



ESTUDIO SOBRE EL COOPERATIVISMO COMO
INSTRUMENTO PARA LA OBTENCIÓN DE RESIDENCIA

Autor: Carlos Blanco Segura
Tutor: Carlos Marmolejo

Máster en Valoraciones Inmobiliarias
Curso 2008-2009

Resumen de la situación actual

El origen de la situación económico-social actual, se debe principalmente a dos factores, que se encuentran relacionados entre sí: la dificultad para conseguir la financiación necesaria para obtener una vivienda y la complicada situación laboral de la mayoría de la población española.

La realidad actual del mercado inmobiliario está provocando situaciones complejas que pueden tener serias consecuencias para el sector bancario.

Nos encontramos con clientes que compraron pisos en los años 2006 y 2007 en el pico del ciclo inmobiliario. Hoy nadie sabe con exactitud el valor de estos inmuebles, pero en todos los casos, su valor ha descendido considerablemente respecto al momento en que fueron adquiridos.

Este hecho puede provocar que los clientes prefieran no continuar pagando sus cuotas hipotecarias ya que el valor de su piso es inferior a la cantidad que deben al banco.

Además una caída de las tasaciones podría elevar el riesgo de crédito y por tanto, aumentar las exigencias de recursos de las entidades. De hecho la regulación sobre solvencia obliga a la banca a revisar con una periodicidad mínima de 1 a 3 años respectivamente la valoración de los inmuebles ligados a las hipotecas.

Sólo en el 2006 y 2007 los particulares formalizaron préstamos por 625.416 millones de euros, aprovechando el respaldo que durante años ofreció la acelerada revalorización de los inmuebles.

El sector financiero Español.

La situación actual del sector financiero Español, dentro del contexto de crisis económica y financiera mundial, de momento, es de las mejores del mundo (en base a su cotización en bolsa). Pero la situación real dista mucho de esto:

1. Sólo hay una institución cuyas cuentas son verdaderamente transparentes. Esta es CCM, la Caja que fue intervenida por el Banco de España. La mora de esta caja está en el 17.33%. La del resto del sector es del 5%. ¿Es creíble esta diferencia?. La mora duplica la del trimestre anterior- ¿un aumento del 100% en 3 meses?. Si alcanzáramos moras de más del 15%, probablemente todo o casi todo el sector financiero español sería insolvente, quizás con la excepción de algún banco.

2. Las Cajas de Ahorros presumen sin rubor de manipular sus números contables. Aliancia, una sociedad formada por 8 Cajas de ahorro, servirá para gestionar 200m de euros de activos inmobiliarios. El objetivo reconocido de la sociedad es sacar los activos del balance. Según el gestor de la sociedad, no van a bajar los precios de los activos salvo de forma puntual; el objetivo es no perder dinero. Esto no es más que un truco contable impresentable, si esto es lo que reconocen, imaginen lo que no nos cuentan. ¿Dejar inocuados 240.000 metros cuadrados de inmuebles durante años preserva su valor? Se trata, claro de un puro artificio, de no tener que reconocer las pérdidas, no de no incurrirlas. Una urbanización, vacía, con casas sobrevaloradas que no se venden, se deprecia (en términos reales) muy deprisa. El no venderlas permite a estas Cajas pretender que el valor económico se preserva, e inscribir en su balance, números completamente alejados de la realidad. Y aquí vienen los zombies. Suponed que yo pongo en el balance de mi banco que tengo un activo que es una lata de sardinas que está valorada en 100 millones de euros. Parece que mi balance está sano. Pero yo se, y los demás quizás no, que no lo está. Soy un banco zombi, parece que estoy vivo pero en realidad, estoy muerto. Mi capacidad real para prestar dinero es nula.

3. La noticia preocupa, en particular, porque parece confirmar las preocupaciones de muchos de los observadores exteriores de la economía española sobre la opacidad del sistema bancario español. El Economist (30/07/2009) comenta, que los bancos comerciales han hecho canjes de deuda por activos inmobiliarios por valor 10.000 millones de euros. Si las Cajas han hecho lo mismo la mora real sería, de acuerdo con UBS, del 5.6% y no del 4.6%. Claro que como las Cajas no tienen que reconocerlo públicamente, pueden haber hecho muchos más de estos canjes.

En mi opinión, estos argumentos apuntan a pensar que los Bancos y Cajas pueden estar maquillando sus resultados a base de evitar reconocer contablemente (mark to market) los valores reales de sus activos financieros. El hecho de que los precios inmobiliarios no estén cayendo casi nada (recordad que en el Sur de EEUU hemos visto bajadas por encima del 50% en grandes ciudades), a pesar del enorme exceso de oferta, apunta también en la dirección de la acumulación excesiva de activos sobrevalorados en los balances bancarios. Y esto puede llevar a la economía de España a una situación de estrangulamiento por falta de crédito. El Banco de España debe hacer todo lo posible por asegurar a los mercados, y a todos los españoles, que está haciendo todo lo posible por mantener un sistema financiero sano y transparente, capaz de contribuir a la recuperación económica.

Estudio de entidades bancarias para la obtención de un préstamo.

Para poder comprobar realmente cual es la situación actual se ha optado por ir directamente a 2 entidades financieras diferentes a solicitar una hipoteca de las siguientes características. Las entidades serán, 1 caja de ahorros del país vasco y 1 caja de ahorros de la zona del levante. Antes de nada explicar algunos conceptos básicos.

Las entidades financieras para el estudio de un préstamo hipotecario tienen en cuenta 3 aspectos por encima de todo.

Estabilidad laboral (lo ideal es ser funcionario, a continuación disponer de contrato fijo de más de 2 años de antigüedad, etc. lo peor evidentemente son las personas desempleadas).

Capacidad de pago (la capacidad que tienen los titulares del préstamo hipotecario para pagar la cuota mensual, lo ideal es que la cantidad que destinan al pago de la cuota no exceda el 40% de sus ingresos netos mensuales).

Garantías (que la garantía objeto de la operación, en estos casos la vivienda, sea suficiente para satisfacer la deuda pendiente + intereses + gastos en caso de impago). El famoso 80%, a día de hoy es del menor entre precio de compraventa y tasación.

Se estima una solicitud de 144.000 €, para poder optar a la compra de una vivienda cuyo valor de tasación es de 180.000 €, con el aval de la propia casa, pagando el resto del dinero (36.000 €, el 20% del total) en metálico a modo de entrada, a la promotora.

Se opta por proponer diferentes perfiles de solicitantes, para poder comprender mejor la situación actual, que son los siguientes.

- Funcionario con una nómina de 21.000 € netos al año.

En este caso puede acceder sin problemas a un préstamo hipotecario de 144.000€ ya que tenemos estabilidad laboral máxima, garantía suficiente y capacidad de pago razonable (39%). Si ganara menos de 21.000€ tendríamos que reforzar la operación con un avalista solidario (con la nómina/pensión, no haría falta hipotecar una segunda casa).

La caja de la zona de levante exige avalista solidario

- Persona con estudios universitarios, con contrato fijo en empresa relacionada con la construcción y 30.000 € netos al año

Aquí tenemos alta capacidad de pago, garantía suficiente y a priori estabilidad laboral siempre que el contrato fijo tenga una antigüedad mínima de 2 años. Para asegurarnos de la estabilidad laboral del cliente, se investiga un poco la empresa para la que trabaja el titular, preguntarle a él cómo andan de trabajo, etc. si todo parece normal (no hay despidos y EREs en la empresa) puede acceder al préstamo de 144.000€, en caso contrario pediríamos reforzar la operación con un avalista solidario (con la nómina/pensión, no haría falta hipotecar una segunda casa).

La caja de la zona de levante exige avalista solidario e hipotecar una segunda casa.

- Pareja formada por una persona con contrato eventual, sin relación con la construcción y su pareja con trabajo fijo en sector servicios, cobrando cada uno 14.000 € netos al año.

Aquí tenemos alta capacidad de pago, garantía suficiente y aunque uno de los dos tiene contrato eventual, la unidad familiar en su conjunto tiene cierta estabilidad laboral, siempre que el contrato fijo tenga antigüedad mínima de 2 años. Pueden acceder al préstamo.

La caja de la zona de levante no cuenta el trabajador eventual, exige 2 firmas y aval extra, además en este caso se haría un estudio en el departamento de riesgos, la decisión no depende de la sucursal.

- Autónomo con negocio facturando una media de 30.000 € netos al año.

Aquí tenemos alta capacidad de pago, garantía suficiente y necesitaríamos comprobar la estabilidad laboral, es decir, cuánto tiempo lleva de autónomo y que evolución han seguido los ingresos. Contra más años de autónomo y más regularidad de ingresos mejor. En función de esto último se le pediría avalista solidario en las mismas condiciones que antes.

La caja de la zona de levante exige avalista solidario, y la concesión depende de las mismas condiciones.

Obligación de contratar productos.

En cuanto a obligación de contratar productos, la elección es del cliente. Tienen en catálogo varios tipos de préstamos y el cliente elige el que más le gusta, hay opciones en la que si contratas (nómina, seguro hogar, seguro de vida, tarjeta de crédito o plan de pensiones...) recibes una bonificación (reducción del tipo de interés). Pero hay otros muchos en que no se pide nada. Depende del comercial de turno, que intentará que contrates este tipo de productos porque son los más rentables para la entidad.

La caja de la zona de levante exige como condición para la concesión de un préstamo, seguro de financiación y seguro de vida a lo largo de la duración del préstamo, y el seguro de hogar obligatorio durante el primer año.

Ninguna de las dos entidades concede hipotecas si se tiene un préstamo con otra entidad diferente.

Por otro lado recalcar que cada caso es un mundo completamente diferente y aquí estamos generalizando demasiado.

Los supuestos no son representativos de la realidad. Piensa que menos del 50% de la gente tiene el 20% de cuota de entrada para aportar y más del 50% de la gente tiene préstamos personales, (coche por ejemplo) que cambian las condiciones de todo y dificulta muchísimo que la operación se realice.

Situación laboral actual:

La población española, se encuentra en constante crecimiento, con una menor variación interanual desde finales del año 2007. La variación interanual de la población activa experimenta también un descenso en ese mismo periodo para repuntar a lo largo de 2008 y finalmente volver a caer, de forma mucho más brusca en los dos primeros trimestres de 2009.

En España desde principios del año 2006 se aprecia una reducción de la variación interanual del total de personas ocupadas, acelerando a partir del 3 trimestre del año 2007 y alcanzando cuotas negativas el segundo trimestre del año 2008 (en Europa el cuarto), suavizando su caída en el primer trimestre del año 2009.

En apenas un año (desde el primer trimestre de 2008, hasta el primero de 2009) la población en paro en España a pasado de 2.174.000 personas a 4.011.000, una variación alrededor del 180%.

El primer sector en caer y más perjudicado con mucha diferencia es el de la construcción, comenzando a caer significativamente a partir del tercer trimestre de 2007 y sin aparentes síntomas de recuperación. Ha pasado de 186.000 parados del año 2007 a 702.000 del segundo semestre de 2009, un incremento del 377% en poco más de un año.

A éste sector le ha acompañado más tarde el industrial, comenzando a bajar justo un año más tarde, sin ningún síntoma de mejoría tampoco.

El sector de servicios es el que mejor se está comportando, a pesar de tener una tendencia a la baja, las tasas de variación interanual son menos malas que en los sectores anteriores.

El sector de agricultura a pesar de haber tenido una bajada muy significativa durante el año 2008 parece que se empieza a moderar en los dos primeros trimestres del 2009.

Respecto al porcentaje de temporalidad a bajado en todos los sectores a excepción del agrícola. Esto puede ser debido a que los primeros trabajadores en ser despedidos han sido los que contaban con contratos temporales.

La tasa de variación de contratos temporales lleva descendiendo con una elevada pendiente desde comienzos del año 2006. Referidos a los contratos indefinidos las tasas eran positivas hasta mediados del año 2007, momento en el que empieza a descender, sin ofrecer síntomas de recuperación. Los contratos a tiempo parcial, comienzan a aumentar a partir del primer trimestre del año 2008, debido a la incertidumbre existente en todos los sectores, las empresas prefieren realizar contratos de duración terminada, ante el temor de no tener trabajo.

El total de población (activa e inactiva), no ha bajado ningún año, pero comienza a estabilizarse.

El número de mujeres paradas es mayor al número de hombres parados, aunque la diferencia se ha recortado con el paso de los años.

El colectivo más castigado por el paro es el de jóvenes menores de 25 años, tanto hombres como mujeres (39,9% y 36%). La tendencia es que éstos porcentajes sigan aumentando ya que los últimos datos obtenidos (del segundo trimestre de 2009) son los más altos de los años anteriores.

Los jóvenes al carecer de trabajo carecen de medios para independizarse de sus padres y además no pueden obtener financiación de ninguna entidad.

Del total de jóvenes (2.242.000), actualmente se encuentran ocupados (1.387.000), quedando cerca de 1.000.000 de personas. Teniendo en cuenta que una parte prosiga sus estudios, nos quedaríamos con alrededor de 600.000 jóvenes, sin ningún tipo de ingreso y sin posibilidad de acceder a una vivienda, por los que suelen optar por residir en casa de sus padres.

Otro problema unido al aumento del paro, es la disminución del coste salarial por hora efectiva. Menos trabajadores y cobrando menos dinero por hora. También es necesario tener en cuenta que el número de horas trabajadas disminuye, eliminando las horas extra. Esto provocará la disminución del poder adquisitivo de la sociedad española.

Dentro del grupo de no asalariados, se puede comprobar el impacto de la crisis, ya que en todas las ramas han visto disminuido, especialmente en 2009, su número. Es muy notable el descenso de los miembros de cooperativa pasando de 92.000 personas del año 2006 a unos 30.000 en el segundo trimestre de 2009. Es necesario recordar que aquellos que pertenecen al rango de no asalariados, no disponen de la prestación por desempleo, que unidos a posibles trabajos pendientes de facturar, hace que la situación de éste colectivo sea dramática.

Es un sector clave, y es necesaria su recuperación para la creación de nuevos puestos de trabajo.

El número de asalariados que trabajan para el sector público es el único que ha aumentado.

1.095.000 Personas han dejado su empleo hace más de un año.

Los trabajadores con estudios medios y formación profesional parados, se han duplicado entre el primer trimestre de 2008 y el segundo del 2009, es el colectivo por estudios más afectado.

Aquellos con estudios primarios en el mismo periodo han aumentado un 185%, los analfabetos y sin estudios 151%, y aquellos con estudios superiores y su nivel anterior un 151% también.

Actualmente la comunidad con mayor tasa de paro es Canarias, seguida de Andalucía, Comunidad Valenciana, Ceuta, Melilla, Murcia y Extremadura, todas superando el 20%. El caso más alarmante es el de Murcia y la Comunidad Valenciana que han pasado de tasas cercanas al 8% en 2007 a más del 20% en 2009.

Situación de la vivienda en España

Informes de los organismos internacionales

La Unión Europea

Desde la perspectiva europea, la expansión urbana española de las últimas décadas debe reencauzarse hacia los parámetros del desarrollo sostenible, en los que insiste la Unión Europea.

La urbanización dispersa, la ciudad difusa que ha caracterizado numerosos desarrollos urbanos en España en los últimos años, agravada por la liberalización del suelo impulsada por la Ley 6/1998, actualmente derogada, con su voluntad de generalizar la urbanización de terrenos genera graves inconvenientes ambientales, económicos (por los elevados costes energéticos, de construcción y mantenimiento de infraestructuras y de prestación de los servicios públicos) y sociales.

La Unión Europea insiste claramente en ello, por ejemplo en la Estrategia Territorial Europea o en la más reciente Comunicación de la Comisión sobre una Estrategia Temática para el Medio Ambiente Urbano, propone un modelo de ciudad compacta y advierte de los graves inconvenientes de la urbanización dispersa o desordenada: impacto ambiental, segregación social e ineficiencia económica.

Entre los graves inconvenientes sociales, es destacable la creciente segregación social que se observa en diversas ciudades españolas, por ejemplo, en Barcelona y en Madrid, donde la dinámica espacial se ha caracterizado por la concentración de la población con menores recursos en los barrios periféricos de la ciudad. Estos barrios de clases más humildes han perdido el sentido de la comunidad que solía caracterizar a los antiguos barrios obreros. De esta manera, el "barrio" deja de representar una protección y se convierte en un espacio de conflicto y competencia.

El Parlamento Europeo

El Parlamento Europeo, ha llamado la atención repetidamente al urbanismo español, así, por ejemplo, mediante el documento elaborado por la Comisión de Peticiones con fecha 28 de marzo de 2007, dando cuenta de una misión de investigación en Madrid, la Comunidad Valenciana y Andalucía, en el que se llega a sostener que:

"Lo que se está difundiendo a lo largo del litoral mediterráneo español no es tanto un desarrollo sostenible programado de las comunidades locales –aunque tal desarrollo también se produzca – cuanto, con frecuencia, un expolio de la propia comunidad y de su patrimonio cultural, el «enladrillado» del litoral, la destrucción de unas fauna y flora frágiles y el enriquecimiento masivo de una pequeña minoría a expensas de la mayoría".

En el ámbito de la vivienda, el Parlamento Europeo señaló, a finales de junio de 2007, los graves problemas de accesibilidad a un alojamiento de amplias capas de la población y la elevada tasa de endeudamiento por parte de aquellos que lo han conseguido mediante préstamo hipotecario.

Las Naciones Unidas

Por lo que respecta a las Naciones Unidas, es preciso resaltar las tareas del Relator especial sobre el Derecho a una Vivienda Adecuada, señor Miloon Kothari, nombrado por la Comisión de Derechos Humanos, por el comunicado de prensa emitido por la ONU con fecha 13 de diciembre de 2006, en Ginebra, sobre la situación española, como resultado de la visita a España efectuada por el Relator. En este comunicado de prensa oficial de la ONU se señala que:

"España atraviesa una crisis en materia de vivienda debido a diferentes factores..."

Tanto en materia de alquiler como de compra, las dificultades para soportar los gastos generados por la vivienda ("Affordability") son un problema de primer orden para un vasto número de personas que vive en España...

España sufre una grave carencia de vivienda pública. Los programas de vivienda actuales no permiten satisfacer las necesidades de entre un 20% y un 25% de la población con menos ingresos.

El Relator Especial considera que esto es una estimación conservativa, dado que España es el tercer país más pobre de los 15 países que originalmente formaban la Unión Europea...

La situación de la vivienda ha generado muchos problemas. Entre otros, el Relator Especial recibió testimonios e información que indican la existencia de diferentes factores de discriminación relacionados con la vivienda, incluida la "gentrificación" de las ciudades y, como consecuencia de ello, la segregación y los desalojos forzosos. El Relator Especial se

mostró especialmente conmovido por los testimonios y la información relativos a la violencia física y psicológica utilizadas para expulsar a las personas de sus hogares, un fenómeno conocido como "mobbing". La especulación y los beneficios generados por el mercado inmobiliario han conducido a una corrupción a gran escala ...".

Con fecha 5 de junio de 2007, el Relator ha dado a conocer una "Nota preliminar" sobre su misión española, en la que señala que "España está afrontando una seria crisis de vivienda", subrayando que, según sus datos, "sectores de la población española afrontan problemas de asequibilidad" de la vivienda, estando una significativa proporción de la población vinculados al pago de más del 40% del salario (neto) al pago de la hipoteca, lo que preocupa al relator; puesto que tal destino de la renta familiar puede condicionar el goce de otros derechos, incluyendo educación, manutención o vestimenta.

La relatora especial de las Naciones Unidas por el Derecho a la Vivienda, Raquel Rotnik, en su informe presentado al Consejo de la ONU, de fecha 9 de marzo de 2009, criticó las políticas públicas que han aplicado los gobiernos en materia de vivienda y aseguró que: "han contribuido a desencadenar la crisis económica global porque han priorizado la atracción de capitales internacionales y se han olvidado de regular el mercado."

Análisis del mercado de la vivienda en España y el mundo.

En los Estados Unidos, el ratio, precio vivienda entre ingresos familiares anuales medios, se situaba entre 2,4 y 2,8 veces durante 30 años, manteniendo un equilibrio, el cual a partir del año 2001 se rompe y da lugar a la creación de una burbuja, llegando a alcanzar 4,0 veces en el año 2007. La lógica hace pensar que este valor debería descender en torno al 2,8, el cual ha sido su valor en los últimos 50 años.

Para adquirir de una vivienda lo normal es hacerlo a través de una hipoteca. El precio que uno paga no es solo el nominal de la vivienda sino también el del dinero que pide prestado. Por lo tanto no se puede comparar solamente el precio (esfuerzo) del alquiler con el precio del nominal de la vivienda. La comparación apropiada tiene que incluir el precio del dinero, de la hipoteca, para ver esfuerzo total de ambas opciones. Es decir que el precio de las cosas está siempre relacionado con lo que la gente está dispuesta y/o puede pagar; estando las hipotecas baratas la gente puede y está dispuesta a pagar más en el nominal de la vivienda. Esta misma lógica se aplica a los alquileres, la gente paga lo que está dispuesta y/o puede. En esa situación en la que la variable estar dispuesto y/o poder se convierte en una constante para cualquier producto, la gráfica tiende a convertirse en una línea plana.

Pronóstico del futuro del mercado de la vivienda en España

- Desde el año 2003 las inversiones extranjeras en España en inmuebles no paran de descender
- Estos años se han construido anualmente en España de 700.000 a 800.000 viviendas, más que Alemania, Francia e Inglaterra juntas (cuya población es bastante superior). Alrededor de unos 5 millones de viviendas desde el año 2000.
- Se estima que hay más de 1,5 millones de viviendas a la venta.
- Supongamos que ahora se construyan 200.000 viviendas al año (un 60-70% menos que hasta ahora) en España en los próximos 3 años. Es extremadamente complicado encontrar compradores para 2 millones de viviendas nuevas (a parte de las de segunda mano), sin ningún banco que quiera financiarlas por mucho tiempo.

Desde que alcanzaran su nivel máximo en el año 2003, con 7.072 millones de euros, las inversiones extranjeras no han parado de caer. Así, descendieron hasta los 6.650 millones en 2004, los 5.495 millones en 2005, y, finalmente, los 4.766 millones del 2006.

Se estima 3 años de ingresos familiares como coste normal de una vivienda.

Aplicando esto al mercado inmobiliario español, podríamos aventurar ese nivel, con números concretos.

- a) Ingresos netos por hogar: 24.525€ (sin imputar ingresos por alquiler cuando la vivienda es en propiedad). Cifra referida a 2006 extraída del INE
- b) La presión fiscal en España es del 35%, pero la presión fiscal a personas físicas es algo menor (hay que quitar Sociedades, Seguridad Social, etc) aproximadamente el 25%. Esto nos llevaría la cifra anterior a unos ingresos brutos por hogar de 32.700 euros, lo cual es más o menos compatible con gasto por hogar de 32.000 euros en 2007 (cifra extraída del INE)

En consecuencia, propongo usar los siguientes datos para España:

- a) Ingresos brutos anuales por hogar: 32.000 euros
- b) precio medio de la vivienda a la que se llegaría: 96.000 euros
- c) precio medio por m²: unos 1.100 euros (aplicando una superficie media de 90m² por piso)

Los precios medios se calculan hoy en el entorno de los 2.500 euros por m² en España, por lo que todavía es necesaria una fuerte corrección en el precio de la vivienda y eso sin tener en cuenta que los ingresos brutos anuales por hogar, vayan descendiendo a consecuencia de los problemas laborales.

El precio adecuado de una vivienda en España, en base al salario medio familiar y a la tradición histórica del esfuerzo realizado para comprarla, debería oscilar entre 80.000 y 120.000 euros, en función de sus características y localización.

Escenarios futuros:

Los bancos evolucionan hasta alcanzar un nivel de incompetencia, amplían su radio de alcance a actividades difíciles de comprender hasta que tropiezan con una que son incapaces de controlar:

Ello resulta evidente, la mayor parte de entidades financieras que se han acercado a la quiebra lo han hecho como resultado de las pérdidas derivadas de actividades secundarias. El principio de diversificar hacia la incompetencia afecta a grandes y pequeños bancos por igual. AIG era la primera aseguradora de EEUU, pero se le ocurrió diversificar en el negocio de CDS y con 120 empleados en Londres, estuvo a punto de provocar la quiebra de una compañía de 120.000 trabajadores, caso similar el de Hypo Real Estate una de las principales entidades de financiación inmobiliaria de Alemania con una posición de dominio en el mercado y una alta rentabilidad a la que también se le ocurrió diversificar en captar fondos en mercados mayoristas que concedían préstamos a las autoridades públicas y que depende mucho de los mercados de dinero para su refinanciación. y así una tras otra.

Un año después de la desaparición de Lehman que obligó al Tesoro a gastar miles de millones de dólares para apuntalar el sistema financiero, aquellos bancos "demasiado grandes para caer" son aún más grandes, gracias al dinero de todos los contribuyentes, Bank of America y Citigroup han crecido, Lloyds Banking, con el 43% en propiedad del gobierno, ha absorbido las actividades de HBOS, y BNP Paribas SA posee en la actualidad los bancos de Luxemburgo y belgas de Fortis Insurance.

Por ello podríamos volver a tener otro Lehman e incluso más grande, pues básicamente el sistema permanece intacto y los problemas siguen siendo los mismos. Joseph Stiglitz, Premio Nobel de Economía no hace mucho afirmaba, que los EE.UU. no han logrado solucionar los problemas fundamentales de su sistema bancario tras la crisis del crédito y el colapso de Lehman y que. *"Los problemas son peores de lo que eran en 2007 antes de la crisis"*.

Atendiendo a los nuestros que los tenemos más cercanos, los balances de los bancos son pura ciencia ficción, sabemos que los bancos españoles están valorando su cartera de préstamos inmobiliarios a mercado, y están extendiendo los créditos a compañías de construcción zombis.

No es algo nuevo, baste considerar que el valor de los préstamos pendientes de pago a promotores ha pasado de tan sólo 33.500 millones en 2000 a 318.000 millones en 2008, lo que supone nada mas y nada menos que un aumento del 850% en 8 años. Si se agregan las deudas del sector de la construcción, el valor total de los préstamos pendientes a los promotores y empresas de la construcción se eleva a 470.000 millones de dólares. Eso es casi el 50% del PIB español y la mayoría de estos préstamos son incobrables, no sería nada rara una insolvencia bancaria general en nuestro país.

Las bolsas suben y suben como si tuvieran prisa, con el sector financiero empujando, pero recordemos que suben desde que el Gobierno de los EEUU, permitió que pusieran lo que les diera la gana en sus balances y con toda seguridad lo que pasa en los bancos españoles también ocurre allí, tarde o temprano tendremos otra crisis financiera, la próxima.

Cooperativismo.

Definición

Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para formar una organización democrática cuya administración y gestión debe llevarse a cabo de la forma que acuerden los socios, generalmente en el contexto de la economía de mercado. Su intención es hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada. La diversidad de necesidades y aspiraciones (trabajo, consumo, crédito, etc.) de los socios, que conforman el objeto social o actividad cooperativizada de estas empresas, define una tipología muy variada de cooperativas.

Los principios cooperativos constituyen las reglas básicas de funcionamiento de estas organizaciones. La Alianza Cooperativa Internacional (ACI) es la organización internacional que desde el año 1895 aglutina y promueve el movimiento cooperativo en el mundo. Prototipo de empresa asociativa, la cooperativa constituye la forma más genuina de entidad de economía social.

Una cooperativa de vivienda es un tipo de cooperativa cuyo objeto social es el de proporcionar a sus socios viviendas, locales y otros bienes inmuebles, adquiriendo suelo para construir y urbanizarlo. Las cooperativas de viviendas, como sociedades promotoras de viviendas, se han consolidado como uno de los mejores medios para acceder a una vivienda asequible y de calidad.

Factores objetivos que intervienen en su sistema productivo y en su regulación legal así lo ponen de manifiesto. Es una de las figuras más representativas de la llamada economía social.

Regulación legal

Las cooperativas de viviendas se encuentran reguladas en el caso de España por la ley 27/1999 y sus Estatutos Sociales, debidamente inscritos en registros públicos, por los que se rige la vida de cooperativa y determinan los derechos y obligaciones de los socios.

Funcionamiento democrático

La Asamblea General de Socios es el órgano soberano en el que pueden participar activamente todos los socios de pleno derecho, a quienes proporciona información y propone la toma de decisiones de manera colegiada, adoptándose los acuerdos por medio de votación.

Autoregulación

A través de las votaciones de sus socios, la Asamblea General decide desde quiénes son sus representantes –elección del Consejo Rector que es el órgano de la dirección– hasta los agentes que intervienen en la promoción, tales como empresa constructora, entidad financiera, entidad gestora, sociedad auditora, etc.

Es el socio quien elige y decide.

Cantidades avaladas

Todas las cantidades que el socio aporta para la construcción de la vivienda están avaladas por una entidad aseguradora. Este seguro garantiza que, de no conseguirse el objetivo social, el socio tenga asegurada la recuperación de las cantidades aportadas.

Auditoría

Las cuentas de la cooperativa son auditadas por una empresa autorizada para realizar dichos trabajos y ratificadas por la Asamblea General, y que a su vez está obligada a presentarlas y explicarlas a los socios.

Como agente externo, su informe es absolutamente objetivo, debe reflejar cualquier incidencia relevante y responder legalmente en caso de que no detectara irregularidades en la contabilidad.

Las cuentas anuales debidamente aprobadas son depositadas en el Registro público correspondiente.

Gestión profesional

Especialmente las cooperativas de viviendas deben contratar a una empresa gestora que guíe y asesore en la consecución del objeto social, es decir, proporcionar viviendas a sus socios.

Es imprescindible que la gestora acredite su solvencia profesional y que, como mayor garantía, sea miembro de GECOPI, asociación que exige a sus miembros cumplir estrictos requisitos que redunden en beneficio del socio, entre los que se encuentra que el Contrato de Prestación de Servicios con la empresa gestora sea ratificado por la Asamblea.

A estas garantías hay que añadir un profesionalizado y perfeccionado sistema de calidad en la gestión de cooperativas, lo que le ha supuesto la obtención de diversos sellos de calidad, autonómicos y estatales, entre los que se encuentra el concedido por AENOR.

Beneficios Fiscales

Las cantidades que los socios aportan a la cooperativa para ser adjudicatarios de una vivienda son desgravables en su declaración anual de la renta.

Además, por ley, algunos actos jurídicos, necesarios para su actividad empresarial, están exentos del pago a Hacienda o se encuentran bonificados, lo que contribuye a disminuir el coste final de la vivienda.

La adquisición de una vivienda mediante cooperativa tampoco es incompatible con los beneficios fiscales de la cuenta ahorro vivienda.

Beneficios económicos

Las viviendas promovidas en régimen de cooperativa cuentan, entre otros, con los siguientes beneficios económicos:

Precio. El precio final de las viviendas realizadas en régimen de cooperativas es muy inferior al de las viviendas desarrolladas por promotores privados, al ser sus socios sobre los que revierte directamente el beneficio de desarrollar la vivienda.

Eliminación del beneficio del promotor privado. Al ser los socios cooperativistas quienes promueven la ejecución de las viviendas, el beneficio del promotor privado desaparece, lo que reduce de manera sustancial el precio final de la vivienda.

Adecuación de pagos. Las cantidades aportadas por los socios se adecuan a los compromisos de pago de la cooperativa viabilizando la promoción.

Financiación. Las cooperativas cuentan para el desarrollo de sus promociones de viviendas con el interés de los bancos y cajas para la concesión de préstamos, que reducen las aportaciones que deben realizar los socios antes de la escrituración de sus viviendas.

Existen también algunos tipos más específicos, como los de cooperativa de explotación comunitaria de la tierra, cooperativa de servicios públicos, cooperativa de electrificación rural o cooperativa del mar.

Valores cooperativos

- Ayuda mutua: es el accionar de un grupo para la solución de problemas comunes.
- Esfuerzo propio: es la motivación, la fuerza de voluntad de los miembros con el fin de alcanzar metas previstas.
- Responsabilidad: nivel de desempeño en el cumplimiento de las actividades para el logro de metas, sintiendo un compromiso moral con los asociados.
- Democracia: toma de decisiones colectivas por los asociados (mediante la participación y el protagonismo) a lo que se refiere a la gestión de la cooperativa.
- Igualdad: todos los asociados tienen iguales deberes y derechos.
- Equidad: justa distribución de los excedentes entre los miembros de la cooperativa.
- Solidaridad: apoyar, cooperar en la solución de problemas de los asociados, la familia y la comunidad. También promueve los valores éticos de la honestidad, transparencia, responsabilidad social y compromiso con los demás.
- Libertad: cada quién puede decidir por sí mismo lo que mejor considere para su bienestar y el de su sociedad.

Cooperativas en el mundo

Podemos afirmar sin ningún riesgo de equivocarnos que todos los países del mundo poseen alguna cooperativa de una u otra clase. Ni las religiones, culturas o ideologías políticas han podido obstaculizar la creación de cooperativas.

Existen países como Islandia y Finlandia donde la mayor parte de su economía está cooperativizada. Israel, con sus peculiaridades " Kibutz" y "Moshav", es uno de los exponentes principales del cooperativismo. Yugoslavia, con su sistema de autogestión obrera, es otro tipo de cooperación muy a tener en cuenta.

En cada nación, el desarrollo del cooperativismo no ha sido uniforme, y hoy nos encontramos que cada país ha desarrollado y promovido algún sector del cooperativismo que mayores posibilidades de adaptación ha encontrado.

La cooperativa, como agente estimulador económico.

El objetivo de la cooperativa propuesta es, por un lado, proporcionar alojamientos de buena calidad y accesibles económicamente, dentro de la ciudad, a jóvenes (para poder cumplir su derecho constitucional a una vivienda digna), con algún elemento que permita autogestionar los gastos de comunidad, para evitar que repercutan en los futuros inquilinos y la inclusión de diferentes opciones para obtener una mayor relación entre los vecinos fomentando el valor de comunidad.

Por otro lado demostrar mediante elementos reales, las ventajas (económicas y sociales) que supone éste modelo con respecto a otros. Se pretende realizar un estudio exhaustivo, cuya meta final sea la de otorgar un precio a una vivienda, de características estándar, realizada a través de una cooperativa.

Los siguientes elementos forman parte del plan desde un primer momento: un concepto de diseño urbano denso, criterios de consumo mínimo de energía para las viviendas, rapidez y eficacia en la construcción mediante la introducción de elementos industrializados, espacios verdes, servicios sociales y nuevas infraestructuras (comercios de primera necesidad, y centralización de las instalaciones de la comunidad)

Beneficio económico.

Las cooperativas en España, poseen ciertas ventajas fiscales, con respecto a otros modelos de asociación, que también las hace interesantes desde el punto de vista económico.

Los cooperativistas, pueden explotar o ceder a una empresa privada (para su explotación), ciertos espacios dentro de la promoción, como locales, plazas de garaje, trasteros... que les repercutirá en un beneficio económico.

Éstos locales, pueden ser aprovechados, como un lugar social, o educativo o incluso, al ser los cooperativistas los propietarios, negociar con empresas privadas concretas, en función de las necesidades que tenga la cooperativa (guarderías, centros de día, comercio alimentario, albergues, residencias...) que aparte de beneficiarles socialmente, también los pueden hacer económicamente.

Beneficio social

Dichas cooperativas suelen nacer en el seno de organizaciones profesionales, sindicatos, trabajadores de grandes empresas o sin más, vecinos o amigos de una zona, pudiendo resultar más o menos abiertas a terceras personas. Pero esta no es la única vía real para impulsar dichas cooperativas.

Aspectos legales

Actualmente las cooperativas en España se encuentran reguladas a nivel nacional por la Ley de Cooperativas 27/99 y además de ésta cada comunidad autónoma desarrolla su propia ley, adecuada a la nacional, donde se define de manera más pormenorizada cada aspecto.

Las nuevas demandas sociales de solidaridad y las nuevas actividades generadoras de empleo, son atendidas por la Ley, ofreciendo el autoempleo colectivo como fórmula para la inserción social, la atención a colectivos especialmente con dificultades de inserción laboral y la participación pública en este sector.

La nueva Ley también es el resultado de la necesidad de aplicar en beneficio del sector cooperativo, una serie de cambios legislativos que se han producido tanto en el ámbito nacional como en el comunitario.

Cooperativa de viviendas

En esencia, una cooperativa de viviendas asocia a personas físicas que precisen alojamiento y/o locales para sí y las personas que con ellas convivan, según el artículo 89 de la Ley de Cooperativas 27/99. Dicha cooperativa viene a ejercer el papel de promotor inmobiliario: gestionar la captación del suelo, adquirirlo, contratar la obra con el constructor, encargarse de todo el tema financiero, etc. Digamos, de un modo resumido que es un empresario social.

Cómo adquirir una de estas viviendas

El primer paso para adquirir una vivienda a través del sistema de cooperativas es acudir a la federación de cooperativas de la comunidad donde se reside y/o se desee obtener un piso en propiedad. En la federación le explican al usuario si existe alguna cooperativa que reúne las condiciones que solicita, la Confederación de Cooperativas de Vivienda de España, agrupa el 70% de estas sociedades. El hecho de que sea la federación de una comunidad autónoma la que oriente al usuario sobre la mejor cooperativa para invertir siempre es una garantía frente a posibles fraudes.

Adquirir una vivienda a través de una cooperativa requiere mantener la calma e informarse bien para no cometer errores que a la postre puedan acabar con los sueños de toda una vida, sobre todo cuando existen antecedentes en los que no sale muy bien parado este sector.

Cuando ya se ha optado por alguna de las múltiples sociedades que hay en el sector, conviene tener en cuenta los siguientes aspectos:

El socio debe incorporarse a una sociedad solvente. "Tiene que saber cómo entra, cómo está y cómo sale".

Desde la Confederación de Cooperativas de Vivienda también se hace énfasis en la importancia de que las cantidades aportadas estén garantizadas mediante aval bancario o a través de una compañía de seguros.

La cooperativa tiene que estar inscrita en el Registro de Cooperativas y constituida ante notario.

Las cuotas de los socios se deberán ingresar en una cuenta abierta para tal propósito. En este aspecto es importante saber que existen tres tipos de aportaciones económicas: una al capital social, otra de ingresos para gastos de la cooperativa y otra más que corresponde a la financiación de la vivienda. La aportación al capital social siempre es reembolsable y de pequeña cuantía, aproximadamente entre 20 y 90 euros. La cuota para gastos de la cooperativa está regulada por Ley y también suele ser pequeña. La aportación para financiar la vivienda, a la postre la más importante, tiene que estar garantizada por un seguro o un aval bancario. En el momento de iniciar los pagos el usuario recibe un contrato de adjudicación provisional que es una de sus garantías.

El presidente de la Confederación de Cooperativas de España insiste en la importancia de que el socio tenga suficiente información sobre los planes de pago y la financiación, así como de sus derechos. Por lo general, el integrante de una cooperativa aporta el 20% del coste estimado de la vivienda. El otro 80% corresponde a préstamos o créditos bancarios. Un ejemplo: si un cooperativista decide adquirir un piso cuyo coste estimado es de 120.000 € aporta en principio, el 20%, es decir, 24.000€. La forma en que se aportan esos 24.000€ es lo que decide la Junta. Así, el usuario puede aportar 8.000€ para la compra del terreno y el resto se divide en cuotas hasta que se construya la vivienda y se pueda pagar el resto de la cantidad.

Antes de adquirir la condición de socio hay que cerciorarse muy bien de las características del suelo donde se pretende construir: qué zona es, si se trata de una vivienda pública, si hay un contrato con opción de compra o si es una compraventa o permuta. La permuta se establece cuando el propietario de un suelo lo pone en venta a una cooperativa con la condición de que una parte se le pague con dinero y la otra con locales comerciales que construirá la propia cooperativa en su edificio o finca.

Debe existir un proyecto técnico o anteproyecto en el que, además, queden claros los plazos estimados de ejecución de la obra.

Al comenzar a formar parte de una cooperativa no sólo deben especificarse los derechos del socio, sino también sus obligaciones.

La principal ventaja que supone adquirir una vivienda a través de una cooperativa es su riguroso precio de costo. Para las cooperativas, no hay ningún beneficio. Las cooperativas, se convierten en promotores, es decir, en sociedades que compran el suelo, construyen y comercializan. Eso sí, sin lucro ninguno, a diferencia de las promotoras inmobiliarias privadas.

Adquirir una vivienda de precio libre o de protección oficial a través de una cooperativa supone que el socio economice entre un 20% y un 30% de la inversión total. Los miembros pueden, también, ejercer desde el principio un control democrático de las actividades de la cooperativa. Pueden, igualmente, participar en la elección de gestoras, arquitectos o inclusive modificar aspectos del proyecto, pero siempre con el consentimiento de los otros integrantes de la organización.

Como ventajas también cabe citar la posibilidad de darse de baja y que le sean reintegradas las cantidades entregadas de acuerdo con los términos que marca la legislación vigente. A través de una cooperativa un usuario puede obtener una vivienda "más o menos" a su medida. La demanda, en el año 2004 era de unas 300.000 peticiones en toda España para adquirir una vivienda mediante el régimen de cooperativas. Actualmente existen 13.757 sociedades cooperativas constituidas en España, de las cuales 8.301 están registradas y no disueltas y 4.250 mantienen actividad en la actualidad.

Sólo un 20% de las viviendas que se construyen son protegidas

El número de viviendas construidas mediante este sistema- el de cooperativas- ha sido de 40.000 anuales hasta hace poco tiempo. Esa cifra, sin embargo, ha descendido hasta las 12.000, situación motivada por la enorme carestía del suelo, que hace prácticamente imposible encontrar promociones de viviendas de protección oficial. En algunos proyectos urbanísticos de Madrid, el suelo ha subido el 400% y representa el 40% de la vivienda. Ahora nos encontramos con que sólo un 20% de las viviendas que se construyen son protegidas, y el resto, el 80%, son libres".

Son esas las principales dificultades a las que se enfrenta un gran segmento de la población, entre quienes se hallan los jóvenes y los inmigrantes. En España no hay una política de vivienda adecuada.

Las comunidades donde más ha crecido el precio de las viviendas de protección oficial son Madrid, Barcelona, Valencia, Bilbao, Zaragoza y la Coruña. Andalucía y Extremadura, en cambio, son las regiones en las que menos ha aumentado el precio.

Una de las principales desventajas del régimen de cooperativas es que los plazos a veces se eternizan. Desde el momento en el que se comienza a formar parte de una cooperativa hasta que se ve cumplido el deseo de estar en posesión de una vivienda pueden pasar tres años o más.

La principal compensación que tiene esta circunstancia es que el socio puede ir siguiendo paso a paso el desarrollo de su futura casa. Y además tiene unos derechos adquiridos. Son los siguientes:

El principal derecho es a la información; a solicitar a los órganos de gobierno todos los datos sobre la actividad de la cooperativa.

Se tiene derecho a voz y voto para consensuar decisiones.

Se puede elegir y ser elegido para los cargos de los órganos sociales.

Posibilidad de darse de baja de acuerdo a las condiciones que marca la ley.

Participar en el retorno de excedente que se acuerde.

Solicitar la liquidación de las aportaciones al capital social.

Se puede participar en el objeto social de la cooperativa.

Según Francisco López, de la Asociación Profesional de Empresas Gestoras de Cooperativas, un buen consejo para quienes decidan invertir su dinero con el propósito de comprar una vivienda a través de una cooperativa es implicarse y participar en la toma de decisiones. Siempre cabe preguntarse, cuando al final algo falla, qué participación se ha tenido en todo el proceso, señala López.

Para ello conviene saber que una cooperativa está regida por una Asamblea General, un Consejo Rector y unos Interventores. El órgano supremo de decisión es la Asamblea General. Cualquier determinación que se adopte en este ámbito vincula a todos los socios.

El Consejo Rector está formado por un presidente, un vicepresidente y un secretario. Este es el órgano de gobierno, gestión y representación de la sociedad cooperativa. La fiscalización corre por cuenta de los interventores, elegidos por la Asamblea General y cuyo número se fija en los estatutos. En algunas autonomías las leyes establecen la posibilidad de crear un comité de recursos para resolver reclamaciones de los socios.

Además de derechos, los socios de una cooperativa tendrán las siguientes obligaciones:

Aportar las cuotas en los plazos previstos.

Asumir los cargos para los que resulten elegidos, salvo excusa válida.

No desarrollar actividades contrarias a la ley aprovechándose de su condición de socio.

Cumplir los acuerdos adoptados por los órganos competentes y asistir a las reuniones de la Asamblea General.

El papel de las gestoras

Todo el proceso de constitución de una cooperativa requiere a veces un cúmulo de trámites que en algunos casos los socios no están dispuestos a sobrellevar. Allí juegan un papel importante las gestoras, que son empresas debidamente acreditadas para controlar las obras, los proyectos y las tramitaciones de licencia, entre otras cosas. El papel de las gestoras es acortar los plazos.

Los gestores siempre estarán al servicio de la cooperativa y el prestigio, solvencia y la profesionalidad de éstas se convertirá en garantía para una promoción de viviendas.

Desde la Confederación Española de Consumidores y Usuarios, CECU, se advierte a los usuarios de que antes de comprar una casa a través de una cooperativa se aseguren de la transparencia de la cooperativa que elijan.

A raíz de la desconfianza creada en el sector por casos en los que los cooperativistas han invertido sus ahorros y han sido estafados, la Federación Nacional de Cooperativas reconoce que ha tenido que intensificar los controles para que estas situaciones no se produzcan. De todas formas, se han producido más fracasos en promotores inmobiliarios que en cooperativas. "Nosotros estamos controlando muchísimo la situación y hemos abierto expedientes informativos cuando lo hemos considerado necesario", asevera Alfonso Frayle.

El lado oscuro

Últimamente se denuncia que hay numerosas cooperativas que son impulsadas por promotores inmobiliarios. Estos, crean la cooperativa usando hombres de paja, ponen el solar a nombre de la misma, cerrando contratos ventajosos para la sociedad (suya) que aporta el suelo. Obviamente, controlarían la gestión de la cooperativa a través de contratos más o menos blindados que las vinculan a una gestora, que no es más que una empresa del grupo. Y muchas veces, también incorporan al proyecto a constructores afines.

El argumento principal de éstos, sigue siendo el mismo que en el ciclo expansivo: chicos, aquí no hay empresario, luego os ahorraréis el margen del beneficio del promotor. Es evidente que aquí sí hay un empresario; ese promotor oculto bajo el ropaje de la gestora, de la constructora y del vendedor del suelo. Y encima un promotor que no da la cara, como veremos más tarde.

Lo que cambian son el tipo de empresas que están detrás de estas peculiares cooperativas. Antes se trataba de aquellos a los que los Bancos no les daban préstamos, recién llegados al sector, sin estructura, etc. Ahora, nos podemos encontrar con grandes empresas detrás, que han visto esta modalidad como un canal de comercialización más, con un marketing muy agresivo. Y todo ello sin avisar claramente de los riesgos que entraña ser socio cooperativista:

El precio no es cerrado. Tu eres un promotor, y por mucho que te digan que se ha cerrado un precio con el constructor, las desviaciones existen. Y mejor hablemos de gastos fiscales, administrativos, que vayan surgiendo. Finalmente, suele ocurrir que para poder escriturar a tu nombre te piden un ajuste final de un x% con el que no contabas.

Tu no eres un consumidor, un comprador. En esencia, eres un empresario. Eso significa que no estás protegido, en principio, por la legislación de consumidores. Y por otro que asumes riesgos empresariales. Pensemos en que la cooperativa o sus órganos rectores pueden ser sancionados por temas de seguridad laboral, por ejemplo. Todo eso puede tener consecuencias que ni imaginamos. Y ya puestos a imaginar, imaginemos que, como suele pasar, el crédito promotor que se le da a la cooperativa es avalado solidariamente por todos sus socios. Por todos sus socios, y por todo el importe. Así que mientras dure la construcción, es habitual que esa parejita de Móstoles avale a la cooperativa ante el Banco por 3, 4, 6, millones de euros.

La transmisión de los derechos como cooperativista, el equivalente al conocido pase inmobiliario de un inmueble sin construir, tiene importantes limitaciones. No estás traspasando un objeto, estás tocando la masa social de una empresa, y puede haber derechos de tanteo/retracto, etc.

Si la cooperativa quiebra no eres un acreedor más. Eres el último acreedor. Los socios son los que están a la cola a la hora de cobrar, como ocurre en cualquier empresa.

En definitiva, que el promotor de este sistema lo se quita de encima los riesgos, consiguiendo una mejor financiación si encuentra un buen número de familias interesadas.

Las cooperativas de viviendas tradicionales, agrupadas en CONCOVI, han puesto el grito en el cielo. Esta fórmula no debe ser utilizada como vía de salida a promotoras en apuros. Pero no hay que olvidar que dar nuestra confianza a

organizaciones que no son empresas, no es garantía tampoco de mucho. Recordemos el caso de la Cooperativa PSV de UGT.

A finales de los 90, UGT decide combatir uno de sus principales problemas como sindicato: la financiación. Las cuotas apenas dan para lo que dan, y hay una fuerte dependencia de las dádivas estatales y similares. Su idea es acercarse al sindicato de servicios tipo alemán, quizás menos politizado pero en esencia mucho más poderoso. Para ello crean un potente grupo empresarial, con promotora inmobiliaria (PSV), constructora (ICS), compañía aseguradora (UNIAL), editorial, etc. Cuentan a su favor con muchas bazas: boom económico, marca de prestigio entre los suyos y buena parte de la sociedad española, negocios variados que atienden a demandas sociales muy fuertes (vivienda asequible, remuneración del ahorro de las clases populares, etc.). Las cooperativas inmobiliarias impulsadas por PSV se extienden por todo el país.

En el 93 estalla la crisis y el conglomerado empresarial de UGT se disuelve como un azucarillo. Se habla de que no es solo cosa del crack general: algunos señalan mala gestión, otros hablan de implicaciones de familiares cercanos a los dirigentes de UGT, etc. Imaginaros el panorama con un sindicato por medio, y con implicaciones financieras a través de su compañía de seguros.

Actualmente existe un sentimiento de desconfianza y miedos en la sociedad española debido a diversos casos de cooperativas que se han visto en un pasado denunciadas debido a posibles fraudes u otros delitos.

Otros proyectos internacionales similares.

Construcción del barrio sostenible de Freiburg-Vauban, Friburgo, Alemania

La Feria de la Vivienda: viviendas mejores para la gente y para el medio ambiente, Helsinki (Finlandia)

Cooperativas de viviendas en Canadá: un modelo para las comunidades con participación en la gestión (Canadá)

Caso práctico

A modo de ejemplo, se realiza un sencillo cálculo con el que poder estimar aproximadamente la viabilidad de ésta propuesta.

Determinación del precio del suelo.

$$Vv = Vr + Vc + Gp + Bp \quad (1)$$

Vr = valor del suelo mas urbanización, en euros/ m² construido vivienda

Vv = valor en venta de la vivienda, en euros/ m² construido vivienda

Vc = valor de construcción, en euros/ m² construido vivienda

Gp = gastos del promotor

Bp = beneficio del promotor

En una vivienda con promotor privado:

El gasto del promotor se estima en un 15%, del valor del suelo, más el valor de construcción. Así:

$$Gp = 15\% \text{ de } (Vr + Vc) = 0,15 (Vr + Vc) \quad (2)$$

El beneficio del promotor se estima en el 20%, del valor del suelo, más el valor de construcción, más los gastos del promotor. Así:

$$Bp = 20\% \text{ de } (Vr + Vc + Gp) = 0,20 (Vr + Vc + Gp) \quad (3)$$

Si despejamos en la formula (1) el valor de las fórmulas (2) y (3) obtenemos:

$$\mathbf{Vv} = Vr + Vc + Gp + Bp = Vr + Vc + 0,15 (Vr + Vc) + 0,20 (Vr + Vc + Gp) = \mathbf{1,38 (Vr + Vc)}$$

de donde:

$$\mathbf{Vr} = (Vv / 1,38) - Vc$$

En nuestro caso, al actuar la cooperativa como promotor:

$$Gp = 15\% \text{ de } (Vr + Vc) = 0,15 (Vr + Vc) \quad (2)$$

El beneficio del promotor en nuestro caso es 0, ya que las cooperativas actúan sin ánimo de lucro.

$$Bp = 0 \quad (3)$$

Si despejamos en la formula (1) el valor de las fórmulas (2) y (3) obtenemos:

$$\mathbf{Vv} = Vr + Vc + Gp + Bp = Vr + Vc + 0,15 (Vr + Vc) = \mathbf{1,15 (Vr + Vc)}$$

de donde:

$$Vr = (Vv / 1,15) - Vc$$

Según lo desarrollado en ésta tesina,

En algún momento, el ratio de ingresos familiares dividido entre el precio de una vivienda, debe volver hacia el nivel de 3 veces y no 4 que era lo que alcanzó en octubre de 2005. Es decir 3 años de ingresos familiares como coste normal de una vivienda.

Aplicando esto mismo a el mercado inmobiliario español, podríamos aventurar ese nivel, con números concretos.

- a) Ingresos netos por hogar: 24.525€ (sin imputar ingresos por alquiler cuando la vivienda es en propiedad). Cifra referida a 2006 extraída del INE
- b) La presión fiscal en España es del 35%, pero la presión fiscal a personas físicas es algo menor (hay que quitar Sociedades, Seguridad Social, etc) aproximadamente el 25%. Esto nos llevaría la cifra anterior a unos ingresos brutos por hogar de 32.700 euros, lo cual es más o menos compatible con gasto por hogar de 32.000 euros en 2007 (cifra extraída del INE)

En consecuencia, propongo usar los siguientes datos para España:

- a) Ingresos brutos anuales por hogar: 32.000 euros
- b) precio medio de la vivienda a la que se llegaría: 96.000 euros
- c) precio medio por m2 construido: unos 1.100 euros (aplicando una superficie media de 90m2 construidos por piso)

Estableciendo un coste de 750 €/m2 construido, para unas calidades medias.

Con estos datos podemos obtener una aproximación real del precio que podemos alcanzar, para pagar el suelo.

$$Vr = (Vv / 1,15) - Vc$$

$Vr = (1.100 / 1.15) - 750 = 206,52$ €/m2 construido es la repercusión del valor del suelo, un 19% de repercusión del total.

Valor añadido

Utilizar internet y los medios actuales, para que los miembros de la cooperativa estén permanentemente en contacto y que puedan interactuar entre ellos, así como de avisar de una manera sencilla de todos los eventos que ocurran.

Posibilidad de cooperativa agraria, micro-huertos en jardineras y subasta de los alimentos.

Explotación económico-social de bajeras y zonas comunes por la cooperativa (comercio de 1º necesidad, con trabajadores de la cooperativa y voluntarios para abastecer a la comunidad)

Posibilidad de cesión a empresa privada para su gestión.

Con el dinero recaudado, por éstas y otras medidas, invertir en elementos generadores de energía, para crear una comunidad autoabastecida energéticamente hablando.