripción.

La Anticresis

Es un derecho real que faculta al acreedor para percibir los frutos de un inmueble, con la obligación de aplicarlos al pago de los intereses, si se debieren, y aplicar el excedente de los frutos al pago de capital.

Después de aprobado el crédito, se redacta el contrato de préstamo con garantía hipotecaria, donde se establece el monto de dinero que se presta y la forma de pago, que puede ser por mensualidades, pagos anuales o cualquier arreglo que acuerden las partes.

al Registro de la Propiedad

Se fija luego el interés que pagará el deudor. Actualmente, en el mercado de hipotecas de Panamá, este interés fluctúa entre el 9% y el 16%. Se constituye la primera, segunda o tercera hipoteca a favor del acreedor, señalando claramente el bien sobre el cual se establecen los gravámenes y las condiciones en las cuales el acreedor queda facultado para declarar de plazo vencido la obligación y poder exigir el pago inmediato de la obligación.

Se establece la obligación de mantener asegurado contra incendio el bien inmueble hipotecado. Se establecen además fiadores solidarios.

El borrador o minuta del contrato de préstamo es enviado a una Notaría Pública para su protocolización. El Notario lo protocoliza y firman todos los que en la operación intervienen. Después de firmada por todas las partes, el Notario da fe de lo actuado y extiende una copia (también en papel sellado), que debe ser presentada al Registro Público para su inscripción, acompañada de los Paz y Salvos de: IDAAN, Inmueble, Personal, Tasa Unica (si es persona jurídica).

El Registro Público

Los objetivos del Registro Público son:

1. Servir de medio de constitución y de transmisión del dominio de los bienes inmuebles y de otros derechos reales constituidos en ellos.
2. Dar eficacia y publicidad a los actos y contratos que le imponen gravámenes o limitaciones al dominio de los mismos bienes.
3. Establecer de modo fehaciente todo lo relativo a la capacidad de las personas naturales, a la constitución, transformación o extensión de personas jurídicas, a toda clase de mandatos generales y a todas las representaciones legales.
4. Dar mayores garantías de autenticidad y seguridad de los documentos, títulos o actos que deben registrarse.

El Registro Público se divide en cuatro secciones:

- a) Registro de la Propiedad
- b) Registro Hipotecario
- c) Registro de Personas
- d) Registro Mercantil

Cada nuevo inmueble que se inscriba es señalado con un número, con el cual será reconocido. El Registro Público está modernizando sus técnicas, y de la inscripción manual ha pasado a la microfilmación. Sus sistemas son en forma general los siguientes:

La escritura llega a la ventanilla de liquidación, donde se calcula el valor que pagará por la inscripción, de acuerdo a las operaciones que contenga y a las tarifas establecidas. Después de liquidada, pasa a ser distribuida según la sección que deba practicar la inscripción. El Jefe de la Sección estudia si es inscribible y da su visto bueno para proceder. Se microfilman, se anotan todas las marginales que afecta, y se sellan y firman. Sólo podrá retirarse con la presentación del recibo que se extendió a su entrada.

El Registro utilizaba tinta verde para el sello de "Entrada al Diario" y tinta morada para los sellos de las propias inscripciones. Esto quiere decir que si la escritura sólo presenta el sello verde, aún no ha sido inscrita en el Registro. Este sistema de doble tinta se eliminó al implementarse la automatización.

La escritura inscrita se presenta al Banco que interviene en la operación para la liquidación del crédito, donde permanece hasta su cancelación total. El producto del crédito futuro puede ser objeto de negociación y puede cederse total o parcialmente.

En caso de cesiones, se produce un intercambio de notas formales: Deudor al Banco, o Banco al Cesionario. Esto facilita las múltiples operaciones que deben efectuarse desde el inicio de una urbanización, por ejemplo, hasta la venta de la casa ya terminada. En estos casos en una sola escritura se incluyen: cancelación de hipoteca del financiamiento interino, segregación del lote, declaración de mejoras, venta, contrato de préstamos con garantía hipotecaria y anticrética, fia-

dores solidarios, etc.	de mil (los primeros)	B/4.00
	Por cada mil siguientes	2.00
	Menos de mil (por cien o fracción)	0.40

TARIFAS DE INSCRIPCION EN EL REGISTRO PUBLICO

División de propiedad:

Segregación:	Finca nueva	B/2.00	2.00
	Resto libre que desaparezca	1.00	0.40
	Restricciones	0.50	
Mejoras:	Los primeros mil balboas	4.00	2.00
	por cada mil siguientes	2.00	
Cancelaciones:	Primera hipoteca	6.00	6.00
	Segunda hipoteca	3.00	0.05
Préstamo nuevo:	Cada mil o fracción de cien	2.00	4.00
	Cada ciento	0.20	
Marginal hipoteca:		0.50	
Marginal anticresis:		2.50	2.00
Venta:	Los primeros mil	4.00	0.20
	Por cada mil siguientes	2.00	2.00

Se toma para esto el mayor valor entre la venta y el valor catastral.

Venta y asumida: Venta (igual al anterior)

a) Instrumento para calcular los gastos en el Registro Público

Prórroga: Cada ciento 0.20

Por cada mil o fracción de cien se toma esta cantidad y se multiplica por el marginal de anticresis y el marginal de hipoteca y el resultado se suma a la cantidad de anticresis y se le calcula el 20% por ejemplo:

Demolición: 2.00

Reunión de fincas: Finca nueva 2.00

Cada finca vieja para que desaparezca 0.50

TOTAL

TOTAL REGISTRO

Municipios:	Venta más de mil (los primeros)	B/4.00
	Por cada mil siguientes	2.00
	Menos de mil (por cien o fracción)	0.40

División de propiedad:

	Por cada finca nueva	2.00
	La vieja para que desaparezca	0.40
Remate:	Los primeros mil	4.00
	Por cada mil siguientes	2.00
	Cancelación de hipoteca y anticresis	6.00
	Timbre (soldadito)	0.05
	Levantamiento de embargo	4.00

Prórroga y adicional:

	Por el saldo que se prorroga	
	Por cada mil	2.00
	Por cada ciento	0.20
	Marginal	2.00

A toda operación en el Registro Público se le carga un 20% adicional en concepto de sobretasa, más un timbre para la liquidación (B/0.05).

a) Instrucciones para calcular los gastos de inscripción en el Registro Público

Si la cantidad prestada es por B/25,000, se toma esta cantidad y se multiplica por dos; luego se agrega el marginal de hipoteca y el marginal de anticresis y un timbre de B/0.05. A este total se le calcula el 20%, por ejemplo:

Total del préstamo:	B/25,000	B/25,00 x 2 =	B/50.00
Marginal de anticresis			2.50
Marginal de hipoteca			0.50
Timbre			0.05
TOTAL			53.05
		20%	5.30
TOTAL REGISTRO			B/58.35

Las cantidades en las hipotecas pasan al cien siguiente si no son redondas, ejemplo: 1,155 se redondea o pasa a 1,200.

b) Para calcular las mejoras

Se toma el valor de las mejoras. Si la cantidad es redonda, se toma ésta, pero si tiene fracción, se pasa al mil siguiente, ejemplo: 24,700 pasa a B/25,000. Esta cantidad se multiplica por dos y se le suman dos. A este total se le calcula el 20% de sobretasa, así:

B/25,000 x 2	=	B/50.00	+	2.00	=	B/52.00
				20%		5.20
				Soldadito		<u>0.05</u>
Total del Registro						57.25

B/3.00 cuando se adiciona codeudor.

c) Cálculo de las ventas

Se pasa al mil siguiente cuando hay fracción, se multiplica por dos y se le suma dos más el 20%. Ejemplo: B/32,500 pasa a B/33,000.

B/33.00 x 2	=	B/66.00
		<u>2.00</u>
Total		68.00
20%		<u>13.60</u>
Total Registro		B/81.60

Los financiamientos para construcción se calculan exactamente igual que las hipotecas. Préstamos asumidos y cancelaciones son: B/8.00.

Seguros contra Incendio

Los acreedores hipotecarios, para protegerse de posibles pérdidas, exigen un seguro contra incendio que cubra el bien hipotecado. Si el bien hipotecado es consumido por un incendio, la compañía asegu-

radora pagará al acreedor hipotecario las sumas porcentuales o totales que corresponden, de acuerdo a las condiciones del contrato de seguro.

Los seguros contra incendio se extienden a nombre del dueño de la propiedad y por medio de un endoso se especifica que, en caso de siniestro, debe primero cubrir la deuda hipotecaria y el sobrante lo recibe el dueño. El costo de los seguros varía según la localización del inmueble y según los materiales de los que está construido. También pueden influir en las tarifas cobradas las facilidades de acceso que tenga el cuerpo de bomberos a los hidrantes, o al equipo que pueda disponer. En las comunidades del Interior, donde la protección del cuerpo de bomberos no es muy efectiva, las tarifas son más elevadas.

Los pagos porcentuales por un siniestro pueden explicarse así: si un inmueble que tiene un valor conocido de B/10,000 y está cubierto por un seguro de B/5,000 es víctima de un siniestro que lo consume en un 70%, la compañía de seguros sólo cubrirá el 50% del 70%, o sea, B/3,500.00. Si ese mismo inmueble está asegurado por B/10,000, el seguro cubrirá el 100% de los daños parciales o totales sufridos.

- De las Notarías

1715
Código Civil
Los Notarios tienen a su cargo la recepción, extensión y autorización de las declaraciones, actos y contratos a que las personas naturales o jurídicas deban o quieran dar autenticidad y constancia pública conforme a la Ley.

1716
Código Civil
Las funciones del Notario sólo pueden ejercerse por cada Notario dentro de la circunscripción del respectivo circuito de Notaría y todos los actos y contratos que autorizare fuera de tal circunscripción en su carácter oficial son nulos.

1717
Código Civil

Prohíbese al Notario la autorización de escrituras, actos e instrumentos peculiares a su oficio en los cuales tenga interés directo el mismo notario o sus ascendientes, descendientes, hermanos y los cónyuges, de éstos o de aquellos, o la mujer del Notario, los ascendientes o hermanos de la misma mujer.

1727
Código Civil

En el Notario deposita la Ley la fe pública de los actos y contratos que ante él deben pasar y su confianza respecto de los documentos que se ponen bajo la custodia del mismo Notario. Correspóndele, en consecuencia, hacer constar las fechas de tales actos y contratos, los nombres de las personas que en ellos intervinieran y la especie, naturaleza y circunstancia de los mismos actos y contratos. Correspóndele igualmente la vigilante guarda de todos los instrumentos que ante él pasen y de las piezas y diligencias que, por precepto de la Ley u orden del Tribunal se manden insertar en los protocolos de las notarías, o que sean custodiados en la misma Notaría.

1739
Código Civil

Los Notarios responden de parte formal y no de la sustancia de los actos y contratos que autorizan. Con todo, cuando algún acto o contrato, o cuando alguna cláusula del acto o contrato les pareciere ilegal, deberán advertirlo a las partes, sin rehusar en ningún caso la autorización.

1743
Código Civil

Por regla general los instrumentos que se otorguen ante Notario contendrán:
El número que le corresponde en la serie instrumental, el lugar y fecha de otorgamiento, la denominación legal del Notario ante quien se otorga, los nombres, apellidos, sexo, estado, edad, naturaleza, domicilio de los otorgantes o de sus representantes legales (las personas jurídicas serán designadas por su denomina-

ción legal, se extenderá a sus representantes lo que anteriormente se dice de los representantes legales de las personas naturales); la especie o naturaleza del acto o contrato, con todas las circunstancias que hagan conocer claramente los derechos que se dan y las obligaciones que se imponen, con expresión de las cauciones o hipotecas que se constituyen o de los gravámenes o limitaciones que se impongan al derecho de propiedad y el origen o procedencia del título del enajenante.

Intervalos de pago

A-4 Manejo del Préstamo

- Conceptos Generales

Después que un crédito hipotecario ha sido otorgado, cumpliendo todas las políticas establecidas por la institución crediticia, y que el producto de ese préstamo hipotecario ha sido real y efectivamente entregado al beneficiario, comienza a partir de ese instante un proceso importante con respecto a dicho crédito: su administración. Podemos decir que la importancia de esta etapa del crédito hipotecario, en referencia, es aplicable a cualquier tipo de crédito otorgado por cualquier institución crediticia.

- ¿Qué es administración de un préstamo hipotecario?

Desde el momento en que nace la obligación por parte del deudor hipotecario, el acreedor deberá vigilar el comportamiento del crédito otorgado hasta su total recuperación. Esta recuperación no trata sólo del principal (capital prestado), sino de los intereses que se generen y del pago de cualquier otra obligación contractual del deudor hacia el acreedor. Administrar un préstamo es entonces recuperar el capital, los intereses y sus derivados dentro del término pactado para el crédito.

Para que esta administración sea eficiente, el acreedor hipotecario deberá mantener adecuadamente los registros que permitan conocer la siguiente información:

- Cuál es el saldo del compromiso?
- Cuánto se ha recuperado?
- Cómo se han aplicado los pagos provenientes del deudor?
- Cuál es el comportamiento del crédito y la experiencia con el deudor?
- Cuál es el índice de morosidad?

Intervalos de pago

Para que cualquier crédito se recupere en el término pactado, deberá determinarse con anticipación, y así establecerse en la relación contractual, los intervalos de pago del crédito y el monto de los mismos, los cuales estarán fijados en proporción directa por el principal, el plazo, la tasa de interés y cualquier otra obligación contraída.

Los intervalos de pago o períodos pueden ser:

- Anuales
- Semestrales
- Trimestrales
- Mensuales

En nuestra práctica bancaria, los intervalos de pago para los préstamos hipotecarios son mensuales.

Componentes de la mensualidad de un préstamo hipotecario

Una vez establecida la cuota mensual de capital e intereses, la cual se determina multiplicando el principal por la siguiente fórmula:

$$M = \frac{(1 + i)^n \times i}{(1 + i)^n - 1} \times C$$

deberán establecerse los otros componentes de la mensualidad, derivados de cualquier otra obligación relacionada con el préstamo hipotecario. Estos componentes adicionales pueden corresponder a:

- a) 1/12 mensual de la prima de seguro de incendio (es obligación del deudor hipotecario y derecho del acreedor, que el bien hipotecado, el cual corresponde a la garantía real que respalda dicho crédito, se encuentre protegido por una póliza de incendio que cubra el riesgo de un siniestro que pueda afectar la propiedad hipotecada).
- b) 1/12 mensual de la prima del seguro de desgravamen (este seguro cancela el saldo de la hipoteca y levanta el gravamen sobre el bien en caso de fallecimiento del deudor principal).
- c) 1/12 del impuesto anual de inmueble (algunas instituciones de crédito, para salvaguardar el bien hipotecado contra acciones de terceros, como puede ser que el estado intervenga la propiedad por morosidad en los impuestos, exige dentro de la mensualidad el pago proporcional del impuesto anual de inmueble, asegurando así un crédito sano).
- d) Cuota de asociación de propietario (ésta cuota se aplica específicamente a los bienes incorporados al régimen de propiedad horizontal, cuyas áreas comunes como escaleras, pasillos, jardines, luz de las áreas comunes, etc., requieren de una fuente de fondos para sufragar estos gastos, los cuales por lo general son administrados por una asociación de propietarios o en su defecto por la propia entidad crediticia que mantenga la mayor parte de las hipotecas de cada una de las unidades de vivienda que compongan el edificio en cuestión).

- e) Otros (este rubro puede corresponder a un porcentaje del total de la mensualidad o a una tasa de interés sobre el saldo en concepto de administración, cuando el dueño de la hipoteca es una institución de crédito que ha entregado a otra institución de crédito dicha hipoteca para ser administrada por ésta última.

El sistema contable estará directamente en función de todos los elementos o rubros contenidos en la mensualidad pactada para la hipoteca, y en base a estos rubros se diseñarán los registros que brinden la información confiable sobre el status de las hipotecas que compongan una cartera. También estos rubros van a determinar la configuración del recibo mensual entregado al deudor, como constancia de sus abonos.

Podemos decir entonces que el flujo de información de los recibos a los registros y de los registros a los recibos, son los elementos básicos que componen el sistema.

5. Imputación de los Pagos

Como política, y a pesar de que la mensualidad está determinada por una cantidad fija (capital e intereses más los otros rubros en referencia), el sistema debe permitir aceptar como abono, cualquier cantidad distinta, ya sea superior o inferior a la cuota mensual estipulada. En este caso deben de establecerse las prioridades, cómo se aplicarán estos pagos a los diferentes rubros de acuerdo al orden de prioridades que se establezca y a las cuotas vencidas para cada rubro, aplicándose el excedente de cualquier pago a capital como última prioridad.

- e) Otros (este rubro puede corresponder a un porcentaje del total de la mensualidad o a una tasa de interés sobre el saldo en concepto de administración, cuando el dueño de la hipoteca es una institución de crédito que ha entregado a otra institución de crédito dicha hipoteca para ser administrada por ésta última.

El sistema contable estará directamente en función de todos los elementos o rubros contenidos en la mensualidad pactada para la hipoteca, y en base a estos rubros se diseñarán los registros que brinden la información confiable sobre el status de las hipotecas que compongan una cartera. También estos rubros van a determinar la configuración del recibo mensual entregado al deudor, como constancia de sus abonos.

Podemos decir entonces que el flujo de información de los recibos a los registros y de los registros a los recibos, son los elementos básicos que componen el sistema.

5. Imputación de los Pagos

Como política, y a pesar de que la mensualidad está determinada por una cantidad fija (capital e intereses más los otros rubros en referencia), el sistema debe permitir aceptar como abono, cualquier cantidad distinta, ya sea superior o inferior a la cuota mensual estipulada. En este caso deben de establecerse las prioridades, cómo se aplicarán estos pagos a los diferentes rubros de acuerdo al orden de prioridades que se establezca y a las cuotas vencidas para cada rubro, aplicándose el excedente de cualquier pago a capital como última prioridad.

- Metodología para el cálculo de intereses

Existen varias combinaciones posibles para calcular mensualmente los intereses devengados por el principal adeudado de acuerdo a los intervalos, en este caso el cómputo mensual de los intereses sobre el saldo adeudado. Para determinar la fórmula deberá optarse por dos (2) tipos de interés:

Interés exacto: en donde la tasa de interés se divide sobre 365.

Interés ordinario: en donde la tasa de interés se divide sobre 360.

y el tiempo:

Tiempo exacto: en el cual el año se establece en 365 días y los meses de acuerdo a los días contenidos mes calendario.

Tiempo aproximado: en el cual el año se considera de 360 días y cada mes de 30 días.

En la práctica bancaria se combinan estos elementos de tal forma que:

a) Se generan menos intereses cuando la entidad tiene que pagarlos

$$\frac{\%}{365} \times \text{tiempo aproximado}$$

b) Se general más intereses cuando la entidad crediticia debe cobrarlo

$$\frac{\%}{360} \times \text{tiempo exacto}$$

ANEXO A

METODO PARA EL CALCULO DE INTERESES

TIPOS DE INTERES

Interés Exacto	(Base 365)	% <u>365</u>
Interés Ordinario	(Base 360)	% <u>360</u>

TIEMPO

Tiempo Exacto (Año de 365 días) Ene 31, Feb 28, Mar 31, Abr 30, etc.

Tiempo Aproximado (Año de 360 días) Meses de 30 días c/u

FORMULAS APLICADAS

Fórmula para producir Menos Intereses $\frac{\%}{365} \times$ Tiempo Aproximado

Fórmula para producir Más Intereses $\frac{\%}{360} \times$ Tiempo Exacto

*Cálculo de Intereses
Para los Préstamos Hipotecarios*

FORMA APLICADA PARA EL CALCULO MENSUAL DE INTERESES SOBRE PRESTAMOS

HIPOTECARIOS

Interés Ordinario (X) Tiempo Aproximado

- 25 -

$\frac{\%}{360} \times 30$ que es igual a: $\frac{\%}{12}$

No obstante, en nuestra práctica bancaria, para el cómputo de los intereses sobre los préstamos hipotecarios se utiliza la siguiente combinación:

$$\frac{\%}{360} \times \text{tiempo aproximado (ver anexo "A")}$$

A-5 Otros

- Informes gerenciales

La unidad administrativa encargada de los créditos deberá periódicamente informar a la alta gerencia de su gestión tanto en lo que respecta a la colocación de fondos en préstamos hipotecarios, como al comportamiento de dichos créditos. Para éste último aspecto es vital el diseño de un informe que refleje mes a mes las gestiones de cobro relacionadas con el o los préstamos que hayan caído en morosidad. Dicho informe debe agrupar los casos morosos por 30, 60, 90, 120 días, etc., de tal forma que pueda determinarse en forma expedita y en base a razones, si existe o no mejoramiento en los índices de morosidad de cualquier tipo de cartera, o si por el contrario, hubiese la tendencia a un desmejoramiento en el status de los créditos correspondientes. Desde el punto de vista gerencial, al igual que los balances de situación financiera conteniendo la información utilizada para la toma de decisiones, estos informes de morosidad servirán como medio de información para conocer si existe deficiencia en la política establecida para el otorgamiento de los créditos o en la gestión de cobro.

El contenido final de estos informes de morosidad, estarán basados de acuerdo a los requisitos de la alta gerencia.

4. PASIVOS DE LA BANCA HIPOTECARIA

Están compuestos por los recursos que la Banca adquiere por compra o creación de pasivos. Estos son:

AHORRO: Es la posposición de un gasto.

INVERSION: Fondos colocados para obtener un rendimiento.

CAPITAL: Recursos que aportan los que crean una empresa y que pueden ser en las formas anteriores (ahorro o inversión).

4.1 Tipos de Pasivo y sus características

A) Ahorro

Es el más notable de los recursos a largo plazo, porque se mantiene hasta que se cumpla la razón de posponer el gasto. Los montos son más importantes en cantidad monetaria y número de personas que venden este recurso que cualquier otro. Pueden ser voluntarios u obligatorios. No existen límites en tiempo de colocación ni en el monto. Los más importantes son:

a) Depósitos de ahorro (bancos, asociaciones, etc)

Pueden tomar cualquier forma, con tal que el principio que los rijan sea la posposición de un gasto. Son en su mayoría voluntarios, pero existen también obligatorios, como en el caso de las garantías. Ejemplo: libretas, certificados, bonos, estampillas.

b) Impuestos

Son obligatorios y toman las formas que desea el que impone la posposición del gasto. Ejemplo: Impuesto sobre la renta, seguridad social estatal, gravámenes que obliguen a no usar el ingreso.

c) Primas

Dentro del grupo de voluntarios, son los de más largo plazo y toman básicamente la forma de posponer un gasto para cubrir un riesgo. Ejemplo: seguros de vida, cuotas de hospitalización, etc.

d) Fideicomisos

El fideicomiso es un acto jurídico en virtud del cual una persona llamada fideicomitente transfiere bienes a una persona llamada fiduciario para que los administre o disponga de ellos en favor de un fideicomisario o beneficiario, que puede ser el propio fideicomitente.

Puede ser considerado también como la posposición de un gasto a través de la administración adecuada de un capital o bien.

B) Inversión

El que invierte busca un rendimiento y el que vende sus recursos tiene esa meta. Estos recursos son voluntarios y mucho menos estables que el anterior. No son tan importantes en tiempos de economías fuertes. Ejemplo: Plazo Fijo, formas de recursos que busquen rendimientos.

Durante los últimos años su importancia ha aumentado debido a nuevas legislaciones y la situación de la economía actual.

C) Capital

Estos recursos son estables y en la mayoría de los casos son obligatorios; el que los vende busca un rendimiento. Son también los creadores de la empresa y toman las formas permitidas por la Ley.

Estos recursos mencionados anteriormente se conocen como Mercado Primario, pero lo que se crea como resultado de su venta, se conoce como Mercado Secundario.

- Mercado Secundario

Hemos visto que el problema habitacional en Panamá está arrastrando un cuantioso déficit, que se va acrecentando año tras año. En tanto que la población crece aceleradamente y crecen, especialmente, la conciencia de los derechos a mejores condiciones de vida, así como las necesidades que emergen de la educación y del desarrollo socio-económico de la población, se hace más pronunciada la falta de recursos suficientes para dar atención adecuada y oportuna a las demandas habitacionales de la comunidad.

Esto significa que, año tras año, es mayor el número de familias panameñas que sufren las incomodidades, inseguridades, peligros materiales, sociales y morales de la falta de vivienda adecuada. El surgimiento de las llamadas "barriadas brujas", que rodean las ciudades principales con un amenazador cordón de miseria y de promiscuidad, ya no es solamente un fenómeno de Panamá y Colón, sino que comienza también a aparecer en otras comunidades urbanas, como David, Chitré y Santiago.

El rápido encarecimiento de los alquileres, que cada vez están más lejos del alcance de las posibilidades económicas de las grandes mayorías medias y humildes, agrega dramatismo a la situación apuntada.

Ante este problema, y con fundamento en experiencias de otros países de condiciones similares al nuestro, así como en recomendaciones adoptadas en conferencias internacionales sobre la materia, surge la conveniencia de estudiar y considerar la posibilidad de recurrir a la emisión de Cédulas Hipotecarias, sostenidas por cuantiosos recursos, y promover mayores inversiones con capacidad de crecimiento, desarrollo y multiplicación.

Es decir, se trata de promover el cultivo y desarrollo de un mercado secundario de hipotecas, a nivel nacional, para evitar que conti-

núen estancados los fondos invertidos en primeras hipotecas, y para crear una nueva fuente de financiamiento para el desarrollo de planes y programas dirigidos a la solución del déficit habitacional.

Para comprender las posibilidades y alcances del mercado secundario de hipotecas, es necesario, primero, definir y esclarecer las características y limitaciones del mercado primario de hipotecas, que es el que tradicionalmente se utiliza para la solución del problema de la vivienda en nuestros países.

La hipoteca primaria o primera hipoteca es una transacción financiera que comúnmente realizan en Panamá, como en casi todos los países, no solamente los bancos, especializados o no, sino también otras empresas como las compañías de seguros, las asociaciones de ahorros y préstamos, los fondos mutuos y hasta algunos prestamistas particulares. Se trata de la concesión de un crédito que está garantizado por un bien inmueble. Objetivamente podría definirse como "derecho real que grava bienes inmuebles o buques, sujetándolos a responder del cumplimiento de una obligación o del pago de una deuda", según dice el Diccionario de la Real Academia de la Lengua, que explica su derivación del griego a través del latín y su significado literal de "poner debajo" o servir de sostén.

Técnicamente, en lenguaje bancario, la primera hipoteca se define como "todas aquellas transacciones que dan como resultado los créditos hipotecarios" y su función consiste, por lo tanto, en establecer una relación contractual entre la persona que necesita un préstamo y dispone de una propiedad o de un bien inmueble, que puede servir como garantía para tal préstamo, porque su valor real es superior al que corresponde al crédito solicitado.

Existe, por consiguiente, una estrecha relación entre el mercado primario y el mercado secundario de hipotecas. Ambos constituyen un conjunto de operaciones financieras que incluyen tanto la creación del crédito hipotecario propiamente dicho, como su transferencia o

la transferencia del valor monetario que ellos tienen. De allí que se considere el mercado de hipotecas como el conjunto de personas, instituciones y operaciones que intervienen en el desenvolvimiento de las diferentes etapas de tales transacciones.

Puede considerarse, por lo tanto, que el desarrollo del mercado secundario de hipotecas es una derivación natural y lógica del mercado primario. Cuando se ha llegado a la comprobación de que los sistemas de hipotecas primarias no generan todos los recursos necesarios para hacer frente a la demanda de nuevas viviendas, es natural que se entre en el aprovechamiento del mercado secundario, cuyas posibilidades son tan amplias y de tanta solidez, que pueden constituirse en fundamento para soluciones, si no totales, por lo menos mucho más abarcadoras que las que ahora existen.

Naturalmente, para que ello sea posible, sería necesario que el mercado secundario de hipotecas fuera legal y técnicamente estructurado dentro de una serie de condiciones que, al mismo tiempo que garanticen su solidez, le den agilidad, flexibilidad y atractivo para promover su circulación rápida, constante y extensa. Entre los requisitos que habría que tener en cuenta, tienen carácter fundamental los siguientes:

- Estabilidad monetaria:

Aunque ofrezcan amplias y sólidas garantías de convertibilidad y funcionabilidad, las Cédulas Hipotecarias son necesariamente inversiones a largo plazo. De allí se deduce que quienes invierten sus ahorros o sus recursos en tales documentos, lo hacen en el convencimiento de que tales Cédulas han de conservar, con plena seguridad, el valor que les corresponde, los beneficios que ofrecen y su facilidad de conversión en dinero efectivo.

- Fundamento legal:

Disposiciones claras y precisas tienen que determinar y precisar la estructura natural, las condiciones y los alcances del documento.

Pero esas disposiciones deben incluir facilidades especiales para la transferencia de las Cédulas, indicando los derechos y posibilidades que conlleva su adquisición.

- **Liquidez:**

El fundamento de las Cédulas Hipotecarias tiene que ser no solamente de plena confianza para los tenedores sino también de fácil convertibilidad. Es decir, la Cédula debe ser un valor de fácil circulación y de utilización tan efectiva como el dinero corriente.

- **Garantía:**

Cuando una persona o empresa procede a seleccionar la forma en que puede invertir sus ahorros o los recursos de que puede disponer, piensa siempre en la garantía que va a sostener sus inversiones.

- **Rendimiento:**

Las inversiones se hacen con el propósito de obtener beneficios, de lograr que el dinero invertido produzca ganancias. De allí la importancia fundamental del rendimiento en el caso de las Cédulas Hipotecarias, que se refiere naturalmente al interés que ellas producen.

- **Sencillez:**

Otra cualidad que requieren las Cédulas Hipotecarias para hacer más atractivo el mercado de hipotecas secundarias, es la sencillez, claridad y uniformidad de tales documentos.

- El ahorro y las Cédulas Hipotecarias

Definición de Ahorro:

Es la posposición del gasto. Se ha establecido que nuestro país es una nación que tiene un alto grado de madurez en concepto de ahorro. Así pues, el ahorro en nuestro país es altamente aceptado en todas las capas sociales y económicas.

- El Ahorro interno:

El ahorro interno es una fuente de financiamiento para el problema de la vivienda; sin embargo, se ha establecido que la Banca oficial es el custodio en un alto porcentaje de todos los ahorros del país. Al destinar estas instituciones esos recursos a préstamos para la adquisición de viviendas, éstos no son suficientes para hacer frente a la demanda y poder solucionar el problema de la vivienda.

Los bancos privados tienen también gran cantidad de estos ahorros, pero no sienten el menor estímulo para destinarlos a los sectores más necesitados, como la construcción de vivienda; ellos prefieren no estimular el préstamo a largo plazo, sino a corto plazo, que les rinde mejores dividendos, sobre todo los préstamos personales, industriales y comerciales. Por lo tanto, el ahorro en estos bancos no es destinado a mejores fines.

- El mercado secundario de hipotecas:

Se ha definido ya el mercado secundario de hipotecas como el conjunto de transacciones que dan como resultado la transferencia de créditos hipotecarios previamente otorgados o del valor monetario de los mismos.

Al defender la utilización de las Cédulas Hipotecarias para acrecentar el caudal de recursos disponibles para el desarrollo de programas masivos de viviendas, primordialmente destinados a las clases medias y populares, el Dr. Velasco señala que "el mercado secundario es el negocio de compra y venta de créditos hipotecarios o de su valor". Luego, desarrollando sus ideas en torno a la materia, explica que "se habla de créditos o de su valor, porque la creencia que tiene como contra-partida la obligación del deudor, puede movilizarse, transfiriéndola en su forma original de documento civil, o bien incorporándola a un título-valor de contenido crediticio tam-

bién, que tengan como garantía una determinada cartera hipotecaria.

La creación y desarrollo de un mercado secundario permitiría al sistema bancario, a las empresas aseguradoras, a las asociaciones de ahorros y préstamos, a las cooperativas y en general a todas las instituciones que han invertido o pueden invertir recursos en el negocio de hipotecas, transformar en nuevas corrientes económicas, en nuevos caudales financieros, en dinero efectivo y activo, sus acreencias hipotecarias. Esa conversión puede realizarse con el propósito de expandir sus operaciones activas o con fines de liquidez, pues en ambas formas se daría a los planes y programas de construcción de vivienda un nuevo vigor de mayor agilidad, que difícilmente se podría alcanzar en otras formas, con el agregado de que se fortalecería la autonomía de tales recursos y se reduciría, por consiguiente, la dependencia de recursos exteriores.

La Cédula Hipotecaria, tal como nosotros la entendemos, es un título-valor de contenido crediticio, que tiene como garantía una determinada cartera hipotecaria. Su independencia de una operación específica de crédito le dá una flexibilidad que la hipoteca no tiene. Admite, en consecuencia, una gran variedad de modalidades que sería prácticamente imposible resumir en este trabajo. Sin embargo, debemos recoger algunas de sus principales características:

Denominaciones: Pueden emitirse en cualquier denominación, pero debe tomarse en cuenta que los costos de emisión y servicios están en relación inversa con el monto de aquella: a menor denominación, mayor costo y viceversa.

Plazo: Admiten también cualquier plazo, desde el corto, pasando por el mediano, hasta el largo. Una cierta

relación entre los plazos de emisión y los de la cartera hipotecaria garantizada es siempre deseable, pero no es menester que ella se traduzca en una correspondencia exacta, ya que es perfectamente concebible y nos atreveríamos a decir, hasta usual, que los vencimientos de unas emisiones se financien con otras nuevas.

Intereses:

El tipo de interés de los bonos debe ser siempre inferior al tipo promedio de la cartera que les sirve de apoyo. Por lo general, el tipo de interés de otros valores guarda relación directa con su plazo: a mayor plazo, mayor interés.

Amortización:

Primeramente, la Cédula puede devengar intereses o venderse con descuento. En esta última situación, el valor nominal que se paga al vencimiento del título comprende tanto el capital como los créditos. Cuando la Cédula devenga intereses, tanto éstos como los capitales invertidos pueden cancelarse también al vencimiento del título o periódicamente, durante la vida del mismo.

Podríamos continuar enumerando prolijamente otras modalidades de menor importancia y sus distintos matices. Las mencionadas son, sin embargo, las más importantes y es fácil comprender que alrededor de ellas se configura realmente la estructura de las Cédulas. Esta estructura, en última instancia, vendría a ser dictada por las preferencias de los inversionistas y las características de otros títulos similares que estén circulando en el mercado.

Proyecto de legislación de Cédulas Hipotecarias

Tanto en nuestro país como en casi todas las naciones del mundo, y especialmente en las que integran la América Latina, existen las

condiciones legales básicas para el funcionamiento del mercado secundario de hipotecas.

En el caso de Panamá, la creación del Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas, entidad absorbida por otras que luego fueron creadas, constituyó un intento de movilizar el mercado secundario de hipotecas, aunque reducido a las dimensiones que controlaba directamente el Estado.

Como punto de partida, es oportuno tomar en cuenta el proyecto de bases presentado por el Banco Centroamericano de Integración Económica para la elaboración de una Ley de Hipotecas Cedularias o Bonos Hipotecarios, en el cual se recogen una serie de valiosos intercambios de experiencias adoptadas en la legislación ya existente en el Istmo Centroamericano.

Es urgentemente necesario estimular, orientar y ampliar los métodos y sistemas para el aprovechamiento del mercado secundario de hipotecas, como fuente de renovados recursos para el desarrollo de programas de vivienda en todo el país.

El sistema más sólido y vigoroso que puede ser utilizado para el aprovechamiento del mercado secundario de hipotecas es la emisión de Cédulas o Bonos Hipotecarios, con estimulantes intereses, ventajas y garantías para la captación del ahorro local y externo.

Es necesario que las instituciones estatales y privadas que participan en la solución de la problemática habitacional en Panamá traten de organizar, elaborar y expedir documentos estadísticos de su labor realizada, en forma coordinada, para que en el futuro se aproveche dicha información fructíferamente en trabajos de investigación de esta naturaleza, y que los datos proporcionados concuerden con la realidad.

2. Mercadeo y obtención

Ahorros: Seguridad, servicio, tener acceso rápido al ahorro.

Inversión: Rentabilidad, facilidad de la inversión.

Capital: Rentabilidad, control económico.

La promoción de los ahorros se hace con el propósito de que, de los ingresos de las familias, se posponga algo para el ahorro.

Algunos se hacen en forma voluntaria. Ejemplo:

- Ahorrar para compromisos futuros, como la educación de los hijos, viajes, etc.
- Ahorrar para completar el pago de bienes y servicios.
- Ahorrar para completar deseos de lujos, viajes, etc.

Los medios masivos se utilizan en la promoción de este tipo de ahorro, ya que como dijimos, éstos son hechos por una gran parte de la población y cubren casi todas las capas o espectros de la misma, incluso en el caso de los no voluntarios. Se puede asegurar que voluntariamente o con el apoyo de la población, es que se vende el ahorro en cualquiera de sus formas. La televisión y el radio, son los mejores en nuestro medio. La prensa y medios escritos son menos masivos.

La inversión básicamente busca un reemplazo y rendimiento a sus recursos, y los que tienen estos recursos no son un porcentaje alto de la población y pueden cambiar rápidamente de inversión si el rendimiento mejora en otro sector de la economía que requiere de estos recursos. Por esta razón, su promoción es básicamente rendimiento y debe uno tratar de que se coloquen a largo plazo (bonos, títulos, etc.). Los medios a usarse son los medios escritos y casi nada de medios masivos.

Los otros recursos de la Banca se obtienen por medio de la prensa, si es necesario, pero básicamente el mercado de valores, o lo que

lo reemplace, es la forma más común.

3. Manejo y costo

En este punto entraremos a ver los costos de los recursos y el costo de colocarlos. Debido al largo plazo de sus transacciones, es de primordial importancia conocer los costos de las mismas. Hay diferentes maneras de hacerlo y esta presentación lleva la intención de recalcar la importancia de conocer los costos, en especial a largo plazo. Para esto dividiremos los costos así:

ACTIVO	PASIVO
Costo de colocar	Costo de obtener
Costo de administrar	Costo de manejar
Costo de recuperar	

En la Banca pueden existir costos por cada operación, pero los mencionados cubren básicamente la compra y venta de recursos. Para aquellos que deseen profundizar en este tema sobre costos individuales por cliente y operación, recomendamos el libro Banker's Handbook de William H. Baughn & Charls E. Walker.

Como todo costo, el de Banca se divide en fijo y variable, siendo quizás el más importante éste último, por lo complejo de las operaciones bancarias en adquirir un recurso y convertirlo en otro.

En este curso también se facilita la explicación usando variables, ya que ha sido siempre una preocupación nuestra que al tema de los costos bancarios se le dedique el tiempo y materia necesaria en nuestras universidades..

Para los costos variables usaremos la cuenta Caja, ya que la mayoría de las transacciones de los costos mencionados se registran

en esta cuenta, y también porque es una forma fácil de dividir los costos variables. Ejemplo:

Transacciones de caja en un día	B/100,000
Depósitos registrados	22,000
Préstamos otorgados	12,000
Cobros al día	20,000
Intereses pagados sobre ahorros	10,000
Intereses pagados s/Plazo Fijo	2,000

Los costos fijos conocidos son:

Salarios mensuales Depto. Cobros	B/ 11,000
Salarios mensuales Depto. Ahorros	22,000
Salarios mensuales Depto. Préstamos	14,000
Salarios mensuales Depto. Legal	3,000
Salarios mensuales Depto. Mercadeo	5,000
Intereses pagados -Ahorro	15,000
Intereses pagados -Plazo Fijo	10,000

El total de los gastos del Banco en el mes son B/150,000, deducidos los gastos anteriores.

Veamos el siguiente ejercicio:

- a) Si queremos obtener B/10.000,000 en depósitos en un año, cuánto nos cuesta prestar B/15.000,000?

5. Conceptos de Liquidez y Rentabilidad

En la Banca Hipotecaria los conceptos de liquidez son mucho más importantes que en la Banca Comercial y a pesar de las legislaciones existentes al respecto, debe ser conservadora en su definición de liquidez.

La liquidez en la Banca Hipotecaria, por lo general, debe ser mayor que en la Banca Comercial, por el hecho conocido de que sus activos son colocados a más largo plazo y su recuperación más lenta. Cabe destacar que algunas personas mencionan la necesidad de que aunque los préstamos sean a largo plazo, los documentos de la Banca Hipotecaria se fijen a plazos más cortos, con el fin de que en caso de tener que devolver sus pasivos, lo pueda hacer lo más rápido posible. Ejemplo: renovación de hipotecas.

En los últimos años, cuando sufrieron alzas los intereses y los Bancos Hipotecarios no pudieron enfrentar este aumento, se produjeron retiros masivos, causando enormes desastres en el aspecto financiero a largo plazo. Solamente aquellos Bancos que dieron préstamos a largo plazo y recuperaron sus préstamos a corto plazo, sobrevivieron.

Lo mismo ocurrió con la rentabilidad y, por esta razón, en los últimos años vemos que todas las hipotecas, a diferencia de la costumbre usual de años atrás en el mercado comercial o bancario, se dan con tasas variables.

La experiencia de los años '70 ha cambiado constantemente los conceptos de liquidez de la Banca Hipotecaria y ésta ha tenido que buscar mecanismos que le permitan acelerarlos, fuera de lo que la Ley impone, y así mismo variar sus tasas de rentabilidad con mucha más rapidez.

Ya hemos hablado anteriormente de las causas del alza de intereses y la conversión de un sinnúmero de ahorristas a inversionistas, y el cambio estructural del pasivo en la Banca. La Banca Hipotecaria deberá ser conservadora en sus conceptos de rentabilidad y liquidez, debido al plazo a que presta. No deberá invertir en riesgos cambiarios ni especulativos si quiere sobrevivir, pero a la vez debe haber una preocupación para que los recursos que adquiriera se estabilicen en el tiempo y no se aumenten sus costos indiscriminadamente, ya que al fin y al cabo un aumento en los riesgos que redunde en los costos, solamente causa una transferencia a los que adquieren un bien inmueble, que se refleja en períodos más cortos e intereses más caros.

6. Especialidades

- Seguro de desgravamen vs. Seguro de vida

El seguro de desgravamen es un seguro descendente, que compra el deudor a favor del acreedor para garantizar al momento de su muerte el pago del saldo de su hipoteca. Ha sido costumbre frecuente en Panamá usar este tipo de seguro y política en varias instituciones. En algunas otras se ha considerado que el costo es muy alto y es preferible comprar un seguro de vida, quizás no por el mismo monto de la deuda, pero que tenga un balance final a favor del que aportó las primas.

Existe otro sistema en el cual se sugiere que el seguro de desgravamen se pague solamente por el riesgo ocurrido, con una pequeña comisión de intermediario a la compañía de seguro. En realidad es la opinión muy personal de quien escribe este folleto, que el seguro de desgravamen, aunque satisface ciertas necesidades, no es completamente justo con la mayoría, ya que en sí el seguro de desgravamen con las tasas de vida que existen en nuestro país, es conservador.

Consideramos que la compra de un seguro de vida por la mitad del valor de la deuda, cubre razonablemente el riesgo, y además le entrega en efectivo al deudor el monto asegurado, para que éste tome la decisión de qué hacer, ya que en muchas ocasiones la decisión de pagar la deuda no es la más correcta.

- Construcción individual vs. Construcción masiva

Este tema lleva dos puntos de vista: la construcción masiva, en teoría, debe producir costos más baratos, mientras que la construcción individual más ineficiente, debe producir más mano de obra.

¿Qué es más beneficioso para nuestro país? Creo que debido al momento económico, se debe incentivar una u otra. Nuestra experiencia muestra que debido a la alta demanda en el mercado de valores, puede ocurrir que los precios sean mayores a los correctos, lo que hace que el costo masivo y el costo individual sean iguales. Por otra parte, la ineficiencia de una construcción individual causa trastornos y gastos innecesarios en muchas ocasiones.

Este tema es motivo de discusión. Como dijimos, dependerá de la política económica que rijan, y considero que periódicamente debe ser revisada, ya que por medio de reglamentaciones se puede incentivar uno u otro tipo de construcción.

- Gastos de manejo vs. Intereses

Los gastos de manejo son en realidad intereses que se cargan a la deuda y existe una enorme discusión acerca de si se deben eliminar, aumentando directamente el cargo mensual de interés a la hipoteca.

Es nuestra impresión, que los gastos de manejo son mucho más baratos y permiten cobrar intereses más de acuerdo con el momento real, sin

tener que cambiar los intereses mensuales de la hipoteca constantemente, aumentando el costo de inflación a las nuevas hipotecas, más que transfiriéndolos a las que ya se otorgaron anteriormente.

Haremos un ejemplo en clase así:

Monto de la hipoteca: B/30,000.00

Banco "A" presta al 13% sin gastos administrativos.

Banco "B" presta al 12%, más 3% los primeros 5 años, más 2% de renovación de hipoteca los próximos 5 años y 1.5% los últimos 5 años.

- Otros

Para finalizar, quisiera recalcar la importancia del manejo de los recursos de la Banca Hipotecaria, lo más justo y honestamente posible, con el fin de que los que existen, lleguen a la mayoría de los panameños.

También, en nuestra opinión, que cuanto más dependamos de fondos locales e incentivemos a nuestro pueblo a ahorrar, dependiendo menos de fondos extranjeros, que a la larga vienen con intermediarios, podremos avanzar en la solución de varios problemas de la Banca Hipotecaria.

Debemos evitar, si no bien controlar, que los recursos locales sean incentivados a especular, como es el caso de Bancos quebrados, fondos mutuos, etc.

Hay que enseñar al pueblo a ahorrar con seguridad, confiando en sus instituciones y así podremos hacerle frente al problema de la vivienda en mejor forma.