|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ––––––----------- A description... | UNIVERSIDAD DE CARABOBODIRECCIÓN DE ESTUDIOS DE POSTGRADOMAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MENCIÓN: FINANZASCAMPUS BÁRBULA | A description... |

**PODER ADQUISITIVO PARA LA COMPRA DE VIVIENDA POR LAS FAMILIAS DE CLASE MEDIA DEL ESTADO CARABOBO.**

**PERIODO: 2010 – 2012**

 **Autor:**

 Mauricio Herrera

Bárbula, Noviembre de 2015

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| A description... | UNIVERSIDAD DE CARABOBODIRECCIÓN DE ESTUDIOS DE POSTGRADOMAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESASMENCIÓN FINANZASCAMPUS BÁRBULA | A description... |

**PODER ADQUISITIVO PARA LA COMPRA DE VIVIENDA POR LAS FAMILIAS DE CLASE MEDIA DEL ESTADO CARABOBO.**

**PERIODO: 2010 – 2012**

Autor:

 Mauricio Herrera

**Trabajo de Grado presentado para optar al título de Magíster en Administración de Empresas Mención Finanzas**

Bárbula, Noviembre 2015

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| A description... | UNIVERSIDAD DE CARABOBODIRECCIÓN DE ESTUDIOS DE POSTGRADOMAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESASMENCIÓN FINANZASCAMPUS BÁRBULA | A description... |

Dando cumplimiento a lo establecido en el Reglamento de Estudios de Postgrado de la Universidad de Carabobo en su artículo 133, quien suscribe

Msc. **Martha López**, titular de cédula de identidad Nº **10.229.252**, en mi carácter de Tutor del Trabajo de Maestría titulado: **“PODER ADQUISITIVO PARA LA COMPRA DE VIVIENDA POR LAS FAMILIAS DE CLASE MEDIA DEL ESTADO CARABOBO. PERIODO: 2010 – 2012”**, presentado por el ciudadano **Mauricio Herrera**, titular de la cédula de identidad Nº **V- 16.948.294,** para optar al título de Magíster en Administración de Empresas Mención Finanzas, hago constar que dicho trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del jurado examinador que se le designe.

En Valencia a los \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ del año dos mil \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**DEDICATORIA**

Esta investigación la dedico a Dios principalmente, por darme fuerza, sabiduría, entendimiento y luz para asumir estos retos y cumplir mis metas

A mi madre, por darme siempre tanto valor, amor e impulso cada dia de mi vida

A mi padre, por ser ejemplo de valentía, perseverancia, valores y sacrificio

A mis hermanos, por ser mis compañeros de vida y siempre poder contar con ellos.

A mis sobrinos, por ser parte importante de mi motivación y alegría que me brindan solo con verlos

A toda mi familia, que han sido y siguen siendo personas de gran inspiración, enseñándome una vida de esfuerzo, dedicación y logros las cuales han sido bases fundamentales en mi vida.

A todos los seres queridos que no están en la tierra pero guian mi corazón y siempre están en mi mente

A mi tutora, Msc.. Martha López, por sus conocimientos y apoyo brindado para desarrollar este Trabajo de Grado.

A mis amigos y compañeros de clase, quienes me brindaron y prestan su mano a cada momento que lo necesito, en cualquier parte del mundo en la que nos encontremos.

**AGRADECIMIENTOS**

A Dios, por darme la sabiduría, fortaleza y apoyo justo, para avanzar y lograr alcanzar esta gran meta de convertirme en profesional. Por estar presente en cada paso que he dado y dejarme enseñanzas de todas las circunstancias con las cuales me he enfrentado.

A mi familia, por su amor, paciencia, apoyo y compañía, además de involucrarse y compartir mis logros y fracasos, alentándome a nunca sentirme derrotada sino a levantarme de mis caídas y comenzar de nuevo la lucha con más ánimos y fuerza.

A la Dirección de Estudios de Postgrado de la Universidad de Carabobo, por brindarme la oportunidad de formarme como Magíster en Administración de Empresas Mención Finanzas, dejando una huella de excelencia en mi vida personal.

A mi Tutora, Martha López, por transmitirme sus conocimientos, su persistencia y por su calidad de tiempo para culminar este episodio en esta importante carrera.

A mis amigos, por su apoyo incondicional y compartir conmigo este reto

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  A description... | UNIVERSIDAD DE CARABOBODIRECCIÓN DE ESTUDIOS DE POSTGRADOFACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALESMAESTRÍA EN ADMINISTRACÓN DE EMPRESASMENCIÓN: FINANZASCAMPUS BÁRBULA | A description... |

**PODER ADQUISITIVO PARA LA COMPRA DE VIVIENDA POR LAS FAMILIAS DE CLASE MEDIA DEL ESTADO CARABOBO.**

**PERIODO: 2010 – 2012**

Trabajo Especial de Grado

Autor: Licdo. Mauricio Herrera

Tutor: Msc. Martha López

Fecha: Noviembre, 2015

Resumen

  La presente investigación tiene como objetivo general exponer el impacto social por la incapacidad de la clase media para la adquisición de vivienda en el estado Carabobo en el período 2010-2012. Está enmarcada bajo la modalidad general de estudio como investigación de campo, apoyada en el tipo documental, con un nivel descriptivo. Entre las técnicas de recolección de datos se empleó la encuesta, la recopilación documental, el resumen y la paráfrasis, mientras que el instrumento fue un cuestionario. Se concluyó que para el año 2010, con una tasa de inflación del 24,2%, las zonas más accesibles para la adquisición de viviendas por las familias de la clase media del Estado Carabobo fueron Prebo, La Isabelica y Flor Amarillo, teniendo que pagar entre 296 y 374 salarios mínimos para adquirir una vivienda. Mientras que en el año 2011, la tasa de inflación fue de 24,5%, y las familias pertenecientes a este estrato social para adquirir una vivienda tenían que disponer entre 224 y 324 salarios mínimos. Esto denota que el impacto social fue alto en los años estudiados. Mientras que para el año 2012, una familia de clase que quisiera adquirir una vivienda de 100 metros cuadrados aproximadamente en la zona sur, específicamente en la Parroquia Miguel Peña debía disponer de Bs. 780.000 aproximadamente, lo que equivale a 381 salarios mínimos. También se encontró que las mayores dificultades se presentaron en los años estudiados fueron la pérdida del poder adquisitivo, el crédito bancario, la escasez habitacional, desequilibrio entre políticas en materia habitacional y poder adquisitivo, además del incremento en los precios de las viviendas, siendo estos factores que limitaron la capacidad de compra.

**Palabras Clave:** Poder adquisitivo, Compra de vivienda, Familias de clase media.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  A description... | UNIVERSITY OF CARABOBOADDRESS OF GRADUATE STUDIESFACULTY OF ECONOMIC AND SOCIALMASTER OF BUSINESS ADMINISTRATIONCITATION: FINANCECAMPUS BÁRBULA | A description... |

**PURCHASING POWER FOR THE PURCHASE OF HOUSING FOR FAMILIES OF THE MIDDLE CLASS CARABOBO.**

**PERIOD: 2010 - 2012**

Degree thesis

Author: Licdo. Mauricio Herrera

Tutor: Msc. Martha López

Date: November 2015

Abstract

  This research has the overall aim to expose the social impact of the inability of the middle class to purchase housing in Carabobo state in 2010-2012. It is framed under the general mode of study and field research, supported by the documentary, with a descriptive level. Among the techniques of data collection survey, documentary collection, summary and paraphrase was used, while the instrument was a questionnaire. It was concluded that by the year 2010, with an inflation rate of 24.2%, the most accessible homeownership for families in the middle class areas were Prebo Carabobo State, Isabelica and Yellow Flower, having to pay between 296 and 374 minimum wages to buy a home. While in 2011, the inflation rate was 24.5%, and families belonging to this social stratum to buy a home had to have between 224 and 324 minimum salaries. This indicates that the social impact was high in the years studied. While for 2012, a family class who would buy a home of approximately 100 square meters in the south, specifically in the parish Miguel Peña must have Bs. 780,000 approximately, equivalent to 381 minimum wages. We also found that the greatest difficulties arose in the years studied were the loss of purchasing power, bank credit, the housing shortage, imbalance between policies in housing and purchasing power, besides the increase in housing prices, and these factors that limited purchasing power.

**Keywords:** Purchasing power, Homeownership, middle class families

.

**ÍNDICE GENERAL**

Dedicatoria……………………………………………………………………………iv

Agradecimientos……………………………………………………………..………v

Resumen…………………………………………………………..…………………vi

Abstract…………………………………………………………………………….…vii Índice General………………………………………………………………….……viii

Índice de Cuadros……………………………………………………………………x

Índice de Gráficos ………………………………………………………………..…xii

Introducción……………………………………………………………………….…13

* 1. CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema……………………………………………………….16

Formulación del Problema ……………………………………………….…………24

Objetivos de la investigación…………………………………………………….…24

Objetivo General…………………………………………………………..…….24

 Objetivos Específicos…………………………………………………………..24

Justificación…………………………………………………………………………25

* 1. CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

Antecedentes………………………………………………………………….…… 27

Bases Teóricas……………………………………………………………………...36

El Racionamiento del Crédito. Enfoque en la Adquisición de Vivienda...........37

El Poder adquisitivo en la Compra de Vivienda en Venezuela…………….. ..40

Impacto social del poder adquisitivo para la compra de vivienda……………41

La Realidad de la Vivienda en Venezuela……………………………………. .43

La Adquisición de vivienda en Venezuela……………………………………...45

El Déficit habitacional como Limitante a la Adquisición de Vivienda……….. 47

Basamentos Teóricos…………………………………………………………….49

Bases Legales……………………………………………………………………..60

Definición de Términos básicos…………………………………………………63

* 1. CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

Diseño de la Investigación………………………………………………………..66

Tipo de Investigación……………………………………………………………. .67

Población…………………………………………………………………………...68

Muestra……………………………………………………………………………..69

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información……………………71

Técnicas de Análisis de Datos…………………………………………………...73

Operacionalización de las Variables…………………………………………….75

Procedimiento Metodológico……………………………………………………..81

Validez del Instrumento…………………………………………………………...82

Confiabilidad del Instrumento……………………………………………………82

**CAPÍTULO IV: ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS**  85

**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**……………………………………132

**LISTA DE REFERENCIAS**………………………………………………………..134

**ANEXOS**…………………………………………………………………………….141

**ÍNDICE DE CUADROS**

**Cuadro Nº**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Pág.** |
| 1. Cuadro de Operacionalización de Variables………………………
 | 77 |
| 1. Criterio de Decisión…………………………………………………..
 | 83 |
| 1. Compra…………………………………………………………………
 | 86 |
| 1. Precio…………………………………………………………………..
 | 87 |
| 1. Ingreso…………………………………………………………………
 | 88 |
| 1. Crédito hipotecario……………………………………………………
 | 89 |
| 1. Ahorros propios……………………………………………………….
 | 90 |
| 1. Ayuda familiar…………………………………………………………
 | 91 |
| 1. Venta de vivienda anterior…………………………………………...
 | 92 |
| 1. Venta de otro patrimonio………………………………………..……
 | 93 |
| 1. Vivienda alquilada……………………………………………………
 | 94 |
| 1. Vivienda familiar……………………………………………………..
 | 95 |
| 1. Vivienda prestada…………………………………………………….
 | 96 |
| 1. Vivienda heredada……………………………………………………
 | 97 |
| 1. Gestiones de compra…………………………………………………
 | 98 |
| 1. Aprobación de crédito bancario…………………………………….
 | 99 |
| 1. Poder adquisitivo……………………………………………………..
 | 100 |
| 1. Escasez habitacional…………………………………………………
 | 101 |
| 1. Demanda………………………………………………………………
 | 102 |
| 1. Precio de la vivienda…………………………………………………
 | 103 |
| 1. Políticas en materia habitacional……………………………………
 | 104 |
| 1. Poder adquisitivo vs. políticas en materia habitacional…………
 | 105 |
| 1. Matriz DOFA…………………………………………………………..
 | 109 |
| 1. Tasa de inflación (%)…………………………………………………
 | 116 |
| 1. Tasa de interés (%)…………………………………………………...
 | 118 |
| 1. Salario mínimo………………………………………………………..
 | 119 |
| 1. Precio del m2 de construcción en Valencia estado Carabobo. Año 2010……………………………………………………………….
 | 120 |
| 1. Precio del m2 de construcción en Valencia, según zonas. Año 2011……………………………………………………………….……
 | 122 |
| 1. Precio del m2 de construcción en Valencia, por zonas. Año 2012
 | 124 |
| 1. Precio Promedio de Construcción por zona y salarios mínimos necesarios. Periodo: 2010-2012…………………………………….
 | 126 |
|  |  |

**ÍNDICE DE GRÁFICOS**

**Gráfico Nº**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Pág.** |
| 1. Compra…………………………………………………………………
 | 86 |
| 1. Precio…………………………………………………………………..
 | 87 |
| 1. Ingreso…………………………………………………………………
 | 88 |
| 1. Crédito hipotecario……………………………………………………
 | 89 |
| 1. Ahorros propios……………………………………………………….
 | 90 |
| 1. Ayuda familiar…………………………………………………………
 | 91 |
| 1. Venta de vivienda anterior…………………………………………...
 | 92 |
| 1. Venta de otro patrimonio………………………………………..……
 | 93 |
| 1. Vivienda alquilada……………………………………………………
 | 94 |
| 1. Vivienda familiar……………………………………………………..
 | 95 |
| 1. Vivienda prestada…………………………………………………….
 | 96 |
| 1. Vivienda heredada……………………………………………………
 | 97 |
| 1. Gestiones de compra…………………………………………………
 | 98 |
| 1. Aprobación de crédito bancario…………………………………….
 | 99 |
| 1. Poder adquisitivo……………………………………………………..
 | 100 |
| 1. Escasez habitacional…………………………………………………
 | 101 |
| 1. Demanda………………………………………………………………
 | 102 |
| 1. Precio de la vivienda…………………………………………………
 | 103 |
| 1. Políticas en materia habitacional……………………………………
 | 104 |
| 1. Poder adquisitivo vs. políticas en materia habitacional…………
 | 105 |

**INTRODUCCIÓN**

La situación habitacional en Venezuela empeora cada día, es innegable que este problema se recrudece, debido a que se ha incrementado la necesidad de más viviendas porque la demanda ha aumentado, los alquileres de inmuebles casi han desaparecido, la escasez de insumos para el sector de la construcción, el incremento de los insumos, costo de la mano de obra, los permisos de habitabilidad y otros gastos generales. Esto se sustenta en el Banco Central de Venezuela (BCV 2010), donde indica que la menor producción de los insumos básicos que se utilizan en la construcción y por ende, la fallas en el suministro de los materiales está incidiendo en los precios hacia el alza. Así mismo, los costos de la mano de obra son muy elevados donde a veces supera el precio de los materiales. Aseguran en el BCV, que estos costos se han disparado 26,7% y las mayores alzas se registran en acero, agregados, madera y carpintería, productos asfálticos y pinturas.

Es así como, con respecto a los permisos de construcción y habitabilidad se interpreta lo que destaca Marcos (2012, 23), dado que la burocracia es cada día más inclemente en los requisitos y aranceles para lograrlos, a esto se le adiciona el tiempo para buscar y lograr cada recaudo pedido, lo que hace menos accesible tanto las construcciones como el derecho a tener una vivienda.

Desde esta perspectiva, se destaca también que el déficit habitacional en Venezuela es de aproximadamente entre los dos y tres millones de familias necesitadas, incluyendo la necesidad de vivienda nueva y de reparaciones de casas, como producto de limitaciones de recursos financieros públicos, la magnitud de las necesidades de vivienda de las familias de menores ingresos y de la clase media, el deterioro del ingreso real, la baja capacidad de ahorro y la pérdida del poder adquisitivo. La Cámara de la Construcción Venezolana (2014), indica que la situación de la vivienda en el país es cada vez más intrincada para los venezolanos. Unos de sus miembros Aquiles Martini, aseguró que la construcción de proyectos residenciales se ha reducido, y que los sectores públicos y privados no podrán cumplir las metas establecidas para este año. Cada vez se producen menos viviendas en el país, no importa que sean del gobierno o empresas privadas, siendo el déficit de viviendas entre dos millones setecientos mil a tres millones.

En este orden de ideas, se puede decir, que en la época de bonanza, los venezolanos eran de los pobladores con mayor poder adquisitivo en el mundo. Esto sucede desde el año 1953 a 1957 como un primer momento donde según Rodríguez (2009: 17), citando al Anuario Estadístico de la ONU, indica que la producción Venezolana y PIB per cápita se elevó 60% más que el de Estados Unidos y Gran Bretaña. Para Lanz (2011), en 1956 el Bolívar superó al dólar siendo la única vez en la historia mundial que una moneda latinoamericana o de una economía creciente, domina el mercado internacional por encima del dólar americano.

El otro momento histórico, según el citado autor fue durante el gobierno de Carlos Andrés Pérez, en los años setenta, en ambos momentos históricos, este sistema económico generó una bonanza de libertades económicas, los venezolanos invertían en vivienda, inclusive los consulados venezolanos en Europa, Estados Unidos y otros países de América Latina hacían largas colas solicitando venir a Venezuela, donde se hablaba del sueño venezolano. No obstante, en la actualidad dista mucho de esta posición, dado que la posibilidad de adquisición de vivienda en el país está limitada por las condiciones mínimas de habitabilidad, alto costo de la vida y por ende, bajo poder adquisitivo de la población.

En función de dicha situación, se plantea la presente investigación enmarcada en la modalidad general de estudio como investigación de campo, apoyada en el tipo documental, con un nivel descriptivo, , la cual tiene como objetivo general exponer el impacto social por la incapacidad de la clase media para la adquisición de vivienda en el estado Carabobo en el período 2010-2012. Está dividido en cuatro capítulos, los cuales se describen seguidamente:

En el primero, denominado El Problema, se aborda el problema, la formulación del problema, los objetivos, tanto general como específicos, así como la justificación de la investigación.

El segundo, se refiere al marco teórico, contiene los antecedentes de la investigación, las bases teóricas (en la que se exponen los ejes temáticos: Poder adquisitivo, impacto social del poder adquisitivo para la compra de vivienda, vivienda, el déficit habitacional, bases legales y la definición de términos básicos.

El tercer capítulo es el marco metodológico, conformado por el tipo de investigación, diseño de la investigación, fases metodológicas, y técnicas de análisis y presentación de información.

El cuarto capítulo aborda el análisis e interpretación de los resultados, es allí donde se desarrollan los objetivos específicos formulados. Le siguen las conclusiones y recomendaciones, la investigación culmina con la lista de referencias y los anexos que sirven como soporte.

**CAPÍTULO I**

**EL PROBLEMA**

**Planteamiento del Problema**

El déficit habitacional en América Latina superó los 20 millones de viviendas, según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) para el año 2010, reseñado por Chiviri, Quiróz y Rodríguez (2011: 12), se requieren construir 22,7 millones de viviendas para satisfacer las necesidades habitacionales, además de la implementación de mecanismos eficaces para enfrentar los problemas asociados a la adquisición y sostenimiento de la vivienda; asimismo, los países con mayor déficit de vivienda son Honduras, Salvador y Venezuela. En correspondencia a lo anterior, en el caso particular de del tercer país, asegura García (2007) que Venezuela:

Ha tenido su proceso histórico en relación a la adquisición de vivienda por parte de los venezolanos, siendo en el año 1917 cuando se consólida la actividad exportadora de petróleo hacia el mundo, donde las políticas agropecuarias caen al venirse los campesinos hacia las zonas urbanas para lograr mayores ingresos, esto hace que aumente las tasa demográficas en el centro del país y se inicie el déficit de la vivienda” (p.56).

Lo anterior significa que la situación habitacional surge a partir de la actividad exportadora de petróleo como dinamizadora de la economía. A partir del año 1917, interpretando a la Corporación Venezolana de Fomento (1966: 18), cuando se inició la explotación del petróleo, la economía pasó de ser agrícola a rentista petrolera, siendo esta, a partir de ese momento, el eje fundamental del éxodo campesino, y es allí cuando comienza la transformación de las variables demográficas a través de un proceso de migración debido la movilización de la población cesante de la actividad agrícola a las ciudades, en búsqueda de empleo y mejores condiciones de vida.

Así mismo, según Cilento y Fossi (1998:36), en el año 1928 nace el Banco Obrero; institución pública que asignaba viviendas a las clases trabajadoras, construidas por el sector privado, y financiadas por el Ejecutivo Nacional, como parte de la solución al problema de la vivienda. Así como también, según el citado autor, desde el año 1941 hasta el año 1944 bajo el mandato del General Isaías Medina Angarita, presidente para ese periodo**,** ocurrió la primera experiencia de renovación urbana: reurbanización de ElSilencio en Caracas. Desde 1945 hasta 1947, en el gobierno de Rómulo Betancourt, las ciudades comienzan a crecer desordenadamente y nacen los barrios de ranchos, asípues en 1946 se crea la Comisión Nacional de Urbanismo y se desarrolló el Primer Plan Nacional de Vivienda que consistió en sustituir los ranchos existentes por viviendas salubres.

Posteriormente, en el periodo 1950 – 1973, según expone Cilento (2011), en <http://www2.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0798-96012 008000200004&nrm=iso>, las acciones se limitan a la producción masiva de viviendas en las principales ciudades, desarrollándose a través del Banco Obrero. La política “batalla contra el rancho”, orientada a la sustitución de los ranchos por viviendas salubres, iniciando el otorgamiento de créditos a la clase media para adquirir, refaccionar o ampliar la vivienda.

A su vez, de acuerdo al citado autor, en 1960 se publica la Ley de Regulación de Alquileres y en 1961, se crea el Sistema Nacional de Ahorro y Préstamo, surgiendo ese mismo año la Banca Hipotecaria Privada. Esta última es apoyada e incentivada mediante la publicación del Decreto 60, el cual exonera del impuesto sobre la renta (ISLR) a los promotores inmobiliarios y entes financieros que otorgasen préstamos para la construcción de “viviendas que se declaren de utilidad pública”.

Por otra parte**,** asegura Cilento (2011), en http://www2. scielo.org.ve/scielo.php?script=sci\_arttext&pid=S0798-96012008000200004& nrm=iso, que:

En el gobierno de Carlos Andrés Pérez, comprendido entre 1974 y 1978**,** ocurre el boom de la construcción, se crea el Instituto Nacional de la Vivienda (INAVI), el Fondo Nacional de Desarrollo Urbano (FONDUR) y se publica el Decreto 1.540 en abril de 1976, que estableció nuevos desgravámenes del ISLR a promotores y financistas para viviendas con precios de venta hasta 250.000 bolívares. Más adelante, bajo el mandato de Luis Herrera Campins, en el periodo 1979. 1982**,** empieza el estancamiento con la caída de la producción de petróleo, lo cual condujo a que se acelerara la inflación y la demanda se estancara. Gran parte del superávit petrolero se coloca en el exterior a través de movimientos privados de capitales abastecidos por ingresos públicos de exportación, suben las tasas de interés hasta 17%, cae progresivamente el salario real de las familias hasta la actualidad y desaparecen los créditos a largo plazo, mientras que el urbanismo es insostenible.

Igualmente, el autor mencionado, indica que en el periodo de 1983 a 1989, finalizando el mandato de Luis Herrera Campins y durante el gobierno de Jaime Lusinchi, ocurre la crisis de la construcción, iniciada con la devaluación del bolívar el 18 de febrero de 1983 que alcanzó a 179% a finales de ese año; estas perturbaciones condujeron a alta morosidad en los créditos hipotecarios, subsidio habitacional, liberación de la tasa de interés, deterioro del salario real y la casi desaparición del crédito de largo plazo. Esta situación impedía a los compradores potenciales la obtención de un crédito costeable.

Después, en 1990 bajo el segundo mandato de Carlos Andrés Pérez, se publicó la Ley de Política Habitacional, según Gaceta Oficial Nº 4.174 de fecha 29 de marzo de 1990, y reformada parcialmente según Gaceta Oficial Nº 4.659 de fecha 15 de diciembre de 1993, que estableció el Ahorro Habitacional Obligatorio a través de la contribución del 3% de sueldos y salarios (1% del trabajador y 2% del patrono), así como también la fijación del 5% de los ingresos fiscales ordinarios, para ser destinado a los programas de viviendas públicas para las familias de menores ingresos, que según Cilento (2008), fue una imperfecta Ley de financiamiento de viviendas y no incrementó la construcción de viviendas.

 En efecto, para el año 2005, en el gobierno de Hugo Chávez Frías, la Ley de Política Habitacional fue sustituida por la Ley del Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat, según Gaceta Oficial Nº 38.204 de fecha 8 de junio de 2005 y reformada parcialmente, según Gaceta Oficial Nº 39.945 de fecha 15 de junio de 2012 que tiene como objeto  regular la obligación del Estado venezolano de garantizar el derecho a la vivienda y hábitat dignos, y asegurar su protección como contingencia de la seguridad social y servicio público de carácter no lucrativo, para el disfrute individual y colectivo de una vida y un ambiente seguro, sano y ecológicamente equilibrado.

 Ahora bien, de acuerdo con lo expuesto, la política habitacional, definida por Cordera y Ziccardi (2000: 265), como: “la forma en que el estado interviene en la vivienda, expresada en lineamientos, programas y acciones específicas para orientar e intervenir en la producción de las áreas habitacionales”, no ha sido la más acertada en Venezuela y cada día se incrementa la necesidad de una vivienda, la demanda aumenta y la oferta se contrae. A nivel gubernamental se han ejecutado planes de vivienda, incluso en este penúltimo período presidencial cuando al país ha entrado una cantidad importante de recursos provenientes de la exportación petrolera, sin contar los ingresos producto de la voracidad fiscal aplicada por la Administración Tributaria.

A pesar de los esfuerzos, la situación habitacional en Venezuela denota déficit de vivienda, de acuerdo con lo que señala Gómez (2011:4), Vice-presidente de la Cámara Venezolana de la Construcción, quien indica que el total de viviendas construidas por los sectores público y privado fue de 468.570 durante los años 2002 – 2010, mientras que las necesidades de vivienda por crecimiento vegetativo de la población, alcanzó a 1.212.385 viviendas durante el periodo 2002 – 2011. En cuanto al déficit de vivienda en Venezuela, Rojas (s/f) reseña que Alayón (s/f) expone lo siguiente:

La producción de viviendas en Venezuela ha estado por debajo del crecimiento de la población, estimándose que para el año 2011, el déficit acumulado de nuevas viviendas alcanzó un millón 940 mil. De acuerdo con esta cifra, 7 millones 560 mil venezolanos requieren de vivienda. Se estima que en Venezuela se necesita construir anualmente 120 mil viviendas solamente para satisfacer la demanda, generada por el crecimiento vegetativo de la población (p.123).

Las cifras señaladas indican que las políticas de construcción de vivienda en Venezuela no han dado resultados, no hay correspondencia en lo planificado con la demanda de las familias necesitadas, se requiere mayor inversión y una mejor proyección de esos ´planes, de acuerdo al crecimiento demográfico del país. Podría decirse también, que no sólo basta con construir viviendas, para hacerlas, también hace falta construir ciudades, debido a ese crecimiento demográfico.

 A esto se le suma la existencia de dificultades que tienen las familias de clase media para la compra de viviendas, entre los que están: limitada oferta de viviendas, inexistencia de una política de financiamiento dirigida a esta clase social, incremento de la demanda y de los precios de las viviendas. Esto lo fundamenta Martíni (2013), al expresar que:

En el país no hay una política de financiamiento para la compra de viviendas dirigida a la clase media. Aquí lo único que ha puesto medio en marcha el Gobierno, es el 0800mi hogar, programa según el cual, se venden las unidades a 500 mil bolívares, pero no son suficientes, según los datos oficiales están haciendo 21 mil viviendas en este programa. Por otro lado, la política habitacional sólo financia hasta 350 mil bolívares, así que no muchas oportunidades para la clase media…las transacciones de compra venta han disminuido alrededor de 60%, producto de la devaluación, la inflación y la incertidumbre jurídica. Respecto a los precios, no han subido, pues al no haber oferta y la demanda es muy alta, pues lo lógico es suban de precio.

En correspondencia con lo citado, se puede señalar que la clase media tiene numerosos obstáculos para la compra de vivienda partiendo de la falta de una política de financiamiento que inserte a las familias, además de la pérdida de poder adquisitivo.

En ese particular, con relación al poder adquisitivo de las familias de la clase media, es de interés agregar que ha disminuido, afectando así la adquisición de vivienda. En este sentido, Layrisse (1998: 17), acota: “El segmento de las nuevas viviendas para las familias de ingresos medios, financiados por el ahorro privado a través de la intermediación hipotecaria se ha reducido significativamente”. Este aspecto ha venido evolucionando cada vez más en Venezuela y hoy con una tasa de inflación alta (53,4% en 2014), se consume cada vez más el poder adquisitivo de las familias venezolanas, donde se incluye las del estado Carabobo.

Es por ello, que en referencia a la situación abordada en materia habitacional del estado Carabobo, sus cifras reflejan un comportamiento relativamente proporcional al de Venezuela. Así, según Gómez (2011:9) hasta 2012 se registró un déficit habitacional de 154.000 viviendas nuevas, que representa 7,7% del total a nivel nacional; de igual forma, las viviendas ocupadas que requieren mejoramiento, representan 8,6% del total.

 De acuerdo con la Cámara Inmobiliaria del Estado Carabobo (2013), si bien es cierto que el Gobierno ha emprendido estímulos para la compra de viviendas al modificar las condiciones de los créditos hipotecarios, como la reducción de la tasa de interés, la redistribución de la cartera y ampliación de los topes de los créditos hipotecarios del Fondo de Ahorro Obligatorio de 300.000 a 350.000 bolívares, de acuerdo con la Resolución Nº 2 ya citada; sin embargo a ese precio no existen viviendas para las familias de clase media.

En consecuencia, las causas por las que las familias de la clase media del estado Carabobo en el periodo 2010 – 2012, presentaron diversas dificultades para la compra de vivienda, fueron: el déficit habitacional, salarios no acorde con el poder adquisitivo, políticas de vivienda que no toman en cuenta el poder adquisitivo de la clase media, marco legal existente que no se ajusta a la realidad, por cuanto los límites de financiamiento no concuerdan con el precio de las viviendas, salarios y poder adquisitivo. Es decir, no existe una clasificación de financiamiento de vivienda que sea congruente con los salarios e ingresos reales de las familias de la clase media del estado Carabobo, así como el desequilibrio en el precio de las viviendas, situación que trae como consecuencia la poca posibilidad para comprar una vivienda.

Esto se demuestra interpretando a la Comisión de la Cámara de la Construcción (2010), citado por Consumi.dor (2010), pues que para comprar una vivienda de Bs. 260.000. con un ingreso familiar de Bs. 4.000, las familias de la clase media podían acceder a un crédito máximo de Bs. 155.000, con un sacrificio de 88 meses de ahorro para el pago de la inicial; ahora bien, con un ingreso familiar de Bs. 5.000 el crédito máximo era de Bs. 194.000 con 44 meses de ahorro para pagar la inicial; por último, con un ingreso familiar de Bs. 6.000, el crédito máximo era de Bs. 232.000, con 15 meses de ahorro para pagar la inicial de la vivienda, lo que significa alto impacto social del poder adquisitivo para la compra de vivienda por la clase media.

En consecuencia, es notable la falta de comprensión del impacto social por la incapacidad de la clase media para la adquisición de vivienda en el estado Carabobo en el período 2010-2012, por cuanto hay desequilibrio entre ingresos reales, política habitacional y precio de los inmuebles habitaciones. Por tanto, es necesario conocer dicho impacto.

**Formulación del Problema**

De acuerdo a los planteamientos anteriores, surge la siguiente interrogante de investigación:

¿Cómo es el impacto social por la incapacidad de la clase media para la adquisición de vivienda en el estado Carabobo en el período 2010-2012?.

**Objetivos de la Investigación**

***Objetivo General***

Exponer el impacto social por la incapacidad de la clase media para la adquisición de vivienda en el estado Carabobo en el período 2010-2012.

 ***Objetivos Específicos***

* Identificar el poder adquisitivo para la compra de viviendas por parte de la clase media en el estado Carabobo, en el periodo 2010-2012.
* Interpretar las dificultades de la clase media del estado Carabobo para la compra de viviendas en el periodo 2010-2012.
* Seleccionarmediante la construcción de una matriz DOFA, las dificultades sociales en el proceso de la compra de viviendas de la clase media del estado Carabobo.
* Relacionar precios con salarios mínimos para el estudio del impacto social del poder adquisitivo de la clase media del estado Carabobo para la compra de vivienda en el período 2010-2012.

**Justificación**

La presente investigación adscrita a la línea de investigación Gestión Financiera y Sistema Empresarial Venezolano, fue motivada por el impacto social que genera el poder adquisitivo del venezolano para la adquisición de vivienda en el país, en este caso de la clase media, que es afectada por el desequilibrio existente entre las políticas de financiamiento habitacional, déficit de vivienda y el poder adquisitivo. Se indaga en las dificultades para la compra de vivienda por las familias de clase media del estado Carabobo, se da a conocer los requisitos financieros exigidos y el poder de compra, con miras a solucionar el problema de impacto social existente.

 La relevancia social de la investigación radica en que enfoca el poder adquisitivo de la clase media para la adquisición de vivienda, dado el déficit habitacional existente y las necesidades de financiamiento para la compra de vivienda por parte de las familias de clase media. Aporta información de relevancia a la sociedad.

 La relevancia contemporánea de la investigación radica en el aporte beneficios para futuras investigación en el área de finanzas; igualmente dejará un legado mediante un estudio novedoso útil con aporte de información actualizada relacionada con la adquisición de vivienda, como una contribución importante para las familias, estudiantes, empresarios de la construcción y estudiosos del tema. Por otra parte, la transcendencia que tiene esta investigación para la sociedad se puede reseñar en los siguientes puntos: las familias con necesidades de bienes inmuebles (en este caso vivienda), son estudiadas considerando el impacto social del poder adquisitivo para la adquisición de vivienda, el marco legal existente para entender la situación.

 La relevancia educativa se justifica por el importante valor teórico para la ciencia, centrado en la teoría y los resultados que se emanen de la investigación, los cuales facilitarán a la población estudiantil y a los egresados de esta y otras casas de estudios, la amplitud y diversidad de sus conocimientos en el tema del poder adquisitivo para la compra de vivienda, tomando en cuenta que el incremento de la tasa de inflación es un fenómeno que está presente en la economía venezolana, que afecta la adquisición de activos como viviendas y declina el poder adquisitivo. Además, la investigación tiene utilidad metodológica para estudiosos de tema, investigadores y estudiantes de la Universidad de Carabobo y de otras instituciones de educación superior a nivel nacional e internacional, que indagan sobre el poder adquisitivo de las familias para la compra de bienes inmuebles, como el caso de la vivienda.

 Igualmente, tiene relevancia para el país, porque proporciona un estudio que identifica el poder adquisitivo para la compra de viviendas, interpreta las dificultades y se estudia el impacto social del poder adquisitivo de la clase media del estado Carabobo para la compra de vivienda por parte de clase media en el período 2010-2012, relacionando salarios, ingresos y precios.

**CAPÍTULO II**

 **MARCO TEÓRICO**

 El marco teórico tiene el propósito de mostrar los basamentos de los diferentes conceptos e investigaciones que van a orientar el sentido de la investigación. Al respecto, Rodríguez(2008:57), expresa: “Es la expresión resumida, concisa y pertinente del conocimiento científico y de hechos empíricamente acumulados acerca de nuestro objeto de estudio; se elabora desde la perspectiva de una ideología y de un marco de referencia determinados”. En este capítulo se exponen los antecedentes de la investigación, las bases teóricas que lo fundamentan, las bases legales y la definición de términos básicos.

**Antecedentes**

Los antecedentes son estudios previos relacionados con el problema de la investigación, es decir, investigaciones realizadas anteriormente y que guardan alguna vinculación con el objetivo de estudio. Arias (2006: 38), afirma que: “Los antecedentes de la investigación se refiere a los estudios previos y tesis de grado relacionados con el problema planteado, es decir, investigación realizadas anteriormente y que guardan alguna vinculación con el problema en estudio”. Entre las investigaciones de mayor interés, que guardan relación con el presente trabajo y que de alguna manera u otra permite fortalecer las variables en estudio en lo teórico, metodológico inclusive en la estructura de los aspectos concluyentes, se presentan a continuación.

En primer lugar, Mujica, Y. (2011), desarrolló una investigación titulada: **Análisis del Comportamiento del Mercado Inmobiliario como Consecuencia de la Aplicación de las Leyes de Política Habitacional Destinadas a Impulsar el Sector Vivienda en el Periodo 2000-2008. Caso de Estudio: Municipio San Diego del estado Carabobo**, presentada ante la Dirección de Estudios de Postgrado de la Universidad de Carabobo para optar al título de Magister en Gerencia de Construcción. El objetivo principal, fue analizar el comportamiento que tuvo el mercado inmobiliario como consecuencia de la aplicación de las leyes de política habitacional, destinadas a impulsar el sector vivienda en el período comprendido entre el año 1998 y el año 2010, esto en el Municipio San Diego del estado Carabobo.

Para ello, se basó en la recopilación de información sustentada en la aplicación de un instrumento y, la obtención de los datos de la muestra por año (CUEI), se realizó con un procedimiento de tómbola, de una población conocida finita cada año y conformada por todas aquellas transacciones de compra-venta de viviendas (casas, apartamentos y aparto-quintas o town houses) negociadas en el mercado primario y secundario protocolizadas en el registro inmobiliario del Municipio San Diego (CUEI). Los datos cuantitativos fueron codificados, tabulados y procesados a objeto de extraer de éstos la información requerida para realizar el correspondiente análisis e interpretación. También, se realizó un análisis documental de las leyes concernientes al tema. La información cualitativa, fue analizada e interpretada contextualmente a objeto de efectuar su respectivo análisis y, de allí, sintetizar el conocimiento deseado.

 Como resultado del estudio, obtuvo comparaciones entre las diferentes leyes y también el comportamiento que tuvo el mercado inmobiliario bajo la influencia de las mismas, tanto para los inmuebles que fueron beneficiados con alguno de los programas existentes para las familias como para los que no lo fueron.

Los hallazgos de dicha investigación se relacionan con el impacto social para la adquisición de viviendas de la clase media del estado Carabobo, durante el periodo 2010-2012, porque estudia como fue el comportamiento del mercado inmobiliario previo al periodo de estudio y cómo fueron afectadas las familias que deseaban adquirir vivienda, los cuales sirvieron como guía ya que el estudio se desarrolló en un Municipio del estado Carabobo.

Así mismo, Peralta, J. (2010), desarrolló una investigación titulada: **Diseño de un Modelo Financiero, con Impacto en el Ámbito Social, que Permita la Adquisición de Vivienda a Familias de los Sectores B Y C de la Población Venezolana**, presentada en la Dirección de Estudios de Postgrado de la Universidad de Carabobo para optar al título de Magíster en Administración de Empresas Mención Finanzas, la cual nace como una necesidad de aportar conocimiento y dar algunas soluciones viables al problema que afecta a miles de venezolanos, como es el déficit habitacional.

El objetivo general fue diseñar un modelo financiero, con impacto en la sociedad, que permita adquirir viviendas a los sectores B y C de la población. Específicamente en la población de Naguanagua del estado Carabobo, pues permitió tener un espectro amplio de los diferentes estratos de la sociedad venezolana. Basada en la Teoría de las Necesidades Humanas de Maslow, toma como referencia trabajos de investigación de la CEPAL, UNFPA, UCV y otras investigaciones previas.

El autor de esta investigación, asumió como metodología fue el método deductivo, con un tipo de investigación factible con estudio de campo, entre los parámetros de una investigación de tipo descriptiva y diseño no experimental. Como principal instrumento de recolección de datos, usó el cuestionario con preguntas cerradas y operacionalizadas de acuerdo a los objetivos específicos de la investigación. Este instrumento fue aplicado tanto a los potenciales compradores como a algunas empresas constructoras. Como técnica de análisis usó el Coeficiente Alfa de Cronbach. Los resultados fueron analizados mediante la tabulación de los mismos, lo que permitió su interpretación, solo de las preguntas de carácter cualitativo.

Entre las conclusiones producto de los resultados, se enuncian dos propuestas que podrían ser integradas, la primera, desde los aportes gubernamentales que ayuden a crear un Holding de viviendas y la segunda, donde se cambia el cálculo de los intereses sobre los ahorros a través de una tasa pasiva, por la variación de los IPC mensuales. Otra conclusión es definir la necesidad de los que desean adquirir una vivienda, donde el gobierno y sector privado se unan para conseguir una solución definitiva y sostenible. Recomendó la integración entre el gobierno y sector privado, y la protección de los ahorros de los venezolanos.

Dicha investigación aporta ideas, un modelo y teorías que ayudaron a la fundamentación de la presente, puesto que estuvo centrada en la propuesta de una solución a las familias de clase para que logren la adquisición de vivienda.

Por su parte, Álvarez, J. (2008), presentó una investigación en la Dirección de Estudios de Postgrado de la Universidad de Carabobo para optar al título de Magíster en Administración de Empresas Mención Finanzas, titulada: **La Vivienda Multifamiliar como Alternativa de Inversión**, cuyo objetivo general fue evaluar el comportamiento de la inversión realizada en viviendas multifamiliares en la parroquia San José Municipio Valencia, estado Carabobo, durante el periodo 2004 – 2006.

Metodológicamente se apoyó en el modelo de Francis e Ibbotson para la evaluación de la rentabilidad en bienes raíces; en este sentido, en primer lugar cuantificó los precios promedios unitarios de los inmuebles multifamiliares que se encuentran en las diferentes zonas residenciales de la parroquia San José del Municipio Valencia, estado Carabobo. Luego determinó la rentabilidad promedio durante el periodo 2004 – 2006 para estos inmuebles, así como la correspondiente a los depósitos a plazo fijo a 90 días y la inversión bursátil medida por el Índice de Capitalización Bursátil Caracas. Finalmente, comparó las tres alternativas de inversión durante el periodo estudiado.

Concluyó que la inversión en viviendas multifamiliares en la parroquia San José, presentó una rentabilidad anual promedio de 39,29% durante el periodo en estudio, superando a la inflación promedio durante el periodo (14,85%), a la inversión en depósitos a plazo fijo a 90 días (10,89%) pero sin superar la inversión en el mercado bursátil (62,10%). Estos aportes permiten comprender que los proyectos sobre vivienda multifamiliar son una alternativa de inversión para la clase media del estado Carabobo, y una inversión a la vez asegurada por sus compradores, lo que permite relacionar este antecedente con el impacto social para la adquisición de viviendas de la clase media del estado Carabobo, durante el periodo 2010-2012.

La investigación mencionada aportó información importante que sirvió como guía, tal como los precios promedios unitarios de los inmuebles multifamiliares que se encuentran en las diferentes zonas residenciales de la parroquia San José del Municipio Valencia, estado Carabobo, lo que contribuyó a indagar en los precios de inmuebles en dicho Municipio para el año de estudio.

 De manera análoga, Guánchez, E. (2009), desarrolló una investigación titulada: **Elaboración de un Procedimiento de Medición de Rentabilidad para Proyectos Inmobiliarios de Tipo “Vivienda en Conjunto” en el Municipio Valencia, estado Carabobo**, presentada en la Universidad de Carabobo para optar al título de Magíster en Gerencia de Construcción, la cual tuvo como objetivo general, elaborar un procedimiento de medición de rentabilidad para proyectos inmobiliarios de tipo vivienda en conjunto en el Municipio Valencia, estado Carabobo. La modalidad de la investigación es de tipo proyecto factible y consiste en elaborar una propuesta de procedimiento que permita determinar de forma anticipada, el comportamiento financiero, que puede manifestar una inversión en el sector inmobiliario, dentro del Municipio Valencia, estado Carabobo. La determinación de las variables que afectan las inversiones objeto de estudio, fueron determinadas mediante investigación documental y mediante la realización de una entrevista estructurada a una muestra de expertos.

El modelo de rentabilidad propuesto, toma en cuenta el comportamiento de variables de tipo macroeconómicas, tales como: la inflación y la variación de las tasas de interés, entre otras. El modelo de medición de rentabilidad consiste en establecer un presupuesto para la ejecución del proyecto, establecer un plan de amortización para el capital de deuda y elaborar un flujo de caja donde se representan los ingresos y egresos proyectados, incluyendo de forma simultánea el efecto de la inflación sobre los mismos.

Con esto se calcula el valor presente neto de la inversión, como procedimiento de evaluación que toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo, y mediante un análisis de sensibilidad es posible determinar qué influencia tiene cada variable en el comportamiento de la inversión. El modelo propuesto viene a ser una herramienta que facilita la toma de decisiones por parte del inversionista. Estos aportes son importantes debido a que facilitaría a la clase media del estado Carabobo incorporarse a un proyecto de medición de rentabilidad donde un grupo hace una inversión en conjunto, esto permite en muchos casos abaratar costos y aprovechar al máximo su poder adquisitivo, lo que es vinculante con el impacto social para la adquisición de viviendas de la clase media del estado Carabobo, durante el periodo 2010-2012, se usa como recomendación, pues constituye una manera de reducir el impacto social del poder adquisitivo en la compra de vivienda.

Un antecedente internacional, es la tesis doctoral realizada por Rodríguez, J. (2006), titulada: **Análisis de las Decisiones de Tenencia y Demanda de Vivienda en España**, cuyo objetivo fue determinar los aspectos o variables que resultan más relevantes en la elección del tipo de tenencia y la demanda de vivienda en España. Para ello, a nivel macroeconómico, se desarrolla un modelo agregado a nivel de las 46 provincias españolas del régimen común, que pretende explicar la tasa de viviendas habituales en propiedad observadas a nivel provincial en función del coste de uso relativo del capital residencial y otras variables sociodemográficas y de renta. Este modelo permite realizar una primera evaluación del impacto en los compradores y vendedores, en términos del acceso a la vivienda habitual, de la entrada en vigor a partir del ejercicio de 1999 de la Ley 40/1998.

Entre las conclusiones destaca que el precio y la renta se convierten en los factores más determinantes en las ecuaciones de demanda. En este sentido, la inclusión de la renta permanente y transitoria como medidas de renta, permite obtener mayores elasticidades y un mejor ajuste de la demanda. El menor valor que presenta la elasticidad de la renta corriente respecto a la renta permanente, indica que los individuos realizan sus decisiones de demanda en función a su renta a largo plazo en lugar de su renta corriente o actual.

En términos de elasticidades, encontró que son los hogares inquilinos los que muestran una demanda de viviendas más sensibles a modificaciones en la renta y en el precio. Este hecho puede ser debido a los mayores costes de transacción que soportan los hogares propietarios a la hora de modificar su demanda de servicios de vivienda.

De igual forma, para analizar la incidencia de la localización, estimó a modo comparativo las ecuaciones de demanda únicamente con las alternativas de tenencia de vivienda: propiedad y alquiler. Según los resultados obtenidos, la demanda estimada para el conjunto de los propietarios, infravalora de forma notable la elasticidad precio. Por otro lado, observó pautas de comportamiento diferentes entre los hogares propietarios según la ubicación de la vivienda.

Los localizados en un ámbito rural muestran una demanda más sensible a modificaciones en renta permanente, que los que residen en un ámbito urbano. En este sentido, el realizar una estimación de la demanda para el conjunto de los propietarios dará lugar a distintas elasticidades precio y renta, y por tanto, a conclusiones erróneas sobre su comportamiento ante modificaciones en la renta y en el precio de los servicios de vivienda. Estos aportes son interesantes debido que en Venezuela y en especial el estado Carabobo se pueden hacer análisis de las decisiones de tenencia y demanda de vivienda, y por consiguiente se relaciona con el con el impacto social para la adquisición de viviendas de la clase media del estado Carabobo, durante el periodo 2010-2012. El modelo que aporta la investigación señalada se usó como una guía para la identificación del impacto en los compradores en las decisiones de compra a la vivienda.

Finalmente, Loaiza, M. (2002), realizó una investigación titulada: **Evaluación de Programas Sociales de Hábitat y Vivienda; insumo para la Formulación de Políticas Públicas de Argentina**, en analizó la experiencia en la asistencia técnica para la evaluación de programas sociales de hábitat y viviendas, implementados por organizaciones de la sociedad civil, con el objeto de presentar resultados como insumo significativo para el rediseño de las políticas públicas. El objetivo planteado fue facilitar que los sectores sociales con grave deterioro socioeconómico, accedieran a una vivienda digna. En este estudio se determinó la importancia de contar con metodologías de autoevaluación participativas, organizadas y sistemáticas, de manera que se pudieran efectuar evaluaciones correctivas, identificar sus núcleos problemáticos, pensar alternativas de solución y ejecutar las mismas, para de esta manera optimizar el funcionamiento de la organización y continuar con su tarea social.

 Con la investigación se logró incorporar instrumentos técnicos de autoevaluación sistemática, se diseñó un sistema de evaluación acorde a las características de los grupos que conforman el programa, abierto a futuras modificaciones, logrando una mayor participación de los pobladores y técnicos, lo cual constituyó una experiencia de capacitación tanto en los procesos internos como en la planificación de medidas correctoras consensuadas.

 Es relevante reconocer que estos aportes se pueden vincular con la presente investigación donde en Venezuela se puede hacer una redefinición y un repensar de los programas sociales sobre la adquisición de vivienda para se adopten instrumentos reales de opinión, y a partir de ahí formular pertinentes políticas que favorezcan a la clase media en la adquisición de vivienda. Dicha información se usó como soporte que permitió aclarar cómo las políticas de vivienda ajustadas al marco legal venezolano no se ajustan al poder adquisitivo de la clase media del estado Carabobo para la adquisición de vivienda.

**Bases Teóricas**

A los fines del desarrollo de la presente investigación, es preciso ampliar algunos ejes temáticos que serán necesarios para obtener un mayor entendimiento del contenido del mismo.

Por tanto, esta sección comprende las bases teóricas, de la que Arias (2006: 39), afirma: “Comprende un conjunto de conceptos y proposiciones en el punto de vista o enfoque determinado, dirigido a explicar el fenómeno o problema planteado”.

Con la finalidad de utilizar una fundamentación teórica, se recopiló la información necesaria, relacionada a la temática planteada; tomando en cuenta aquellos aspectos relacionados directamente con los objetivos de la investigación.

***El Racionamiento del Crédito. Enfoque en la Adquisición de Vivienda***

Los análisis de racionamiento de crédito en equilibrio como respuesta a la información imperfecta, se basa según Layrisse (1998: 30), en modelos estáticos que no explican las fluctuaciones cíclicas. Si bien, la garantía hipotecaria es el colateral fundamental, las distintas prácticas de racionamiento serían ampliamente utilizadas como mecanismos de asignación de préstamos en situaciones de escasez de fondos.

En cuanto a los modelos de desequilibrio de principios de los años setenta asumen la rigidez de la tasa hipotecaria y/o del precio de la vivienda. Al respecto, Layrisse (ob. cit: 30), refiere el planteamiento de Fair (1972) sobre la tendencia crónica a situaciones de desequilibrio tanto en el mercado hipotecario como el de la vivienda es representativo de esa corriente. Fair realiza un análisis crítico de los modelos de vivienda previos a su propuesta, destacando el tratamiento inadecuado e inconsistente de los efectos de desequilibrio. El principal aporte de Fair se encuentra en la formulación de efectos asimétricos del racionamiento del crédito sobre el mercado de vivienda.

Sostiene además que en los periodos de exceso de demanda hipotecaria, la disponibilidad de crédito afectaría la construcción residencial; en cambio, cuando hay exceso de oferta hipotecaria sólo existiría el efecto de la tasa de interés, como en las situaciones de equilibrio.

Por otra parte, Smith, Rosen y Fallis (1988), reseñado por Layrisse (ob. cit), sostienen que la inestabilidad de los flujos hipotecarios se deriva de la superposición de dos decisiones de elección de portafolio con restricciones, como las siguientes:

* La asignación de crédito personal entre diferentes tipos de activos: Mencionan Smith, Rosen y Fallis (1988), reseñado por Layrisse (ob. cit: 31), que en periodos de restricción de liquidez y de incremento de tasas de interés, el ahorro de las familias se desvía hacia otros instrumentos financieros y del mercado de capitales, de mayor rendimiento y/o más rápida recuperación. La rigidez que le confiere a las instituciones hipotecarias su cartera de activos, basada fundamentalmente en préstamos de largo plazo dificulta el ajuste por precios, resultando una desintermediación hipotecaria y declinación de la construcción residencial.
* La composición del portafolio de las entidades hipotecarias: se basa en la rigidez de las tasas activas, sea por regulación o por una alta elasticidad de la demanda hipotecaria. Este ajuste rezagado de las tasas hipotecarias activas tiende a desincentivar el otorgamiento de préstamos hipotecarios en periodos de alza general de la tasa de interés, lo que refuerza la escasez de depósitos y los efectos negativos sobre el mercado de la vivienda.

También, resulta de interés hacer referencia en las imperfecciones del mercado de capital, puesto que un incremento de la inflación esperada afecta directamente la tasa de interés mientras que el ingreso familiar solo ajusta tu tasa de crecimiento.

Kearl (1979), citado por Layrisse (ob. cit: 32), argumenta que al permanecer constante la tasa de interés real no se altera el valor presente, de los pagos futuros del préstamo hipotecario; sin embargo, el esquema de cuotas fijas y tasas flexibles genera un sesgo en la corriente de pagos reales hacia el periodo que sigue inmediatamente al ajuste de la tasa de interés. El aumento de la relación entre la cuota mensual y el ingreso familiar cuando se acelera la inflación puede representar una carga excesiva para las familias, lo cual afecta la demanda de vivienda y desciende su precio relativo.

También, vale señalar que el supuesto de imperfecciones en el mercado de capitales tiene también implicaciones a nivel microeconómico, según Schwab (1982), referido por Layrisse (ob. cit: 33), pues la restricción de liquidez (financiamiento) incide junto con la restricción presupuestaria en el comportamiento de las familias, quienes tienen que responder a la anticipación de la inflación mediante sustitución entre vivienda, consumo de otros bienes y consumo futuro (ahorro).

Dentro de un esquema de análisis intertemporal, un alza de la inflación esperada aumenta (vía tasa de interés nominal) el costo efectivo de la vivienda en el presente y lo reduce en el futuro. Las preferencias de las familias por el consumo presente (necesidad de consumo de otros bienes básicos), implica en este caso una reducción de la demanda presente de vivienda, tanto por efecto sustitución como ingreso (ambos negativos) y en consecuencia, un descenso de su precio relativo.

El racionamiento del crédito en desequilibrio sirve como soporte a la presente investigación, dado que la adquisición de vivienda por parte de las familias de la clase media del estado Carabobo se ve limitada por: el exceso de demanda de vivienda conduce a que la disponibilidad del crédito afecte a la construcción de vivienda, las imperfecciones del mercado de capital, el déficit habitacional y el bajo poder adquisitivo, lo que impacta de manera negativa imposibilitando la compra de vivienda; por tanto resulta necesaria la disponibilidad crediticia establecida para las familias de la clase media, de tal manera que tengan la posibilidad de adquirir una vivienda mediante crédito.

***El Poder Adquisitivo en la Compra de Vivienda en Venezuela***

El poder adquisitivo es la cantidad de bienes y servicios que se puede adquirir con la renta de cada individuo. Al respecto, Delgado (2007: 62), menciona que “el poder adquisitivo personal o global está ligado directamente a la relación del precio de los productos y servicios con el sueldo o salario de los ciudadanos”.

Este término se ve gravemente afectado por la inflación, ya que el alza de los precios hace que la persona no pueda comprar la misma cantidad de bienes y servicios que antes. Esto se fundamento en lo que explica Delgado (ob. cit: 62), “el aumento de precios durante la inflación reduce el poder adquisitivo del consumidor, su dinero no es suficiente para obtener la misma cantidad de productos que cuando los precios estaban bajos. Para aclarar cómo el poder adquisitivo influye en la adquisición de vivienda, se menciona lo que cita en Veneconomía (2010):

Un trabajador en Estados Unidos tendría que trabajar casi siete meses para poder comprar un Aveo. En cambio en Venezuela, ese mismo Aveo cuesta alrededor de Bs.120.000 (si es que se consigue, pues la producción de todas las marcas está restringida debido a los retrasos de CADIVI y problemas de permisología), lo que significa que un trabajador venezolano, tendría que trabajar más de nueve años para poder pagarlo (y eso es sin tomar en cuenta los intereses y otros costos relacionados). Si estos cálculos se extrapolan a los costos de viviendas (para compra o alquiler), es fácil entender porqué en Venezuela abundan los ranchos y viviendas que no cumplen con las normas mínimas de habitabilidad. Más de las dos terceras partes de la población total (un 68% según cifras del INE para ser exactos) vive en este tipo de casas. (p. 2).

Lo citado demuestra como el poder adquisitivo del venezolano es bajo si se compara con otro país, como Estados Unidos, lo que significa que la adquisición de vivienda por parte de las familias de clase media resulta sacrificante con el salario que logran percibir. En fin, para tener un poder adquisitivo aceptable para la adquisición de vivienda, es necesario que los sueldos aumenten al mismo ritmo que el precio de las viviendas y que además se establezca una política habitacional congruente con los ingresos familiares y precio de los inmuebles que les proporcione a las familias de la clase media la capacidad para comprar una vivienda, dao que esta es la única manera de conseguirlo; no obstante, en Venezuela esto no sucede.

***Impacto Social del Poder Adquisitivo para la Compra de Vivienda***

En los últimos años, Venezuela ha sostenido incremento en las tasas de inflación, la cual ocurre según Griffin y otros (2005), cuando:

La cantidad de dinero inyectado a una economía supera el incremento en la producción real. Cuando esto sucede, la gente tendrá más dinero para gastar pero habrá la misma cantidad de productos disponibles para comprar. Mientras las personas compitan entre sí para comprar los productos disponibles, los precios subirán. En poco tiempo, los precios altos borrarán el incremento en la cantidad de dinero inyectado en la economía. Por tanto, el poder adquisitivo declina. (p. 37).

En efecto, el incremento de la tasa de inflación conduce a la pérdida del poder adquisitivo de las personas. Y es precisamente lo ha ocurrido en Venezuela, que aunado con otros variables macroeconómicas como por ejemplo el control cambiario ha traído como consecuencia la paralización de obras de construcción por la falta de insumos y ha impactado de manera negativa en la sociedad, por cuanto la poca capacidad de compra no les permite adquirir una vivienda.

En este sentido, es importante destacar que la Comisión de Vivienda de la Cámara de la Construcción en el año 2010, realizó tres escenarios sobre los requerimientos de las familias y allí plasmó lo que tienen que percibir los grupos y el plazo que necesitan ahorrar y dar la inicial de una vivienda, que por lo general equivale a 30% del costo. De acuerdo a esas proyecciones, una familia mínimo requiere de 15 meses de ahorros para poder cubrir una porción del costo de la vivienda.

En uno de los escenarios, la Comisión de Vivienda de la Cámara de la Construcción se planteó que si una familia quería comprar una vivienda de 260.000 bolívares y sus ingresos estaban por el orden de los 4.000 bolívares necesitaba al menos 88 meses para ahorrar y dar una inicial de 105.000 bolívares, siendo el crédito máximo a percibir 155.000 bolívares.

 En otra proyección, la Comisión de Vivienda de la Cámara de la Construcción se planteó que si una familia percibía 5.000 bolívares mensuales y contemplaba comprar una vivienda por 260.000 bolívares, necesita 44 meses de ahorro para tener la inicial, que en este caso representa 66.000 bolívares, y tendría crédito máximo por 194.000.

Por último, el escenario más optimista planteado por la Comisión de Vivienda de la Cámara de la Construcción consistió en que la familia que percibía ingresos por 6.000 bolívares y necesitaba comprar una vivienda por 260.000 bolívares tenía que ahorrar 15 meses para poder entregar los recursos para la inicial, que calculó en 27.300 bolívares, el crédito máximo se contemplaba en 232.000. Tal como se desprende de las proyecciones realizadas en los tres escenarios descritos, el impacto social del poder adquisitivo para la compra de vivienda es alto, dado que las familias tendrán que ahorrar durante varios meses para poder acceder a una inicial para la compra de una vivienda. Por tanto, es necesario que se establezca una tabla de ingresos reales ajustada con el precio de las viviendas y se estudie el poder adquisitivo de las familias de la clase media, a fin de que éstas tengan la posibilidad real de adquirir una vivienda digna.

***La Realidad de la Vivienda en Venezuela***

La vivienda se entiende como un conjunto variable y desagregable en el tiempo, ya sea en un sólo proceso de producción o a lo largo de diferentes etapas, de situaciones, bienes y servicios cuya función es posibilitar a las familias o núcleos de convivencia desarrollar su vida doméstica según modos que integren y compatibilicen sus propias pautas con las de los sistemas, vigentes en su medio de inserción, de satisfacción de necesidades y de interrelación y agrupamiento social.

La vivienda constituye un factor determinante de desarrollo social y económico en la medida que posibilita la disminución de la pobreza, la reactivación de la economía y la generación de empleo. La vivienda es el bien más costoso que la mayoría de la población puede aspirar a adquirir a lo largo de su vida, por tanto su financiamiento debe garantizar cuotas de amortización ajustadas al ingreso de la familia, amplios plazos y requiere un sistema de financiamiento propicio, confiable y sostenible.

La baja accesibilidad de la vivienda a nivel mundial ha llevado a formular estrategias para mejorar las políticas de vivienda y en general políticas para el subsidio de vivienda, tales como regularización de la tenencia de la tierra, privatización de las viviendas estatales, impuestos sobre la propiedad, autorización de los préstamos del sector privado a tasas positivas y de mercado, ampliación de las leyes de ejecución de hipotecas, introducción de instrumento de préstamo mejorados, creación de subsidios transparentes, entre otros.

La definición del término vivienda ha sido ampliamente debatida tanto en los círculos académicos como entre los encargados de implementar las políticas públicas. Las ideas van desde los cuestionamientos a las implicaciones éticas y morales de lo que se debe considerar “Vivienda Social” hasta las de carácter operativo, que se refieren a cómo registrar el inmueble llamado vivienda. Dentro de esta gama de ideas se encuentran diversos puntos intermedios sobre los aspectos conceptuales que deben cubrir, los cuales se exponen a continuación: Según Alvar Alto (1940), expresado por Cliento (1999), la vivienda es en esencia aquel espacio físico cuya razón principal es la de proveer y ofrecer refugio y descanso para el hombre.

En Venezuela hacia la década de 1950, el proceso de construcción de viviendas para la población experimentó un notable crecimiento, alentado por el modelo económico basado en la renta petrolera. A partir de entonces, se produjo un éxodo intensivo de personas que se desplazaban del campo hacia la ciudad, lo que originó alta demanda de vivienda en las principales ciudades del país, que fue parcialmente satisfecha por el Estado Venezolano. Sin embargo, ante la ausencia de políticas públicas eficaces, los nuevos citadinos comienzan a poblar de forma improvisada los terrenos disponibles y cercanos a los centros urbanos, satisfaciendo por si mismos sus necesidades habitacionales, pero generando cordones de miseria en las adyacencias de estas ciudades.

Las necesidades básicas de vivienda son las que pueden ser satisfechas con aquellos componentes del concepto global de vivienda que el conjunto de actores involucrados y, prioritariamente, los habitantes, consideran imprescindibles para generar, como mínimo, situaciones y condiciones estables de supervivencia y de base sólida para la evolución, física y social, dentro del sistema urbano vigente. Aún cuando no alcancen a conformar lo que dentro de las convenciones de ese sistema se considera una casa.

***La Adquisición de Vivienda en Venezuela***

Hay variables fundamentales que intervienen en la decisión de tenencia de vivienda, además de las características propias del individuo: la cuestión financiera y la movilidad esperada.

Lógicamente, tras analizar sus preferencias por diferentes regímenes de tenencia, los individuos necesariamente confrontarán los costes que conllevan cada uno de ellos con su renta (incluso su renta permanente o de ciclo vital), de tal manera que, si el coste de uso de una vivienda en propiedad asequible para él supera al de una vivienda en alquiler (ambas con las características adecuadas a las preferencias propias del decisor), el individuo se convertirá en propietario y, en caso contrario, en arrendatario (Dougherty y Van Order (1982), Hendershott y Shilling (1982), Linneman (1985), entre otras numerosas referencias).

Los determinantes del costo de uso de una vivienda en propiedad incluirán los precios de mercado de la vivienda, los costes de mantenimiento y depreciación, tipos de intereses y posible existencia de racionamiento en el mercado hipotecario (si fuera necesario solicitar un préstamo hipotecario para su adquisición), los impuestos que recaigan sobre la vivienda, así como la apreciación (o depreciación) esperada en los precios de la vivienda.

Finalmente, la movilidad esperada del individuo es un determinante clave a la hora de seleccionar la forma de tenencia de su vivienda que, sin duda, modela la decisión final de los individuos en consonancia con los factores financieros y las características propias del individuo que definen sus preferencias en materia de vivienda (Arnott, 1987; Dipasquale y Wheaton, 1996: 186). Precisamente debido a la diferencia entre los costos de transacción, aquellos individuos que esperan tener mayor movilidad (fundamentalmente debido a sus características particulares como edad, situación familiar, o presencia de hijos, y no menos importante, por su situación laboral) se suelen inclinar hacia el alquiler. De la misma forma, no deja de ser cierto que también la forma de tenencia puede tener impacto sobre las decisiones de movilidad de los individuos, lo cual llevaría a un modelo de decisiones simultáneas de movilidad-forma de tenencia y gasto en vivienda (Boehm, 1981; Goodman, 1995 y Ermisch, 1996).

En Venezuela, desde el 1º de marzo de 2010 el salario mínimo está establecido en Bs.F.1.064,25 al mes. Asumiendo que un mes tiene 22 días hábiles y jornadas de 8 horas diarias, el salario mínimo por una hora de trabajo en Venezuela es de Bs.F.6,047, según Veneconomía (2010).

Si estos cálculos se extrapolan a los costos de viviendas (para compra o alquiler), es fácil entender porque en Venezuela abundan los ranchos y viviendas que no cumplen con las normas mínimas de habitabilidad. Más de las dos terceras partes de la población total (un 68% según cifras del INE para ser exactos), reseñado por Veneconomía (2010) vive en este tipo de casas.

Es importante destacar que la adquisición de una vivienda en Venezuela debería estar acorde con los salarios, ingresos familiares, precio del inmueble, posibilidad real del crédito, para que las familias de la clase media puedan comprar una vivienda digna.

***El Déficit Habitacional como Limitante a la Adquisición de Vivienda***

Con fecha diciembre 13 de 2010, el arquitecto Alfredo Cilento envió a sus colegas el texto titulado: Sobre el “Déficit Habitacional” que resume de forma muy clara un problema mal gerenciado. Se reproduce por ser reflexiones hechas por un reconocido especialista, que ha dedicado buena parte de su vida profesional a iniciativas dirigidas a mitigar el problema vivienda.

En relación al déficit de vivienda, Cilento (2008), ha expresado lo siguiente: “Quiero recordar que desde hace más de treinta años he sostenido, en decenas de artículos, libros, escritos de prensa, declaraciones, entrevistas, clases, y conversaciones con amigos, colegas y alumnos, que el llamado “déficit habitacional” es un indicador inútil, una cifra inventada que no ayuda a resolver nada, sino a que gobernantes, periodistas, promotores y constructores propongan o comenten metas de construcción de viviendas, que tampoco obedecen a ningún estudio y que, por supuesto, no se llegan a cumplir.

De hecho, en el Informe Anual de PROVEA, que señala que el déficit habitacional de Venezuela es de tres millones de viviendas. Lo cierto es que la carencia de alojamiento apropiado y de calidad de vida urbana, sólo es atribuible a las malas políticas públicas y a la ausencia de políticas sostenibles, al abandono del cuido, renovación y mantenimiento de las ciudades; y a la desaparición de la planificación urbana y formulación, ejecución y cumplimiento efectivo de programas de largo plazo. Al respecto, el Colegio de Arquitectos de Venezuela (2010), en <http://cav.org.ve/cms/index.php?option=com_flexicontent&view=items&cid=182:arquitectura&id=1229:sobre-el-qdeficit-habitacionalq&Itemid=57>, expone:

El verdadero déficit es el déficit de construcción de viviendas de los gobiernos, especialmente del gobierno actual, que sólo ha permitido la construcción de unas 350.000 viviendas en 12 años, es decir menos de 1 vivienda por cada mil habitantes, cuando el solo crecimiento de los nuevos hogares es de alrededor de 4 por cada mil habitantes.” “Si el actual régimen hubiese seguido, al menos, la tendencia, que tampoco era satisfactoria, de los 40 años de democracia, debería haber construido en estos últimos 12 años más de un millón doscientas mil viviendas; y en estos momentos tendríamos disponibles, en construcción y terminándose, unas 150,000 viviendas. Otra sería la situación de los más de 100.000 damnificados, que podrían acceder a una vivienda definitiva en pocos meses o semanas. Por lo contrario, lamentable y dolorosamente, los nuevos damnificados pasarán largos meses y años de ruleteo por cualquier tipo de improvisados “refugios”. Los gritos, exabruptos y órdenes del Presidente, vociferados en “cadena nacional”, no van a resolver este problema, que no es de deseos o acciones desesperadas e improvisadas, sino de voluntad, competencia y tiempo para hacer bien las cosas.” “La conclusión es que del déficit del que hay que hablar y comentar repetidamente, es del déficit de 850.000 viviendas (o más), no construidas o promovidas por el gobierno en estos doce años, máxime cuando ha despilfarrado unos 900.000 millones de dólares del ingreso petrolero. Ese es el verdadero déficit: un déficit por omisión. La ineficiencia, incompetencia y corrupción gubernamental sólo sirve para que este déficit siga creciendo.

Visto desde la perspectiva de los problemas que se han venido presentando en los refugios ‘temporales’ -febrero de 2012- la percepción del arquitecto Cilento no parece errada, de acuerdo con lo que sostienen Grases, Gutiérrez y Salas (2010).

**Basamentos Teóricos**

La presente investigación se fundamenta en las teorías siguientes: teorías del comportamiento del consumidor, modelo de negociación de Harvard, modelo básico de toma de decisiones del consumidor y racionamiento del crédito (Modelo Stiglitz – Weiss).

***Modelo de Negociación de Harvard***

 Es un modelo de negociación, interpretando a Heredia (2013: 317), donde se llega a un acuerdo a través de un proceso de búsqueda de un convenio que satisfaga los intereses de todas las partes involucradas. Como el propósito del modelo es lograr un acuerdo entre las partes, se requiere la presencia de factores de cooperación mutua que lleva a las empresas a desarrollar factores de competitividad sana y estimulante para todos. Dicho modelo está conformado por siete (07) elementos, que se describen a continuación:

* Alternativas al no acuerdo: No todas las negociaciones terminan con un acuerdo. O bien se llega al acuerdo precipitados a causa de la presión que ejerce la otra parte: “Tómalo o déjalo”. Debemos tener bien preparado lo que suceda si “lo dejo”. ¿Cuáles son mis alternativas y las de ellos?
* Intereses y posiciones: El Interés es todo aquello que no se puede intercambiar con las otras partes. Y las posiciones es la actitud que tienes acerca del tema a negociar. Un ejemplo sería: en la industria de la construcción, cuando queremos comprar un material pero estamos en el estira y el afloje en el precio, en eso nos ofrecen uno a un menor precio pero también a menor calidad, así que el dilema es escoger entre unos de los dos materiales. Es fácil confundir los objetivos a los temas de la negociación con los intereses.
* Opciones: Identificar toda la gama de posibilidades en que las partes pudieran llegar a un acuerdo y satisfacer sus intereses. Un acuerdo es mejor si se incorpora la mejor de muchas opciones. Los puntos básicos para generar opciones son: 1) Conocer muy bien los procesos de crear valor, reclamar valor y la elección de recordar – crear; 2) separar el proceso de inventar y generar ideas del de decisión. Realizar sesiones de «lluvia de ideas» con los equipos de negociación de ambas partes y 3) los mejores valores están en las diferencias. Por ejemplo, actitud frente al riesgo, cadencia temporal, percepciones, valor marginal de la misma cosa.
* Criterios: Los criterios tienen que delinearse perfectamente para que el acuerdo al que se va llegar deba ser con prudencia y justo para ambas partes. Es importante que la otra parte tenga la sensación de se ha «ganado», aunque ello no sea cierto y se hayan conseguido los objetivos. Este ejercicio ayudará además a descubrir nuevos intereses y opciones útiles a la negociación.
* Relación: Las negociaciones más importantes se hacen con las personas o instituciones con las cuales se ha negociado antes y se negocia de nuevo.
* Comunicación: La forma que se utiliza para comunicar tiene un impacto crítico en el resultado de la negociación, especialmente cuando las dos partes no se conocen el beneficio puede ser mucho mayor para ambos cuando se negocia cara a cara porque sólo de esta forma es posible compartir información vital. Si el volumen de las transacciones a realizar es importante, vale la pena el ir a conocer personalmente a la persona con la que luego deberemos negociar por teléfono o e-mail. Comprobó que comprobado que si ambas partes tienen en común un conocimiento personal positivo, entonces el método de comunicación (teléfono, e-mail, entre otros) debe tener importancia para el buen resultado. Si los negociadores, al contrario no se conocen o son extraños el medio se convierte en crítico y marca la diferencia. La confianza y la aportación se establecen mucho más fácilmente cuando las partes se conocen, lo que sería imposible hacer por teléfono o e-mail entre extraños.
* Compromisos: Los compromisos son planteamientos verbales o escritos que especifican lo que una parte hará o no hará. Se podrían llamar el borrador del contrato. Pueden hacerse en el curso de una negociación. En general, un acuerdo será mejor en la medida en que las promesas hayan tenido: planteamiento, estructuración y hayan sido diseñadas para que se conviertan en acuerdos duraderos, de fácil comprensión y verificables.

Vale destacar que dicho modelo tiene soporte para la presente investigación, porque las familias de la clase media en el proceso de adquisición de vivienda pueden emplear alternativas en caso de que no haya acuerdo, están los intereses de por medio entre constructoras, inmobiliarias, bancos y familias, las cuales pueden escoger la opción que mejor se adapte a las posibilidades, los criterios están establecidos en las políticas de vivienda y el marco legal existente, la relación, la comunicación y el compromiso son de suma importancia en la negociación para la compra de vivienda..

***Teorías del Comportamiento del Consumidor***

 Rivera, Arellano y Molero (2000), hacen énfasis en los enfoques teóricos que explican el comportamiento del consumidor, destacando el modernismo o positivismo y el interpretativismo, postmodernismo o experiencialismo, los cuales se describen seguidamente:

1. Modernismo o positivismo: Esta fue la primera corriente que desarrolló el comportamiento del consumidor, dicha teoría parte de una perspectiva administrativa, ya que se desea saber la forma en que el que el consumidor, recibe, almacena y utiliza la información sobre el consumo. Así se pueden conocer las pautas de su consumo e influir sobre él. Para el positivismo, los individuos son racionales, toman las decisiones después de ponderar las alternativas. Además, el motor del comportamiento del consumidor puede ser identificado e influenciado por las estrategias de mercadotecnia.

 Según Schiffman y Kanuk (2005), el positivismo se basa en los siguientes supuestos:

* Racionalidad: Los consumidores toman decisiones después de evaluar las expectativas.
* Las causas y los efectos del comportamiento pueden identificarse y aislarse.
* Los individuos que resuelven problemas se encargan del procesamiento de la información.
* Existe sólo una realidad.
* Los eventos pueden medirse de manera objetiva.
* Las causas del comportamiento pueden identificarse mediante la manipulación de causas; es decir, los insumos. El mercadólogo influye en el comportamiento; es decir, los resultados.
* Los resultados pueden generalizarse a poblaciones mayores.
1. Interpretativismo, postmodernismo o experiencialismo: Este enfoque se basa en comprender mejor el comportamiento del consumo desde las razones que subyacen en la conducta.

Esta teoría, de acuerdo con Schiffman y Kanuk (2005), está sujeta a los supuestos siguientes:

* No hay una sola verdad objetiva.
* No pueden aislarse las causas, ni el efecto.
* Cada experiencia de consumo es un caso único.
* Las interacciones entre entrevistador y entrevistado influyen en los resultados de la investigación.
* A menudo los resultados no se generalizan a poblaciones mayores.

La teoría del comportamiento del consumidor fundamenta a la presente investigación, porque las familias del estado Carabobo como consumidores que son, son racionales, buscan información de los inmuebles en venta, requisitos para el financiamiento bancario y posteriormente toman decisiones de adquisición de vivienda.

Sin embargo, durante el periodo estudiado no tuvieron la capacidad de pago para la adquisición de una vivienda digna, por lo que falta un equilibrio entre política habitacional y poder adquisitivo para disminuir el impacto social en las familias de la clase media..

***Modelo Básico de Toma de Decisiones del Consumidor***

El proceso de toma de decisiones del consumidor, de acuerdo con Schiffman y Kanuk (2005), se visualiza en tres fases entrelazadas:

* *Fase I: Entrada.* Influye en el consumidor para que reconozca que tiene necesidad de un producto e influye en el consumidor para que reconozca que tiene necesidad de un producto y consiste en dos fuentes de información principales: Los esfuerzos de marketing de la empresa (el producto mismo, su precio, promoción y el lugar donde se vende) y las influencias sociológicas del consumidor (familiares, amigos, vecinos, otras fuentes informales y no comerciales, clase social y membresías culturales y subculturales). El impacto acumulativo de los esfuerzos de marketing de cada empresa, la influencia de la familia, los amigos y vecinos, y el código de comportamiento existente en la sociedad son datos de entrada que probablemente influyan en lo que los consumidores compran y la manera en que utilizan lo que compran.
* *Fase II: Proceso.* Se centra en la manera en que los consumidores toman decisiones. Los factores psicológicos inherentes a cada individuo (motivación, percepción, aprendizaje, personalidad y actitudes), afectan la forma en que los datos de entrada externos de la fase anterior influyen en el hecho de que el consumidor reconozca una necesidad, busque obtener información antes de la compra y, evalúe las diferentes alternativas. A la vez, la experiencia obtenida durante la evaluación de alternativas afecta los atributos psicológicos existentes del consumidor.
* *Fase III: Salida.* Consiste en dos actividades estrechamente relacionadas después de la decisión: el comportamiento de compra y la evaluación posterior a la compra. El comportamiento de compra cuando se trata de un producto no durable de bajo costo (como un nuevo champú), tal vez refleje la influencia de un cupón que ofreció el fabricante y en realidad podría tratarse de una compra de prueba si el consumidor se siente satisfecho con el producto, quizá repita la compra.

 También, el modelo básico de toma de decisiones del consumidor se relaciona con la presente investigación, dado que la fase de entrada representa la necesidad de vivienda que tienen las familias de la clase media del estado Carabobo, la fase de proceso es la toma de decisiones en cuanto a la adquisición de vivienda y la salida corresponde a la adquisición o la evaluación para la compra del inmueble habitacional.

***Teoría del Racionamiento de Crédito***

Stiglitz-Weiss analizan el fenómeno del racionamiento del crédito (es decir, dar menos créditos que los que por lógica de mercado se deberían conceder) en mercados con información imperfecta, según Hernández (2008). Stiglitz-Weiss modelan el mercado de préstamos y llegan a una conclusión realmente potente: en los mercados con información imperfecta donde el precio pueda ser utilizado como mecanismo de “[screening](http://en.wikipedia.org/wiki/Screening)” o de[señalización](http://en.wikipedia.org/wiki/Signalling_%28economics%29), se producen distorsiones que impedirán inevitablemente (esta palabra es importante) una adecuada asignación de recursos**.** Entre las conclusiones secundarias están las siguientes:

a) En determinados casos (pero frecuentemente) se produce el siguiente mecanismo perverso: Si un cliente está dispuesto apagar más interés por un préstamo que otro cliente**,**el banco le penaliza porque asume que ese cliente tiene algo negativo en su proyecto que no cuenta en la solicitud**.** Da igual que ambos clientes sean idénticos, el banco penaliza el hecho de que uno señalice que está dispuesto a pagar más.

b) Suponiendo otro caso en el que también hay 2 clientes idénticos, si el banco le concede a uno de ellos un préstamo a mayor tipo de interés del que podría ofrecerle**,** es frecuente que el comportamiento del cliente se modifique y tome mayores riesgos en su proyecto financiado que el cliente al que se le concedió un préstamo a menor precio. Esta conclusión es muy llamativa, es una especie de autoprofecía perversa. El caso es que el banco es consciente de esa situación y no presta a altos tipos de interés por si motiva conductas arriesgadas en su cliente, aunque el resto de parámetros sean correctos.

c) Por último, en determinados casos Stiglitz-Weiss demuestran que si un banco exige más garantías a un cliente, probablementeestá atrayendo a clientes con más riesgo, y por tanto la rentabilidad baja. Puede suceder por ejemplo que alguien que haya arriesgado mucho en el pasado pueda poner garantías suficientes sobre la mesa para pegar otro “pelotazo”. El caso de las empresas constructoras en España sería un buen ejemplo de este tipo de fenómeno.

El valor de los descubrimientos de Stiglitz-Weiss descansa no sólo en explicar comportamientos hasta entonces (1981) contraintuitivos, sino en demostrar que no hay manera (conocida) de corregir esos “vicios”**,** porque están insertados de manera intrínseca en el mecanismo de precios.

Esta teoría es muy importante para la investigación, porque es interesante avanzar en el estudio de las imperfecciones en el mercado de financiamiento para vivienda porque es uno de los más relevantes en las familias de la clase media del estado Carabobo que desean adquirir una vivienda, lo cual tiene un impacto social alto sobre todo en lo que concierne a dar préstamos hipotecarios a las familias de la clase media que son absurdamente excluidas de la política habitacional por mecanismos de imperfección de mercados.

***Teoría de los Juegos***

La teoría de juegos, según Gaya (2015), es un método matemático que se aplica en economía, política o psicología y que estudia lo siguiente: Dada una situación ‘x’ y disponiendo de información limitada, para que un individuo tenga éxito en la toma de decisiones, tiene que tener en cuenta las decisiones que prevé que tomarán el resto de los agentes (o jugadores) que intervienen en dicha situación (o juego).

Por otra parte, parafraseando a Izar (1998: 63), dicha teoría se inició en 1928 cuando Von Neumann desarrolló su técnica básica y, en años posteriores Morgensterm también hizo importantes aportes. Es conveniente mencionar que en esta teoría puede existir un número variable de jugadores, cada uno con diferentes estrategias posibles, cuya combinación llevará a determinar el valor del juego.

En lo que respecta a la aplicabilidad de la teoría de los juegos en la compra de vivienda, hay que señalar la existencia de asimetría de la información, cuando una de las partes dispone de más información para tomar una decisión que la otra. Hace años y antes de que el sector inmobiliario estuviera tan desarrollado en internet, la asimetría de la información era mucho mayor entre los agentes inmobiliarios y los compradores o vendedores, pues eran prácticamente los únicos que conocían todos los detalles del mercado. Gracias a internet y los medios de comunicación, la asimetría de la información es mucho menor, lo que hace que la teoría de juegos tienda a buscar el equilibrio. Esta fue la aportación a la teoría de juegos que hizo el Premio Nobel en Matemáticas, John Nash.

En resumen, la teoría de juegos explica cómo negocian dos o más agentes, cómo se forman los precios y cuál es el resultado final. Según Nash, cuando prima el beneficio mutuo, los sistemas crecen en equilibrio.

En la teoría de los juegos aplicada a la compra de vivienda por parte de las familias de la clase media, se logrará el equilibrio cuando las constructoras, bancos y la política habitacional sea congruente con el poder adquisitivo y los precios de los inmuebles, a fin de que tengan capacidad de pago para la adquisición de una vivienda digna y de esta ,manera se reducirá el impacto social.

**Bases Legales**

Las bases legales que servirán como fundamento legal a la investigación son: la Constitución nacional, Ley de Política Habitacional y la Ley del Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat.

 ***Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999)***

La Constitución Nacional en su artículo 82 del Capítulo V de los derechos sociales y la familia establece, "Toda persona tiene derecho a una vivienda adecuada, segura, cómoda, higiénica, con servicios básicos esenciales que incluyan un hábitat que humanice las relaciones familiares, vecinales y comunitarias. La satisfacción progresiva de este derecho es obligación compartida entre los ciudadanos y ciudadanas y el Estado en todos sus ámbitos. El Estado dará prioridad a las familias y garantizará los medios para que éstas y especialmente la de escasos recursos, puedan acceder a las políticas sociales y al crédito para la construcción, adquisición o ampliación de viviendas".

 Aunque la Carta Magna contempla el derecho de los venezolanos a vivienda digna, la historia venezolana en materia de vivienda no siempre ha concretado en la realidad de tales políticas, por cuanto el poder adquisitivo de la mayoría de los venezolanos ha sido bajo, debido a la permanencia de altos índices inflacionarios, además de las diversas devaluaciones monetarias sufridas en las últimas décadas.

***Ley del Subsistema de Vivienda y Política Habitacional, publicada en Gaceta Oficial extraordinaria Nº 37066***

Entre los requisitos exigidos por la Ley del Subsistema de Vivienda y Política Habitacional para la obtención de un crédito habitacional con recursos del fondo de aporte del sector público, (FASP) y del Fondo Mutual Habitacional, se señala que los beneficiarios de la presente ley deberán afiliarse al Sistema de Seguridad Social Integral, de tal manera que las comunidades organizadas legalmente constituidas y registradas ante el Consejo Nacional de la Vivienda, que deseen participar en el programa objeto de esta investigación, deberán estar afiliados al Fondo Mutual Habitacional. Adicionalmente deberán cumplir con los siguientes requisitos:

* Ser Venezolano. En caso de ser extranjero, deberán haber adquirido legalmente la residencia, permanecido en el territorio nacional por un período ininterrumpido no inferior a cinco (05) años y ser padre de un venezolano.
* No ser propietario de vivienda. Los propietarios de vivienda sólo podrán participar en los procesos de selección correspondientes a programas destinados a la ampliación o mejoramientos de las mismas.
* Presentar declaración jurada en la cual manifieste que habitará la vivienda.

Al referirse al marco legal que regula y norma las acciones que deben seguirse para la correcta ejecución de los programas sociales referidos a solventar la problemática habitacional, se debe hablar del instrumento legal que desde el año 1990 ha dictado la pauta en esa área como lo es la hoy llamada Ley del Subsistema de Vivienda y Política Habitacional, la cual surge por disposición del Ejecutivo Nacional con la intención de ayudar a disminuir a corto y mediano plazo el déficit habitacional.

***Ley del Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat (2005)***

La Ley del Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat, según Gaceta Oficial Nº 338.204 de fecha 6 de junio de 2005, tiene por objeto garantizar la satisfacción progresiva, a todas las personas residentes en el país una vivienda y hábitat dignos a través de un régimen prestacional de carácter social, conforme a la Constitución, a la Ley Orgánica del Sistema de Seguridad Social y a los Tratados y declaraciones internacionales suscritos y ratificados por la República en materias concurrentes, todo lo cual queda señalado en sus Artículos 1 y 2, de aquí se desprende su objeto social. En lo atinente al acceso a recursos de financiamiento, la Ley contempla en el artículo 25, que:

El financiamiento del Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat se asegurará mediante:

1. Los aportes fiscales.

2. Los aportes parafiscales.

3. Los aportes obligatorios de los trabajadores dependientes y sus empleadores.

4. Los aportes voluntarios de los trabajadores dependientes y no dependientes.

5. Los remanentes netos de capital destinados a la seguridad social.

6. Las cantidades recaudadas por concepto de retraso en el pago de los aportes obligatorios y de créditos otorgados con recursos previstos en esta Ley.

7. Los intereses, rentas, derechos y cualquier otro producto proveniente de las inversiones efectuadas con recursos de esta Ley.

8. Las cantidades recaudadas por sanciones, multas y otras de naturaleza análoga.

9. Cualquier otro ingreso o fuente de financiamiento.

 Como se puede observar la Ley está contemplando variadas fuentes, lo cual permite la continuidad de los fondos y tal vez perpetúa la existencia de la idea.

**Definición de Términos Básicos**

**Apartamento en edificio:** Local utilizado como vivienda familiar que forma parte de la estructura de un edificio y que tiene acceso desde un área común de circulación.

**Apartamento en quinta, casaquinta o casa:** Local que forma parte de otra vivienda y que posee instalación de cocina y servicio sanitario exclusivo. Posee acceso independiente o desde un área común de circulación.

**Apartamentos:** son complejos privados de apartamentos que pueden variar desde un edificio hasta seis edificios como máximo en un mismo terreno, comparten una misma área común (jardines, parqueo, seguridad, entre otros).

**Aumento Vegetativo de la Población:** Es la formación de nuevos hogares.

**Casa:** Local utilizado como vivienda familiar construido con materiales tales como: bloque o ladrillo frisado o sin frisar, concreto, madera aserrada, adobe, tapia o bahareque frisado en las paredes; platabanda, teja, asbesto o láminas metálicas en el techo; mosaico, granito y similares o cemento en el piso. Aquí se incluye a las casas tradicionales de tapia y teja, las casas construidas con materiales modernos (policloruro de vinilo), la vivienda rural de Malariología o las casas construidas por el INAVI, los institutos Regionales o Municipales de vivienda y casas de barrio.

**Cesta básica:** Es un conjunto de bienes y servicios que tienen carácter de indispensables para toda familia tipo y que ésta debe poseer para poder satisfacer sus necesidades básicas de consumo a partir de su ingreso.

**Clase media:** está conformada por los estratos sociales B y C de la población.

**Complejo habitacional**: complejo de viviendas unifamiliares que comparten una sola entrada al complejo y áreas comunes como jardines y parques infantiles. La diferencia con los apartamentos es que éstos son casas para una familia dentro de un complejo privado.

**Estrato B:** según España (2010), está constituido por un grupo de ingresos medios, con un nivel por encima del promedio nacional, como profesionales y técnicos. Lo conforman personas cuyas viviendas son adquiridas en el mercado formal inmobiliario, por tanto, casi la totalidad de los casos se trata de viviendas propias y con papeles o alquiladas. En estos hogares el equipamiento puede incluir artefactos como secadoras de ropa, calentador de agua y servicios como Internet. El estilo de vida es confortable y tiene lugar en las zonas más residenciales o más consolidadas de las ciudades. En este estrato por lo menos se dispone de un vehículo particular.

**Poder de compra:** [Valor](http://www.economia48.com/spa/d/valor/valor.htm) de una [unidad monetaria](http://www.economia48.com/spa/d/unidad-monetaria/unidad-monetaria.htm) específica en [término](http://www.economia48.com/spa/d/termino/termino.htm)s de la [cantidad](http://www.economia48.com/spa/d/cantidad/cantidad.htm) de [bienes y servicios](http://www.economia48.com/spa/d/bienes-y-servicios/bienes-y-servicios.htm) que se pueden [adquirir](http://www.economia48.com/spa/d/adquirir/adquirir.htm) con ella.

**Quinta o casaquinta:** Local utilizado como vivienda familiar construido con materiales tales como: bloque o ladrillo frisado, concreto o madera aserrada en las paredes; platabanda, teja o asbesto en el techo; mosaico, granito y similares en el piso. Posee jardines en su parte delantera.

**Recursos del Fondo de Ahorro Obligatorio de Vivienda (FAOV):** es adonde llega el dinero aportado por trabajadores y patronos, que es administrado por el Banco Nacional de Vivienda y Hábitat (BANAVIH) y se destina a atender tanto el mercado primario de vivienda como el secundario, aunque la prioridad establecida es el primero.

**Viviendas unifamiliares:** son viviendas habitacionales para una sola familia en colonias de clase media alta. Son viviendas privadas e individuales, es decir que no comparten entrada a un complejo ni zonas comunes.

**CAPÍTULO III**

**MARCO METODOLÓGICO**

El marco metodológico le brinda una organización coherente a los hechos que se encuentran involucrados en dicho tema de investigación, el cual está constituido por una serie de pasos que le dan respuesta a la parte práctica del proyecto de investigación. Según Bavaresco (2008: 89), el marco metodológico: “Es una fase mecánica, que conduce al ser humano a penetrar en el manejo de una serie de métodos y técnicas no comunes, por cuanto la investigación científica, así como las otras investigaciones que se lleven a cabo… debiendo explicar cómo tendría que hacer en esa investigación en particular”. El marco metodológico de esta investigación está conformado por el diseño de la investigación, tipo de investigación, población, muestra, técnicas e instrumentos de recolección de información, técnicas de análisis de datos, operacionalización de las variables, procedimiento metodológico, validez del instrumento y confiabilidad del instrumento.

**Diseño de la Investigación**

 Con relación al diseño de la investigación, la presente tuvo un diseño de campo, dado que se recolectó información directamente de la población de la clase media del estado Carabobo. Al respecto, Arias (2012: 31) resalta que consiste en: “la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variables alguna, es decir, el investigador obtiene la información pero altera las condiciones existentes”. Además, vale destacar que tuvo un diseño no experimental y transeccional porque las variables no fueron manipuladas y el instrumento de recolección de datos se aplicó una sola vez a la muestra seleccionada. Igualmente, se aplicó un diseño bibliográfico, mediante la consulta en diversas fuentes documentales.

**Tipo de Investigación**

Basado en la clasificación de Sierra (1996: 33), la investigación según su profundidad, es descriptiva dado que en este tipo de investigación se enfoca en hacer descripciones de los fenómenos que se estudian. El tipo de investigación que se tomó hace referencia a un estudio descriptivo, porque identificó el poder adquisitivo para la compra de vivienda por las familias de clase media del Estado Carabobo durante los años 2010-2012. Este tipo de investigación es definida por Namakforoosh (2009: 91), así: “es una forma de estudio para saber quién, dónde, cuándo, cómo y porqué del sujeto del estudio”.

Según la fuente, esta investigación es de campo y secundaria. En relación a la investigación de campo, Ramírez (2006: 19), la define así: “consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variables”. En tal sentido, se recolectó información directamente de las familias de clase media del estado Carabobo.

En lo que concierne a la investigación secundaria, es de resaltar que la forma de obtención de la información se hizo a través de otros, como son las fuentes bibliográficas. En función a su carácter, se usaron datos e información cualitativa y cuantitativa, de acuerdo con Bernal (2006: 57): “Su preocupación no es prioritariamente medir, sino calificar y describir el fenómeno social a partir de rasgos determinantes, según sean percibidos por los elementos mismos que están dentro de la situación estudiada”.

Considerando la definición anterior, la investigación identificó las dificultades para la compra de vivienda por las familias de clase media ubicada en el Estado Carabobo y permitió identificar el poder adquisitivo para la compra de viviendas por parte de la clase media en el estado Carabobo, en el periodo 2010-2012; para finalmente realizar una Matriz DOFA que permita explicar estas dificultades, alimentada de datos recopilados a través de un instrumento de recolección de información.

**Población**

En relación a la población, Hernández, Fernández y Baptista (2006: 233), expresan: “conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones”.

 La población de personas de la clase media objeto de estudio en la presente investigación, está conformada por los habitantes del estado Carabobo, para el año 2015, porque fue cuando se hizo la recolección de la información, de acuerdo de acuerdo con las proyecciones de la población del Instituto Nacional de Estadística (1990-2020), reseñado por la Universidad de los Andes (s/f) en: <http://iies.faces.ula.ve/>Proyecciones\_de\_Poblacion/ Carabobo.htm.

**Muestra**

La muestra es un porcentaje de la población objeto de estudio. En lo que concierne a la muestra, Balestrini (2006: 142) señala: “Una muestra es una parte representativa de una población, cuyas características deben reproducirse en ella, lo más exactamente posible”. La muestra se seleccionó considerando la población de los Municipios Valencia y San Diego, utilizando un muestreo de conveniencia. Partiendo del hecho de que se conoce la población, entonces la muestra fue calculada mediante la fórmula para poblaciones conocidas, según Shao (1996).

 N. Z2. p.q

n=

 e2. (N-1)+Z2.p.q

Donde:

Tamaño de la población (N) = 3.010.815 personas.

Error máximo muestreo (e) = 15%

Proporción de éxitos (p) = 0,5

Proporción de fracasos (q) = 0,5

Nivel de confianza 95% = 1,960

Tamaño de la muestra (n)

 3.010.815 (1,960)2 . 0,5 . 0,5

n=

 (0,15)2. (3.010.815 - 1) + (1,960)2. 0,5. 0,5

n= 43 personas. (Véase Anexo A: Cálculo de la Muestra).

Con relación al muestreo de conveniencia, Anderson, Sweeney y Williams (2008: 290), sostienen que: “Es una técnica de muestreo no probabilística, la muestra se determina por conveniencia. Los elementos se incluyen en la muestra sin que haya una probabilidad previamente especificada o conocida de que sean incluidos en la muestra”.

En correspondencia con el tipo de muestreo escogido para seleccionar la muestra, vale resaltar que se aplicó el muestreo de conveniencia siguiendo un procedimiento más conveniente para la recolección de la información, ubicando a las personas seleccionados de una manera directa en su lugar residencia. El procedimiento en la selección de la muestra de personas de la clase media fue el siguiente:

1. Se hizo un recorrido casa por casa en el Municipio Valencia (Urbanizaciones Los Nisperos, Los Colorados, Agua Blanca, Prebo, Trigal Norte, Trigal Sur, Trigal Centro, Las Clavellinas, El Parral, Sabana Larga y Lomas del este), y en el Municipio San Diego (Urbanizaciones La Esmeralda, Los Arales, Los Jarales, Laguna Club, Paso Real, Terrazas de San Diego, El Morro, Monteserino y Bosqueserino).
2. Se abordó a cada persona directamente en el lugar de residencia.
3. Se les preguntó: 1) ¿Vive en casa propia?, 2) ¿Hizo usted algún intento de comprar vivienda durante el periodo 2010-2012), a los que respondieron que No a la primera pregunta y Si a la segunda interrogante, entonces se procedió a realizarles la encuesta. Esto con el fin de recabar la información más precisa.
4. Se procedió a la aplicación de la encuesta a aquellas personas que no vivían en casa propia y que hicieron intento de comprar vivienda durante los años 2010, 2011 y 2012.

**Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información**

Las técnicas constituyen un conjunto de saberes prácticos o procedimientos para obtener un resultado. Esta sección es la expresión operativa del diseño de investigación, es la especificación concreta del como se hizo; permitiendo de la medición de los resultados de la investigación, con la finalidad de conocer en qué grado se cumple el problema en estudio.

 Las técnicas de recolección de datos, para Balestrini (2006: 144), “permitirán cumplir con los requisitos establecidos en el paradigma científico, vinculados al carácter específico de las diferentes etapas de este proceso investigativo y especialmente referidos al momento teórico y al momento metodológico de la investigación”.

En función de los objetivos definidos en la presente investigación, se empleó como técnica la encuesta, la recopilación documental, el resumen y la paráfrasis. En lo concerniente a la encuesta, es definida por Arias (2012: 70), como “Una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismos, o en relación con un tema en particular”.

La técnica de recopilación de la información documental utilizada fue la recopilación documental, definida por Delgado, Colombo y Orfila (2003: 59) como “El acopio de los antecedentes relacionados con la investigación. Se realiza por la consulta de documentos escritos, sean formales o no, en los que se plasmó un conocimiento que fue avalado por autores que realizaron una investigación previa”. A este respecto, es de resaltar que permitió la revisión bibliográfica y la consulta de diversas fuentes documentales, tales como informes del Banco Central de Venezuela, Cámara Inmobiliaria y Cámara de la Construcción, páginas Web de portales inmobiliarios.

De igual manera, se empleó el resumen y la paráfrasis. En este sentido, la técnica de resumen, según el Manual de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2003: 176), “es la expresión del material original, en forma condensada, también con palabras propias”. A través de esta técnica se sintetizó la información sobre el tema. Y por último, se utilizó la técnica de la paráfrasis. En lo que respecta a esta última, la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2003: 76) explica: “Una paráfrasis es una formulación personal de las ideas expresadas por otro autor, utilizando palabras y un estilo propio, para explicarlas o para interpretarlas.

El instrumento de recolección de datos fue el cuestionario, definido por Hernández, Fernández y Baptista (2006: 310), así: “Consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir”. Se elaboró un cuestionario contentivo de 20 preguntas dicotómicas (Sí y No), a fin de dar cumplimiento al primer y segundo objetivos específicos formulados en la investigación, como fueron identificar el poder adquisitivo para la compra de viviendas por parte de la clase media en el estado Carabobo, en el periodo 2010-2012 e interpretar las dificultades de la clase media del estado Carabobo para la compra de viviendas en el periodo 2010-2012. (Véase Anexo B: Cuestionario).

**Técnicas de Análisis de Datos**

 Con base en el procesamiento de datos, Tamayo y Tamayo (1994: 103) sostiene que: “Cualquiera que sea la empleado para ello, no es otra cosa que los registros de los datos obtenidos por los instrumentos empleados, mediante una técnica analítica en la cual se comprueba la hipótesis y se obtienen las conclusiones”.

La información recopilada se codificó. Con relación a la codificación de los datos, Rodríguez (2005:100), refiere: “Es el procedimiento mediante el cual los datos son categorizados”. En tal sentido, la codificación de los resultados se hizo considerando las respuestas de cada uno de los encuestados y codificando las alternativas de respuestas del 0 al 1, siendo 1: Sí y 0: No. Para analizar los datos se empleó el análisis de frecuencia, Heinemann (2003), sostiene lo siguiente:

Se trata aquí bien de la frecuencia absoluta, bien de las frecuencias relativas; es decir, el número de unidades en relación con los periodos de tiempo, el total del texto, combinado a menudo con los cambios temporales de conceptos o de la descripción de hechos. Se interpretan en la mayoría de los casos como indicadores. (p. 160).

 Considerando lo citado, se puede señalar que la información recopilada fue analizada con el apoyo de software de análisis numérico y estadístico tales como: la hoja de cálculo de Excel. Se presentaron los datos en tablas; valiéndose de la estadística descriptiva y sus números índices tales como: frecuencias y porcentajes apoyado en la visualización gráfica.

Se realizó el análisis estadístico de los datos, del que Rodríguez (2005: 100), señala que “hace hincapié en que una vez recopilados los datos por medio de los instrumentos diseñados para este fin, es necesario procesarlos, ya que la cuantificación y su tratamiento estadístico permitirán llegar a las conclusiones”. Por tanto, el análisis estadístico de los datos se realizó utilizando la estadística descriptiva y mediante el empleo de la herramienta Excel, que permitió calcular las frecuencias. Y también, se interpreta la información, definida por Rodríguez (2005: 101), acota: “se considera si las variables correlacionadas en el sistema, si los resultados obtenidos resultaron extensivos o interpretativos de la población considerada”.

 Una vez recolectada la información referente al objeto de estudio planteado a través del instrumento anteriormente señalado, fue necesario definir claramente las técnicas que fueron empleadas en el procesamiento y análisis de la información, de manera que permitiera la concreción de los resultados óptimos para desarrollar la investigación. De igual modo, se le aplicaron las siguientes operaciones: la tabulación, codificación y procesamiento de la información.

 La tabulación que según Balestrini (2006: 179), “consiste en el recuento de la información, a fin de determinar el número de casos que se ubican en las diferentes categorías”. Por su parte, la codificación según este autor, los datos fueron transformados en símbolos numéricos para poder ser contados y tabulados. A las preguntas del cuestionario, se les aplicó el análisis porcentual, representando los resultados en cuadros con frecuencia relativa (%) y gráficos de barras. Por último, Balestrini (2006), expresa con respecto al procesamiento de la información:

En el procesamiento de la información, se distinguirán y agruparán los datos numéricos de los datos verbales derivados de cada uno de los ítems del cuestionario, con el propósito de incorporar sobre estas dos masas de datos, el conjunto de procedimientos que permitan las características de los mismos. (p. 178).

 En definitiva, al cuestionario aplicado le fueron realizadas las tres operaciones señaladas, con el propósito de mostrar la información recopilada y su análisis pertinente para dar cumplimiento al primer objetivo definido para desarrollar la investigación. Posteriormente, se hizo el análisis de la información para identificar las debilidades y fortalezas, las cuales fueron obtenidas de la aplicación del instrumento de recolección de datos a las familias de clase media del estado Carabobo, dicha información permitió la elaboración de la matriz DOFA, complementada con la recopilación documental para la identificación de las amenazas y oportunidades que permitió la selección de las dificultades sociales en el proceso de la compra de viviendas de la clase media del estado Carabobo.

**Operacionalización de las Variables**

 La operacionalización de las variables aplicada en la investigación desarrollada se presenta a través del cuadro técnico metodológico, que enfoca la operacionalización. Al respecto, Para Balestrini (2006: 114), la operacionalización de una variable implica: “Seleccionar los indicadores contenidos, de acuerdo al significado que se le ha otorgado a través de sus dimensiones a la variable en estudio”. El cuadro de operacionalización de las variables se presenta en las páginas siguientes y resume la manera de operacionalizar los objetivos y, a su vez resume el qué, cómo y dónde se desarrolló la investigación, en función de los objetivos específicos formulados en la investigación. En fin, indica cuáles fueron las variables estudiadas en cada objetivo específico, indicador, ítem, instrumento y fuente.

**Cuadro 1. Cuadro de Operacionalización de Variables**

**Objetivo General:**Exponer el impacto social por la incapacidad de la clase media para la adquisición de vivienda en el estado Carabobo en el período 2010-2012.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Objetivos Específicos** | **Variable** | **Definición Operacional**  | **Indicador** | **Ítemes** | **Instrumento** | **Fuente** |
| Identificar el poder adquisitivo para la compra de viviendas por parte de la clase media en el estado Carabobo, en el periodo 2010-2012. | Poder adquisitivo para la compra de viviendas  | Es la relación que es posible establecer entre el ingreso y los precios para la compra de vivienda. | 1. Compra.
2. Precio.
3. Ingreso.
4. Crédito hipotecario.
5. Ahorros propios.
6. Ayuda familiar.
7. Venta de vivienda anterior.
8. Venta de otro patrimonio.
9. Vivienda alquilada.
10. Vivienda de familiar.
11. Vivienda prestada.
12. Vivienda heredada.
13. Gestiones de compra.
 | 12345678910111213 | Cuestionario | Personas de la clase media del Estado Carabobo. |
| **Objetivos Específicos** | **Variable** | **Definición Operacional**  | **Indicador** | **Ítemes** | **Instrumento** | **Fuente** |
| Interpretar las dificultades de la clase media del estado Carabobo para la compra de viviendas en el periodo 2010-2012. | Dificultades para la compra de viviendas | Se refiere a las limitaciones o restricciones que se les han presentado a la clase media para la compra de vivienda. | 1. Aprobación de crédito bancario.
2. Poder adquisitivo.
3. Escasez habitacional.
4. Demanda.
5. Precio de la vivienda.
6. Políticas en materia habitacional.
7. Poder adquisitivo vs. políticas en materia habitacional.
 | 14151617181920 | Cuestionario | Personas de la clase media del Estado Carabobo. |
| **Objetivos Específicos** | **Variable** | **Definición Operacional**  | **Indicador** | **Ítemes** | **Instrumento** | **Fuente** |
| Seleccionarmediante la construcción de una matriz DOFA, las dificultades sociales en el proceso de la compra de viviendas de la clase media del estado Carabobo. | Matriz DOFA | Es una herramienta analítica que le permitirá trabajar con toda la información que posea sobre su negocio, útil para examinar sus Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas. | Debilidades: factores críticos negativos que se deben eliminar o reducirOportunidades: aspectos positivos que podemos aprovechar utilizando las fortalezas.Fortalezas: factores críticos positivos con los que se cuenta.Amenazas: aspectos negativos externos que podrían obstaculizar el logro de los objetivos. | No aplica | CuestionarioRecopilación documental | Personas de la clase media del Estado Carabobo.Cámara de de Construcción.Cámara Inmobiliaria.Banco Central de Venezuela.Tusmetros.com |
| **Objetivos Específicos** | **Variable** | **Definición Operacional**  | **Indicador** | **Ítemes** | **Instrumento** | **Fuente** |
| Relacionar precios con salarios mínimos para el estudio del impacto social del poder adquisitivo de la clase media del estado Carabobo para la compra de vivienda en el período 2010-2012. | Impacto social del poder adquisitivo para la adquisición de vivienda | El incremento de la tasa de inflación conduce a la pérdida del poder adquisitivo de las personas, las cuales tienen que decidir que bienes comprar, afectando la adquisición de la vivienda. | PreciosSalarios mínimosTasa de inflación | No aplica | Recopilación documental | Cámara de de Construcción.Cámara Inmobiliaria.Banco Central de Venezuela.Tusmetros.com |

**Fuente: Herrera, M. (2015).**

**Procedimiento Metodológico**

***Fase I:* Identificar el poder adquisitivo para la compra de viviendas por parte de la clase media en el estado Carabobo, en el periodo 2010-2012:** Para lograr este objetivo, se procedió a la aplicación de un instrumento de recopilación de información como es el cuestionario, aplicado a la muestra seleccionada.

***Fase II:* Interpretación de las dificultades para la compra de vivienda por las familias de clase media del estado Carabobo durante los años 2010-2012:** De igual forma, para cumplir este objetivo se hizo énfasis en el poder adquisitivo para la compra de vivienda por las familias de clase media durante el período estudiado (2010 -2012), utilizando la como técnica la encuesta y la aplicación del cuestionario como instrumento a la muestra seleccionada de familias.

***Fase III:* Selección mediante la construcción de una matriz DOFA, las dificultades sociales en el proceso de la compra de viviendas de la clase media del estado Carabobo*:*** La construcción de la matriz DOFA se alimentó de los resultados del cuestionario aplicado, de igual manera hay que mencionar que en el desarrollo de esta fase se utilizó la recopilación bibliográfica mediante información documental obtenida en libros, Cámara Inmobiliaria, Cámara de la Construcción, e informes del Banco Central de Venezuela, a los cuales se les aplicaron las técnicas de recopilación de la información documental, el resumen y la paráfrasis.

 ***Fase IV:* Relacionar precios con salarios mínimos para el estudio del impacto social del poder adquisitivo de la clase media del estado Carabobo para la compra de vivienda en el período 2010-2012**: En esta fase se relacionaron los precios, salarios mínimos y tasa de inflación, a fin de estudiar como fue el impacto social del poder adquisitivo de las familias de la clase media del estado Carabobo.

**Validez del Instrumento**

Determinar la validez del instrumento implica someterlo a la evaluación de un panel de expertos, antes de la aplicación para que hagan los aportes necesarios a la investigación y verificar si la construcción y el contenido del instrumento, se ajusta al estudio planteado.

Lago, Gómez y Mauro, (2003: 31), indican que “la validez de construcción del instrumento queda reforzada por la inclusión del mapa de variables que establece la conexión de cada ítem del cuestionario con el soporte teórico que le corresponde”. Para validar el instrumento, fue evaluado por tres expertos quienes brindaron su aporte sugiriendo ciertas modificaciones que permitirían obtener mayor información mediante su aplicación. (Véase Anexo C: Validación del Instrumento).

**Confiabilidad del Instrumento**

La confiabilidad de un instrumento se refiere a los resultados de la medición y se expresa siempre mediante algún coeficiente de correlación, cuyos valores oscilan entre 0 y 1; prueba de coeficientes de confiabilidad con resultados iguales o superiores a 0.75 se consideran aceptables y a medida que se aproxime a 1, el grado de confiabilidad del instrumento será mayor. Con respecto a la confiabilidad del instrumento Hernández, Fernández y Baptista (2010) señalan que a mayor cantidad de ítems aumenta el nivel de confiabilidad. Para calcular la confiabilidad se aplicará el Coeficiente Kuder Ridcharson, ya que el cuestionario estuvo diseñado con preguntas dicotómicas (Sí y No). A continuación se presenta la fórmula de dicho coeficiente:

 K (1 - ∑pq )

KR20 = \*

 K – 1 St2

Donde:

k = Número de ítems del instrumento.

p = Porcentaje de personas que responde correctamente a cada ítem.

q = Porcentaje de personas que responde incorrectamente a cada ítem.

St2 = Varianza total del instrumento.

1 = Constante.

 Seguidamente se presentan los criterios de decisión para la confiabilidad del instrumento, de acuerdo con Palella y Martins (2010):

**Cuadro 2. Criterios de Decisión**

|  |  |
| --- | --- |
| **Rango** | **Confiabilidad (Dimensión)** |
| 0,81 – 1 | Muy alta |
| 0,61- 0,80 | Alta |
| 0,41- 0,60 | Media |
| 0,21- 0,40 | Baja |
| 0 – 0,20 | Muy baja |

**Fuente: Palella y Martins (2010: 169).**

KR20 = 0,89

Sustituyendo los resultados en la fórmula, el resultado obtenido es 0,89; el cual indica que el instrumento aplicado arrojó un valor de 0,89 ubicado en el rango muy alta confiabilidad; por tanto el cuestionario es altamente confiable. (Véase Anexo D: Confiabilidad del Instrumento).

**CAPÍTULO IV**

 **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**

En este capítulo se presenta el análisis e interpretación de los resultados, que según Balestrini (2006: 170), constituye: “La fase de interpretación fundamentada en los resultados del análisis y entrelazada con ella, permite realizar inferencias de las relaciones estudiadas y extraer conclusiones en cuanto a los hallazgos encontrados”.

En función de lo expuesto por el autor, se analizan e interpretan los resultados obtenidos mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos de recolección de datos, a fin de dar cumplimiento a los cuatro objetivos específicos formulados para la investigación.

En cuanto a las técnicas de presentación y discusión de los datos, Cegarra (2004: 123), expresa que la presentación de los resultados “es la última fase del método científico. Como criterio general, se puede indicar que en la presentación final influye el lugar y la circunstancia en donde éstos deben exponerse”. Igualmente, señala que el análisis y discusión de los resultados puede efectuarse de varias maneras, dependiendo del método de investigación y del objetivo que se persiga. Por tanto, la presentación de los datos se hizo utilizando el paradigma cuantitativo, mediante tablas que representan las alternativas, la muestra y la frecuencia relativa. También se utilizó el análisis de la información recopilada para realizar la discusión. En tal sentido, se presentan los resultados de cada uno de los objetivos específicos formulados en la investigación.

**Objetivo Específico Nº 1. Identificar el poder adquisitivo para la compra de viviendas por parte de la clase media en el estado Carabobo, en el periodo 2010-2012.**

1. ¿Le permitía su poder adquisitivo comprar una vivienda?

**Cuadro 3. Compra**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Alternativas** | **Frecuencia** | **%** |
| Sí | 0 | 0 |
| No | 43 | 100 |
| **Total** | **43** | **100** |

 **Fuente: Herrera (2015).**

**Gráfico 1. Compra**



De acuerdo con los resultados, el 100 por ciento de las personas de la clase media encuestadas respondieron que el nivel adquisitivo no le permitía comprar una vivienda en el periodo 2010 – 2012. Estos resultados evidencian bajo poder adquisitivo de la clase media para la adquisición de vivienda.

1. ¿Le era accesible comprar una vivienda al precio que estaba establecido?

**Cuadro 4. Precio**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Alternativas** | **Frecuencia** | **%** |
| Sí | 0 | 0 |
| No | 43 | 100 |
| **Total** | **43** | **100** |

 **Fuente: Herrera (2015).**

**Gráfico 2. Precio**



De acuerdo con los resultados, el 100 por ciento de las personas de la clase media encuestadas respondieron que no era accesible comprar una vivienda al precio que estaba establecido en el periodo 2010 – 2012. Lo que significa que tenían bajo poder adquisitivo en comparación con los precios de las viviendas.

1. ¿Era suficiente el ingreso que usted percibía para adquirir una vivienda?

**Cuadro 5. Ingreso**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Alternativas** | **Frecuencia** | **%** |
| Sí | 0 | 0 |
| No | 43 | 100 |
| **Total** | **43** | **100** |

 **Fuente: Herrera (2015).**

**Gráfico 3. Ingreso**



De acuerdo con los resultados, el 100 por ciento de las personas de la clase media encuestadas respondieron que no era suficiente el ingreso que percibían para adquirir una vivienda en el periodo 2010 – 2012. Estos resultados evidencian que el ingreso que recibían las familias no les alcanzaba para adquirir una vivienda.

1. ¿Se planteó financiar su vivienda con crédito hipotecario?

**Cuadro 6. Crédito hipotecario**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Alternativas** | **Frecuencia** | **%** |
| Sí | 26 | 60 |
| No | 17 | 40 |
| **Total** | **43** | **100** |

 **Fuente: Herrera (2015).**

**Gráfico 4. Crédito Hipotecario**



De acuerdo con los resultados, el 60 por ciento de las personas de la clase media encuestadas respondieron que si se plantearon financiar su vivienda con crédito hipotecario en el periodo 2010 – 2012, mientras que el 40 por ciento contestaron que no. Estos resultados evidencian que las familias de la clase media del estado Carabobo tuvieron limitantes como el bajo poder adquisitivo y las políticas de financiamiento que les impidió solicitar financiamiento para la adquisición de vivienda.

1. ¿Habría podido adquirir una vivienda con ahorros propios?

**Cuadro 7. Ahorros propios**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Alternativas** | **Frecuencia** | **%** |
| Sí | 0 | 0 |
| No | 43 | 100 |
| **Total** | **43** | **100** |

 **Fuente: Herrera (2015).**

**Gráfico 5. Ahorros propios**



De acuerdo con los resultados, el 100 por ciento de las personas de la clase media encuestadas respondieron que no habrían podido adquirir una vivienda con ahorros propios en el periodo 2010 – 2012. Estos resultados evidencian que durante el periodo estudiado, las familias presentaban bajo poder adquisitivo para comprar una vivienda digna.

1. ¿Habría podido adquirir una vivienda con ayuda familiar?

**Cuadro 8. Ayuda familiar**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Alternativas** | **Frecuencia** | **%** |
| Sí | 5 | 12 |
| No | 38 | 88 |
| **Total** | **43** | **100** |

 **Fuente: Herrera (2015).**

**Gráfico 6. Ayuda familiar**



De acuerdo con los resultados, el 88 por ciento de las personas de la clase media encuestadas respondieron que no habrían podido adquirir una vivienda con ayuda familiar en el periodo 2010 – 2012, entretanto el 12 por ciento contestaron que sí. Estos resultados evidencian que con solo la ayuda familiar las familias de la clase media no podían adquirir una vivienda, pero si le añadieran los ahorros propios y el crédito hipotecario, pudieron tener la posibilidad de comprar.

1. ¿Habría podido adquirir una vivienda con la venta de la vivienda anterior?

**Cuadro 9.** **Venta de vivienda anterior**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Alternativas** | **Frecuencia** | **%** |
| Sí | 3 | 7 |
| No | 40 | 93 |
| **Total** | **43** | **100** |

 **Fuente: Herrera (2015).**

**Gráfico 7. Venta de vivienda anterior**



De acuerdo con los resultados, el 93 por ciento de las personas de la clase media encuestadas respondieron que no habrían podido adquirir una vivienda con la venta dela vivienda anterior, entretanto el 7 por ciento contestaron que sí. Estos resultados evidencian bajo poder adquisitivo de la clase media para la adquisición de vivienda, por lo que con la venta de la vivienda anterior un porcentaje pequeño de las familias podía comprar.

1. ¿Habría podido adquirir una vivienda con la venta de otro patrimonio?

**Cuadro 10.** **Venta de otro patrimonio**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Alternativas** | **Frecuencia** | **%** |
| Sí | 7 | 16 |
| No | 36 | 84 |
| **Total** | **43** | **100** |

 **Fuente: Herrera (2015).**

**Gráfico 8. Venta de otro patrimonio**



De acuerdo con los resultados, el 84 por ciento de las personas de la clase media encuestadas respondieron que no habrían podido adquirir una vivienda con la venta de otro patrimonio en el periodo 2010 – 2012, entretanto el 16 por ciento contestaron que sí. Estos resultados evidencian bajo poder adquisitivo de la clase media para la adquisición de vivienda, por lo que podían comprar si vendían otro inmueble o activo fijo y acompañado de financiamiento.

1. ¿Habita usted en vivienda alquilada?

**Cuadro 11. Vivienda alquilada**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Alternativas** | **Frecuencia** | **%** |
| Sí | 25 | 58 |
| No | 18 | 42 |
| **Total** | **43** | **100** |

 **Fuente: Herrera (2015).**

**Gráfico 9. Vivienda alquilada**



De acuerdo con los resultados, el 58 por ciento de las personas de la clase media encuestadas respondieron que habitaban en casa alquilada en el periodo 2010 – 2012, mientras que 42 por ciento contestaron que no. Estos resultados evidencian que más de la mitad de las familias de clase media habitaba en vivienda alquilada y buscaban la manera de comprar una vivienda digna.

1. ¿Vive usted en casa de un familiar?

**Cuadro 12.** **Vivienda de familiar**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Alternativas** | **Frecuencia** | **%** |
| Sí | 9 | 21 |
| No | 34 | 79 |
| **Total** | **43** | **100** |

 **Fuente: Herrera (2015).**

**Gráfico 10. Vivienda de familiar**



De acuerdo con los resultados, el 79 por ciento de las personas de la clase media encuestadas respondieron que no vivían en casa de un familiar en el periodo 2010 – 2012, mientras que 21 por ciento dijeron que si. Estos resultados evidencian bajo poder adquisitivo de la clase media para la adquisición de vivienda, dado que parte de las familias vivían en casa de un familiar.

1. ¿Vive usted en vivienda prestada?

**Cuadro 13. Vivienda prestada**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Alternativas** | **Frecuencia** | **%** |
| Sí | 7 | 16 |
| No | 36 | 84 |
| **Total** | **43** | **100** |

 **Fuente: Herrera (2015).**

**Gráfico 11. Vivienda prestada**



De acuerdo con los resultados, el 84 por ciento de las personas de la clase media encuestadas respondieron que no vivían en casa prestada en el periodo 2010 – 2012, mientras que 16 por ciento contestaron que sí. Estos resultados evidencian bajo poder adquisitivo de la clase media para la adquisición de vivienda, dado que parte de las familias vivían en vivienda prestada.

1. ¿Vive usted en vivienda heredada?

**Cuadro 14.** **Vivienda heredada**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Alternativas** | **Frecuencia** | **%** |
| Sí | 2 | 5 |
| No | 41 | 95 |
| **Total** | **43** | **100** |

 **Fuente: Herrera (2015).**

**Gráfico 12. Vivienda heredada**



De acuerdo con los resultados, el 95 por ciento de las personas de la clase media encuestadas respondieron que no vivían en casa heredada en el periodo 2010 – 2012, mientras que 5 por ciento dijeron que si. Estos resultados evidencian bajo poder adquisitivo de la clase media para la adquisición de vivienda, dado que la mayoría de las familias viven en vivían en viviendas alquiladas, de un familiar o prestada.

1. ¿Realizó usted gestiones para la compra de vivienda?

**Cuadro 15.** **Gestiones de compra**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Alternativas** | **Frecuencia** | **%** |
| Sí | 13 | 30 |
| No | 20 | 70 |
| **Total** | **43** | **100** |

 **Fuente: Herrera (2015).**

**Gráfico 13. Gestiones de compra**



De acuerdo con los resultados, el 70 por ciento de las personas de la clase media encuestadas respondieron que no realizaron gestiones para la compra de vivienda durante el periodo 2010 - 2012, mientras que el 30 por ciento contestaron que si. Estos resultados evidencian que algunas familias gestionaron la adquisición de vivienda en el periodo estudiado.

**Objetivo Específico Nº 2:Interpretar las dificultades de la clase media del estado Carabobo para la compra de viviendas en el periodo 2010-2012.**

1. ¿Se le presentaron dificultades para la adquisición de vivienda en cuanto a la aprobación del crédito bancario?

**Cuadro 16. Aprobación de crédito bancario**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Alternativas** | **Frecuencia** | **%** |
| Sí | 43 | 100 |
| No | 0 | 0 |
| **Total** | **43** | **100** |

 **Fuente: Herrera (2015).**

**Gráfico 14. Aprobación de crédito bancario**



De acuerdo con los resultados, el 100 por ciento de las personas de la clase media encuestadas respondieron que se les presentaron dificultades para la adquisición de vivienda en cuanto a la aprobación del crédito bancario. Esto implica que las familias tuvieron impedimentos para adquirir su vivienda, dado que los niveles de ingresos establecidos no eran congruente con el precio de las viviendas y las familias tenían que sacrificar sus salarios, lo que para muchos fue inalcanzable..

1. ¿Fue el poder adquisitivo una limitante para la compra de vivienda?

**Cuadro 17. Poder adquisitivo**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Alternativas** | **Frecuencia** | **%** |
| Sí | 43 | 100 |
| No | 0 | 0 |
| **Total** | **43** | **100** |

 **Fuente: Herrera (2015).**

**Gráfico 15. Poder adquisitivo**



De acuerdo con los resultados, el 100 por ciento de las personas de la clase media encuestadas respondieron que el poder adquisitivo una limitante para la compra de vivienda. Estos resultados indican que el poder adquisitivo de las familias de la clase media fue bajo y no le permitía comprar vivienda.

1. ¿Se le presentaron dificultades para la adquisición de vivienda debido a la escasez habitacional?

**Cuadro 18. Escasez habitacional**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Alternativas** | **Frecuencia** | **%** |
| Sí | 14 | 33 |
| No | 29 | 67 |
| **Total** | **43** | **100** |

 **Fuente: Herrera (2015).**

**Gráfico 17. Escasez habitacional**



De acuerdo con los resultados, el 67 por ciento de las personas de la clase media encuestadas respondieron que si se les presentaron dificultades para la adquisición de vivienda debido a la escasez habitacional en el periodo 2010-2012, mientras que el 33% contestaron que no. Dichos resultados demuestran que la escasez de vivienda pudo afectar la adquisición de vivienda, pero el bajo poder adquisitivo de las familias fue el mayor obstáculo.

1. ¿Se le presentaron dificultades para la adquisición de vivienda por la alta demanda habitacional?

**Cuadro 19. Demanda**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Alternativas** | **Frecuencia** | **%** |
| Sí | 11 | 26 |
| No | 32 | 74 |
| **Total** | **43** | **100** |

 **Fuente: Herrera (2015).**

**Gráfico 17. Demanda**



De acuerdo con los resultados, el 74 por ciento de las personas de la clase media encuestadas respondieron que se les presentaron dificultades para la adquisición de vivienda por la alta demanda habitacional durante el periodo 2010-2013, mientras que el 26 por ciento contestaron que si. Estos resultados indican que si bien es cierto que durante el periodo estudiado hubo alta demanda habitacional, ésta no fue la única limitante que tuvieron las familias de clase media del estado Carabobo para la compra de vivienda.

1. ¿Fue el precio de la vivienda un obstáculo para la adquisición de la misma?

**Cuadro 20. Precio de la vivienda**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Alternativas** | **Frecuencia** | **%** |
| Sí | 43 | 100 |
| No | 0 | 0 |
| **Total** | **43** | **100** |

 **Fuente: Herrera (2015).**

**Gráfico 17. Precio de la vivienda**



De acuerdo con los resultados, el 100 por ciento de las personas de la clase media encuestadas respondieron que el precio de la vivienda fue un obstáculo para la adquisición de la misma durante el periodo 2010-2012. Estos resultados indican que el alto precio de las viviendas comparado con los ingresos percibidos constituyó un obstáculo para la adquisición de vivienda.

1. ¿Cree usted que las políticas en materia habitacional se ajustan a la realidad en cuanto a la adquisición de vivienda?

**Cuadro 21. Políticas en materia habitacional**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Alternativas** | **Frecuencia** | **%** |
| Sí | 1 | 2 |
| No | 42 | 98 |
| **Total** | **43** | **100** |

 **Fuente: Herrera (2015).**

**Gráfico 19. Políticas en materia habitacional**



De acuerdo con los resultados, el 98 por ciento de las personas de la clase media encuestadas respondieron que las políticas en materia habitacional se ajustaban a la realidad en cuanto a la adquisición de vivienda en el periodo 2010-2012, mientras que el 2 por ciento contestaron que si. Estos resultados indican que en el periodo estudiado hubo desajuste en cuanto a las políticas en materia habitacional, salarios e ingresos percibidos por las familias de la clase media, situación que les dificultaba la compra de una vivienda digna.

1. ¿Considera usted que existió equilibrio entre el poder adquisitivo de la clase media y las políticas para la adquisición de vivienda?

**Cuadro 22. Poder adquisitivo vs. política en materia habitacional**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Alternativas** | **Frecuencia** | **%** |
| Sí | 0 | 0 |
| No | 43 | 100 |
| **Total** | **43** | **100** |

 **Fuente: Herrera (2015).**

**Gráfico 20. Poder adquisitivo vs. política en materia habitacional**



De acuerdo con los resultados, el 100 por ciento de las personas de la clase media encuestadas respondieron que no existió equilibrio entre el poder adquisitivo de la clase media y las políticas para la adquisición de vivienda. Estos resultados efectivamente demuestran que hubo incongruencia entre política habitacional y poder adquisitivo de las familias de la clase media del estado Carabobo para la compra de una vivienda digna.

**Resumen de los Resultados**

La principal dificultad para la adquisición de vivienda para las familias de clase media del estado Carabobo durante el periodo 2010-2012 fue el poder adquisitivo, seguido por el crédito bancario y la escasez habitacional, por lo que el incremento de los precios de las viviendas influye en la capacidad de compra de las mismas, debido a que el sueldo percibido en los años estudiados no les fue suficiente, dado que la política en materia habitacional era incongruente con los salarios e ingresos percibidos por las familias. Es por esto que, la adquisición de vivienda para las familias de la clase media presentó dificultades, empezando por el bajo poder adquisitivo ante los altos precios de éstas y la falta de planes que se adapten a su capacidad de pago, por tanto ven como principal opción el crédito bancario, sin embargo éste no era accesible para la mayoría.

Según tusmetros.com (2014), en el ámbito legal, coexisten entonces política habitacional y el sistema del deudor hipotecario, además de las tasas del mercado destinadas a viviendas de lujo o recreacionales. En el caso de la política habitacional, según lo citado por tusmetros.com (2014), el monto a considerar es de hasta Bs. 7 mil de ingreso familiar mensual, mientras para el deudor hipotecario no se exige límite, aunque los bancos aceptan hasta Bs. 23 mil mensuales por el mismo concepto.

 Asimismo, tusmetros.com (2014), hace referencia en que la disparidad fundamental entre ambos casos, radica en el origen de los recursos, pues ambas tasas son iguales en la actualidad; por tanto, se consideran accesibles para la adquisición de vivienda, siempre que se reúnan los requisitos; sólo puede que varíe un poco el plazo de aprobación en el caso del deudor hipotecario, pero a esos niveles de tasas la diferencia no es importante. También, destaca que para la culminación del proceso, dependerá del banco, pero para el momento de hacer la solicitud de crédito, la opción de compra debe ser de 90 días más una prórroga de 30 como mínimo, y para introducirla no puede tener más de una semana de haberse firmado.

Sin embargo, se menciona en tusmetros.com (2014), que el mercado secundario no mejora el problema del déficit, ni bajando las tasas ni aumentando la capacidad de crédito: "Es sólo un cambio de manos de una vivienda ya usada", es decir, se compra la misma casa pero con más recursos de financiamiento, por eso creen (tusmetros.com) que el esfuerzo principal debe estar en las nuevas viviendas, de lo contrario la escasez se mantendrá. Advierten (tusmetros.com) además que se puede regular el mercado primario pero el secundario no. En su opinión, "todos esos recursos y disposiciones legales debieron destinarse a la construcción de nuevas viviendas".

Ahora bien, el desequilibrio entre las políticas en materia habitacional y el poder adquisitivo es evidente, puesto que según las normas en esta materia, lo máximo que se podía destinar para pagar la cuota mensual de la hipoteca era de un 35% del ingreso, con lo cual, se debía ajustar el monto a solicitar a esta variable. La capacidad de pago es el porcentaje del ingreso que perciba el solicitante y cosolicitantes para atender la cuota financiera. Por ejemplo, si una familia de la clase media del estado Carabobo ganaba Bs. 6.000 y manifestaba su intención de comprar una vivienda cuyo precio  era de Bs. 500.000. En primer lugar, solo pueden destinar al pago el 35% del ingreso, que sería: 6000 x 35% = 2.100 que era lo máximo que podía comprometer para el pago mensual de la hipoteca.

En segundo lugar, si solamente podía disponer para el pago de la hipoteca, Bs. 2.100, Utilizando el simulador del BANAVIH indica que una familia con un ingreso de Bs. 6.000 podía solicitar un crédito máximo de Bs. 406.790 a 30 años con una tasa de interés del 4,6%,  destinado un monto de Bs. 2.100 para pagar la  cuota mensual. En este ejemplo se puede ver que su capacidad de pago le permitía un crédito de Bs. 406.790 y no de Bs. 500.000 que era a lo que aspiraba. Si quiere comprar la vivienda, tendría que aportar la diferencia, es decir, Bs. 93.210 para que se haga efectiva la adquisición, lo que implica que para una familia de clase media del estado Carabobo solicitara el crédito al 100% del precio de la vivienda sin dar inicial dependía de su capacidad de pago, entonces para lograrlo tendría que sacrificar un inmueble o activo fijo para la venta (en caso de tenerlo), ahorros propios (en caso de poseerlos) o endeudamiento con familiares.

**Objetivo Específico Nº 3. Seleccionar mediante la construcción de una matriz DOFA, las dificultades sociales en el proceso de la compra de viviendas de la clase media del estado Carabobo.**

El desarrollo del presente objetivo se basa en los resultados emanados del instrumento de recolección de información (cuestionario), aplicado a una muestra de 43 personas de la clase media del estado Carabobo, lo mismos alimentan a la matriz DOFA que se detalla a continuación.

**Cuadro 23. Matriz DOFA**

|  |  |
| --- | --- |
| **Debilidades** | **Fortalezas** |
| * Bajo poder adquisitivo para la compra de vivienda.
* Limitado acceso al crédito bancario.
* Dificultades para acceder al financiamiento bancario.
* Bajos ingresos.
 | * Las familias podían adquirir vivienda con ayuda familiar, ahorros propios (en caso de poseerlos), junto con financiamiento bancario.
* Las familias podían comprar una vivienda digna si vendían un patrimonio más el financiamiento bancario.
* Extenso plazo de financiamiento bancario.
* Baja tasa de interés.
 |
| **Amenazas** | **Oportunidades** |
| * Alta demanda de vivienda, aunada al déficit habitacional
* Incremento de la tasa de inflación.
* Débiles políticas del Estado en materia de construcción de vivienda para la clase media.
* Inconvenientes del sector construcción para proveerse de insumos básicos tales como cemento, cabilla y materiales calcáreos.
* Falta de inversión por parte de las empresas constructoras privadas en nuevos desarrollos habitacionales.
* Alto costo de materiales de construcción.
* Elevado monto de la cuota inicial, solicitado por oferentes de viviendas.
* Estafas inmobiliarias.
* Disponibilidad de terrenos.
* Falta de planificación urbana.
* El marco legal.
 | * Posibilidad de acceder a financiamiento hipotecario, mediante el sistema del deudor hipotecario.
* Creación de organizaciones de autogestión (Sociedad Civil, cooperativas), para adquisición de viviendas
* Disponibilidad media de terrenos para la construcción de viviendas de la clase media
* Posible extensión de programas de construcción de viviendas por parte del Estado dirigidos a la clase media
* Baja tasa de interés.
* .Negociación de activos, para la adquisición de viviendas. Acceso al registro de programas de gobiernos.
* Otorgamiento de créditos por empresas privadas a sus trabajadores para compra de viviendas.
* Bono vivienda promotor.
* Posibilidad de préstamo hipotecario ajustable.
 |

**Fuente: Herrera (2015).**

***Debilidades***

En cuanto a las debilidades está la pérdida de poder adquisitivo para la compra de vivienda, ya que las familias de la clase media del estado Carabobo tendrían que ahorrar durante meses para tener acceso al pago de la inicial para la adquisición de una vivienda digna, dificultades para acceder al préstamo bancario, dado que el precio de las viviendas durante el periodo 2010 – 2012 era alto y el financiamiento no cubría el 100% del precio del inmueble, a esto se le agrega que los ingresos percibidos no alcanzaban para acceder al otorgamiento del crédito.

***Fortalezas***

En relación a las fortalezas, se destacan que las familias podían adquirir vivienda con ayuda familiar, ahorros propios (en caso de poseerlos), junto con financiamiento bancario, también podían comprar una vivienda digna si vendían un patrimonio más el financiamiento bancario, extenso plazo de financiamiento bancario y baja tasa de interés.

***Oportunidades***

Es importante destacar que entre las oportunidades que podrán tener las familias de la clase media para la adquisición de vivienda, está la implementación del bono vivienda promotor, planteado por García (2012), quien sostiene que está basado en la emisión y otorgamiento de un Bono de Deuda Pública Nacional (DPN), el cual su única finalidad es aplicarlo como cuota inicial para la adquisición de una vivienda principal. Así mismo, tiene como objetivo servir como subsidio de la cuota inicial para la adquisición de su vivienda y la porción adeudada restante está atada al otorgamiento de un crédito de Ley de Política Habitacional; o con recursos propios de la banca, lo que garantiza a la persona la compra de su vivienda y al constructor la certeza de que la unidad a ser construida, ya la tiene vendida. (Véase Anexo E: Bono Vivienda Promotor).

Dicho bono, según García (2012) funciona como un mecanismo de subsidio directo al comprador. El esquema está concebido para que pueda desarrollarse un "ciclo virtuoso creciente"; ya que estos bonos emitidos por el Ministerio de Economía y  Finanzas, serán inscritos y negociados en la Bolsa Pública Bicentenaria de Valores  para darle liquidez; los cuales son otorgados a todas aquellas personas con ingresos familiares demostrados hasta  4 salarios mínimos mensuales, y éstas lo ceden al constructor o promotor de las viviendas.

De lo anterior infiere el investigador, que los constructores tienen la alternativa de ir a negociarlos en la Bolsa o mantenerlos, y así gozar de los intereses que rinden estos títulos. Como los Bonos tendrán unas características atractivas de rendimiento, las instituciones financieras, compañías de seguro, Fondos mutuales serán los grandes compradores de estos Bonos. Los constructores también podrían cederlos a la banca como colateral para obtener créditos.  Como también, para garantizar el valor del Bono, se crea un mecanismo de estabilización que preserva para cualesquiera sea el tenedor del Bono, que dichos títulos no  tendrán una pérdida del capital. Con la implementación de este esquema, tal y como lo concibe García (ob. cit), se podrían estar construyendo 200.000 unidades habitacionales anuales, generando cientos de miles de empleos, crecimiento económico muy importante y sostenido y una mejora de la calidad de vida y productividad de la masa laboral.

Se comprende a la vez, que permitiría al Estado acometer con la participación total del sector privado, un programa masivo de construcción sin tener que disponer de elevados requerimientos financieros de corto plazo y de garantizar recursos de largo plazo que es una de las mayores trabas que tienen el sector construcción y bancario.

En cuanto a la posibilidad de un préstamo hipotecario ajustable, se considera relevante mencionar a Tysor y Brown (2007: 119), quienes hacen hincapié en que algunos compradores que reúnen los requisitos, ya sea para una tasa de interés ajustada o una tasa de interés fija, por el mismo monto, escogen la hipoteca con tasa de interés ajustable, lo hacen probablemente porque pueden ahorrarse dinero en forma de cargos de interés totales más bajos que con un préstamo de tasa fija.

Para el investigador, lo anterior se puede ver desde las siguientes aristas, en el caso de que se acepte el riesgo de un posible aumento de la tasa de interés, las entidades crediticias les hacen ciertas concesiones. La tasa de interés inicial de una hipoteca ajustable, deberá ser menor que la tasa de interés inicial de un préstamo a una tasa fija, por el mismo monto. De hecho, la tasa de interés de una hipoteca ajustable para el primer o segundo año del préstamo, es generalmente más baja que la tasa de una hipoteca fija.

Así mismo en el caso de que una familia adquiera una vivienda durante un periodo de altas tasas de interés, podrán empezar a pagar su préstamo hipotecario con una tasa inicial artificialmente baja. Si las tasas de interés disminuyen más adelante, podrán disfrutar de los beneficios de tasas de interés más bajas sin necesidad de refinanciar. Sin embargo, es importante acotar que las desventajas de un préstamo hipotecario con tasa ajustable, que, si en general las tasas de interés aumentan, los intereses del préstamo y los pagos mensuales posiblemente aumenten también.

Lo anterior se apoya en García (2012), al reseñar que generalmente, si las tasas de interés aumentan más del 1% ó 2% y se mantienen altas, el préstamo de tasa ajustable es probable que le cueste más que un préstamo de tasa fija. Para el investigador, entonces se comprende que es de importancia aclarar que las familias no pueden decidirse por una tasa ajustable sólo porque las tasas de interés al principio les permiten comprar inicialmente una vivienda más costosa.

Otra de las oportunidades para que las familias de la clase media del estado Carabobo adquieran vivienda, es que el estado intervenga en la construcción de desarrollos habitacionales y luego colocarlas en el mercado en condiciones más favorables a los que ofrece el mercado; o financiando la demanda, a través de transferencias directas de fondos a los potenciales compradores de viviendas (subsidio directo) o financiando a los proveedores para que oferten las viviendas en condiciones más favorables (subsidio indirecto).

Existen dos maneras en la que el estado interviene en la provisión de bienes y servicios, por el lado de la oferta asumiendo por su cuenta la construcción de desarrollos habitacionales y luego colocarlas en el mercado en condiciones más favorables a los que ofrece el mercado; o financiando la demanda, a través de transferencias directas de fondos a los potenciales compradores de viviendas (subsidio directo) o financiando a los proveedores para que oferten las viviendas en condiciones más favorables (subsidio indirecto).

El subsidio directo ha sido generalmente la preferida por el estado y en Venezuela existe desde la creación del Banco Obrero. Pero está manera ha demostrado a la larga ser más ineficaz puesto que la capacidad de producción del Estado es poca. Pero igual es más ineficiente, puesto que requiere para el control de los recursos, del montaje de un aparato burocrático, que termina encareciendo de manera injustificada el valor social de la vivienda y más lenta su ejecución. Por tanto, lo que mejor resulta es atender el mercado de la vivienda a través del estimulo de la demanda y dejar que sea el sector privado el que se ocupe de la construcción de la vivienda.

***Amenazas***

Las amenazas encontradas son las siguientes: alta demanda de vivienda, aunada al déficit habitacional, incremento de la tasa de inflación, débiles políticas del Estado en materia de construcción de vivienda para la clase media, falta de inversión por parte de las empresas constructoras privadas en nuevos desarrollos habitacionales, alto costo de materiales de construcción, elevado monto de la cuota inicial, solicitado por oferentes de viviendas, estafas inmobiliarias, disponibilidad de terrenos, Al respecto, se cita a Blanco (2014) en el Carabobeño (28/08/14), quien acota que:

La oferta de proyectos de viviendas permisados en Valencia, Naguanagua, San Diego, Guacara, Los Guayos y Libertador, ha registrado una caída del 70% desde el 2010, año en el que se ejecutaron 12 mil 200 unidades entre esos seis municipios. En 2011 esa cifra cayó a cuatro mil 899; y en 2012 el número de construcciones residenciales fue de dos mil 656. (http://www.el-carabobeno.com/economa/articulo/88055/descenso-del-poder-adquisitivo-imposibilita-comprar-una-vivienda).

En concordancia con lo citado por Blanco (ob. cit), se demuestra que la construcción de ofertas habitacionales en el estado Carabobo experimentó descenso, esto debido a la escasez de insumos para la construcción, la política cambiaria establecida en el país y el marco legal establecido. También, la adquisición de vivienda por parte de las familias de la clase media del estado Carabobo está amenazada por inconvenientes del sector construcción para proveerse de insumos básicos tales como cemento, cabilla y materiales calcáreos, falta de planificación urbana y el marco legal. En este sentido, El Nacional (11/02/11), destaca que:

La escasez de insumos, los problemas para la protocolización de los documentos de propiedad y las restricciones para el acceso al crédito son tres de los factores continuarán afectando la construcción de viviendas. Ordenanzas vulneradas. La Consultora jurídica de la Cámara Inmobiliaria, Irma Lovera afirmó que la Ley de Emergencia de Vivienda y Terrenos vulnera las ordenanzas municipales correspondiente al uso de las tierras urbanas ociosas.
Se refirió al cerco al que han estado sometido los sectores construcción e inmobiliario, que se han profundizado desde el año 2009.

En efecto, existen una serie de variables que constituyeron amenazas para la adquisición de viviendas por parte de las familias de la clase media del estado Carabobo, tal como lo señala en Nacional (ob. cit), como es la escasez de insumos para la construcción, el marco legal (en cuanto a la permisología para la protocolización), así como el uso de tierras urbanas ociosas que no pueden usarse para la construcción de viviendas sin seguir un protocolo de acuerdo con lo que está contemplado en la Ley de Emergencia de Vivienda y Terrenos vulnera las ordenanzas municipales.

**Objetivo Específico Nº 4: Relacionar precios con salarios mínimos para el estudio del impacto social del poder adquisitivo de la clase media del estado Carabobo para la compra de vivienda en el período 2010-2012.**

Antes de hacer énfasis en el poder adquisitivo, es necesario el estudio de variables como la tasa de inflación, la tasa de interés y el salario mínimo, a fin de aclarar y dar a entender cómo afectan el poder de compra de vivienda de las familias de la clase media del estado Carabobo.

***Tasa de Inflación***

**Tasa de Inflación:** esta variable suministra el cambio porcentual anual de los precios al consumidor, comparados con los precios al consumidor del año anterior. En el cuadro 24 se detalla la tasa de inflación en Venezuela durante el periodo 2010-2012.

**Cuadro 24. Tasa de Inflación (%)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Año** | **Inflación (%)** |
| 2010 | 24,2 |
| 2011 | 24,5 |
| 2012 | 42 |

**Fuente: BCV (2013).**

En el año 2010, la tasa de inflación en Venezuela experimentó su nivel más alto, ubicándose en 24,2%, continuando su crecimiento para alcanzar en el 2011 a 24,5%, para cerrar con un incremento acelerado de 42% en el año 2012. En torno a la inflación, Fernández, Cordero y Córdoba (2002), argumentan lo siguiente:

El fenómeno de la inflación supone una reducción de la capacidad adquisitiva del dinero. La variación del poder adquisitivo, es decir, la inflación hace que un incremento del valor monetario no necesariamente produzca aumento real. El fenómeno de la inflación produce una subida generalizada de los precios que tiende a perpetuarse si no se toman medidas antiinflacionarias. (p. 305).

En correspondencia con lo citado, vale señalar que la tasa de inflación en Venezuela durante el periodo estudiado condujo a la reducción del poder adquisitivo, lo que afectó negativamente los ingresos de las familias de la clase media del estado Carabobo, debido a que los mismos no correspondieron con la los precios de las viviendas, situación que impidió la posibilidad de comprar una vivienda digna.

En relación a la tasa de inflación en la ciudad de Valencia, para el año 2010 el incremento de los precios fue de 1,7%, cifra mayor a la registrada en Caracas (1,6%) y Maracaibo, según Venelogía (2010). El crecimiento de los precios fue mayor en el año 2011, cuya variación fue de 2,6%, igualmente por encima de Caracas (2,2%), Ciudad Guayana (2,1%) y Maracaibo (2,3%), cerró con una tasa de inflación acumulada de 525,7%, superada por Caracas, Barcelona – Puerto La Cruz, según lo destaca El Mundo (2011). Mientras que para el año 2012, la ciudad de Valencia registró una variación en los precios en 10,1%, mayor que la de Caracas (9,8%) y menor que la de Maracaibo (10,7%), reseñado por El Universal (05/09/12).

Tal como se observar, la tasa de inflación en la ciudad de Valencia, se fue incrementando durante el periodo estudiado, lo que generó baja capacidad de ahorro, las familias de la clase media del estado Carabobo tuvieron pocas opciones para decidir entre la compra de bienes de primera necesidad y la adquisición de vivienda, dado que su poder adquisitivo fue mermando y los precios de las viviendas se incrementó, situación que los condujo a la incapacidad para comprar una vivienda digna.

***Tasa de Interés***

Seguidamente se presenta el cuadro 25, que detalla la tasa de interés (%), durante el periodo 2010-2012.

**Cuadro 25. Tasa de Interés (%)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Año** | **Tasa de Interés Activa (%)** |
| 2010 | 20,04 |
| 2011 | 17,90 |
| 2012 | 17,90 |

**Fuente: SENIAT (2013). Cuadro Histórico de Tasas de Interés Activa Promedio Ponderado de los seis (06) Principales Bancos Comerciales y Universales del País con mayor volumen de depósitos, excluidas las carteras con intereses preferenciales, fijadas por el BCV.**

Para los años estudiados, la tendencia de la tasa de interés es hacia la baja. Ahora bien, con relación a las tasas de interés y el préstamo, Boyd (1997), argumenta lo siguiente:

Así como los cambios en las tasas salariales afectan el comportamiento de las familias en el mercado de trabajo. Los cambios de las tasas de interés afectan el comportamiento de las familias en el mercado de capital. Cuando cambian las tasas de interés afectan tanto el costo del crédito como el rendimiento del ahorro. Las tasas de interés más elevadas significan que el crédito se vuelve más caro (los pagos mensuales por la compra de vivienda son más altos). (p. 156).

Considerando lo aportado en la cita y que la tendencia de las tasas de interés fue hacia la baja durante los tres años estudiados, es de resaltar que las familias que lograron adquirir vivienda en esos años, hicieron pagos mensuales más bajos, considerando factores como la inflación y la pérdida del poder adquisitivo.

***Salario Mínimo***

A continuación se presenta el salario mínimo en Venezuela durante los años 2010, 2011 y 2012, a través del cuadro 26.

**Cuadro 26. Salario Mínimo (Bs.)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Año** | **Salario Mínimo (Bs.)** |
| 2010 | 1.223,89 |
| 2011 | 1.548,22 |
| 2012 | 2.047,48 |

**Fuente: Revista Económica de Venezuela (2012) y Banco Central de Venezuela (2012).**

De acuerdo con el cuadro 26, el salario mínimo en Venezuela para el año 2010 fue de Bs. 1.223,89, en el 2011 se incrementó a Bs. 1.548,22 y en el año 2012 se fijó en 2.047,48. Sin embargo, el salario mínimo en Venezuela no se ajusta a la tasa de inflación, por lo que los precios de los bienes se incrementaron, incluyendo las viviendas. En el estado Carabobo, los precios de las viviendas aumentaron y la cantidad de salarios mínimos para su adquisición cada vez fue mayor durante el periodo 2010 – 2012, lo que impacta de manera negativa en el poder adquisitivo de las familias de clase media del estado Carabobo, por cuanto tendrían que ahorrar durante muchos años para poder comprar una vivienda además del otorgamiento de crédito bancario.

**Precios del Metro Cuadrado de Construcción en la Ciudad de Valencia Estado Carabobo año 2010**

**Cuadro 27. Precio del m2 de construcción en Valencia estado Carabobo, año 2010**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Zona/ Urbanización** | **Precio promedio** | **Precio máximo** | **Precio mínimo** |
| El Parral | 7.051 | 7.916 | 5.612 |
| La Trigaleña | 8.531 | 10.800 | 6.450 |
| El Bosque | 7.721 | 10.869 | 6.555 |
| Los Mangos | 7.126 | 8.227 | 5.802 |
| Las Chimeneas | 7.380 | 11.842 | 5.714 |
| Prebo | 4.676 | 6.666 | 2.774 |
| Valles de Camoruco | 7.321 | 10.144 | 4.258 |
| Av. Bolívar | 5.815 | 10.000 | 3.777 |
| Guataparo | 8.081 | 9.285 | 7.216 |
| La Viña | 7.415 | 10.000 | 3.859 |
| El Trigal | 6.126 | 10.117 | 3.891 |
| La Isabelica | 3.706 | 4.295 | 2.916 |
| Flor Amarillo | 4.467 | 5.208 | 3.988 |

**Fuente: Cálculos propios al 05/11/2010 con base data de**[**tuinmueble.com**](http://listado.tuinmueble.com.ve/inmuebles/apartamento-/venta/_Ciudad_CVAL1bcf7_PciaId_CARABOBO)**.**

De acuerdo con el análisis realizado de la página web www.tuinmueble.com (2010), las zonas más accesibles en la ciudad de Valencia según el precio del m2 de construcción en viviendas tipo apartamentos, son La Isabelica, Flor Amarillo y Prebo**.** Destaca que en La Isabelica el precio promedio es igual a 3 salarios mínimos aproximadamente, es decir, Bs. 3.706.

Con respecto a la urbanización Flor Amarillo el precio promedio se ubica en Bs. 4.467, lo que en términos relativos se traduce en 3,6 salarios mínimos, mientras que en la urbanización Prebo, los precios promedian Bs. 4.676, lo que equivale a 3,7 salarios mínimos aproximadamente. En efecto, la adquisición de un inmueble de 100 m2 en alguna de estas zonas, implicaba para el año 2010 desembolsar entre Bs. 370.600 y 467.600, en términos relativos, entre 296 y 374 salarios mínimos. En cuanto a las zonas más exclusivas de Valencia, según el precio del m2 de construcción son: La Trigaleña, Guataparo, Las Chimeneas, La Viña y El Bosque.

En este sentido, en la Trigaleña un apartamento de 100 m2 promedia Bs. 853.100, es decir, 682 salarios mínimos. En Guataparo, el promedio es Bs. 8.081, lo que implica que un inmueble de 100 m2 promedia Bs. 808.100, o 646 salarios mínimos. No obstante, el mismo inmueble en Las Chimeneas promedia Bs. 738.000, que en salarios mínimos son 590, muy parecida es la situación en La Viña, ya que en promedio se necesita Bs. 741.500 para adquirir un apartamento de dicha dimensión, o lo que es lo mismo 593 salarios mínimos.

Por otra parte, en la urbanización El Bosque, el precio promedio del m2 de construcción es Bs. 7.721, lo que implica que el apartamento de 100 m2 en dicha zona se cotiza en promedio en Bs. 772.100, lo que se traduce en 618 salarios mínimos. Entre las zonas más accesibles y las más exclusivas se ubican 6 zonas que su precio promedio oscila entre 5 mil y 7 mil bolívares. Estas zonas son Av. Bolívar, El Trigal, Los Mangos, Las Chimeneas, Valles de Camoruco y El Parral. (Véase Anexo F: Precios de las Viviendas en la Ciudad de Valencia Estado Carabobo Año2010).

**Precio del Metro cuadrado de Construcción en la ciudad de Valencia Estado Carabobo año 2011**

Cuadro 28. Precio del m2 de construcción en Valencia, según zonas, año 2011

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Zona o Urbanización** | **Precio promedio** | **Precio máximo** | **Precio mínimo** |
| La Trigaleña | 9.848 | 12.266 | 8.208 |
| El Parral | 8.535 | 10.227 | 6.868 |
| Prebo | 6.911 | 7.160 | 4.306 |
| El Bosque | 8.064 | 10.000 | 5.973 |
| Los Mangos | 9.933 | 14.333 | 6.538 |
| Las Chimeneas | 9.463 | 12.941 | 7.830 |
| Valles de Camoruco | 8.361 | 11.111 | 6.739 |
| Agua Blanca | 8.178 | 9.782 | 6.688 |
| Av. Bolívar | 6.600 | 7.666 | 4.300 |
| Lomas del Este | 6.225 | 8.784 | 4.335 |
| Sabana Larga | 7.025 | 9.000 | 4.754 |
| Los Nísperos | 6.453 | 9.915 | 4.786 |
| Guataparo | 10.157 | 12.023 | 7.857 |
| La Isabelica | 4.247 | 5.125 | 3.684 |
| Tzas del Country | 18.905 | 21.333 | 13.984 |
| Los Colorados | 6.564 | 8.250 | 3.488 |
| Tzas de los Nísperos | 5.069 | 7.744 | 4.220 |
| Flor Amarillo | 4.382 | 5.000 | 3.488 |
| Parque Valencia | 4.717 | 5.805 | 4.102 |
| Piedra Pintada | 6.625 | 8.588 | 4.850 |
| La Viña | 6.993 | 8.090 | 6.034 |
| Campo Alegre | 8.369 | 9.016 | 7.386 |
| San José de Tarbes | 6.244 | 10.032 | 3.480 |

**Fuente: Cálculos propios al 01/09/2011 con base a datos en**[**tuinmueble.com**](http://listado.tuinmueble.com.ve/inmuebles/apartamento-/venta/_Ciudad_CGIR965797_PciaId_ARAGUA)**.**

En virtud al análisis realizado de la página web www.tuinmueble.com, de casi 300 apartamentos en venta en la ciudad de Valencia se puede determinar que el precio promedio del m2 en apartamentos oscila entre Bs. 3.247 y Bs. 18.905 por m2. Así mismo, se evidencia que la zona más exclusiva en la ciudad del Cabriales es Terrazas del Country y la más accesible es La Isabelica**.**

Con referencia al estudio realizado, se evidencia que la zona más exclusiva de la ciudad de Valencia es Terrazas de Country con un precio promedio de 18.905 bolívares. Otras de las zonas más exclusivas son: Guataparo con Bs. 10.157; Los Mangos con Bs. 9.933 y La Trigaleña con Bs. 9.848.  En este sentido, la adquisición de un apartamento de 100 m2 en estas zonas implica una inversión de 1.890.500 bolívares, es decir, 1.301 salarios mínimos, en Terrazas del Country. En Guataparo Bs. 1.015.700 (699 Salarios mínimos). En Los Mangos Bs. 993.300 (684 Salarios mínimos) y en La Trigaleña 984.800 bolívares (687 salarios mínimos).

Por el contrario, las zonas más accesibles del estado Carabobo son:  La Isabelica con un precio promedio de Bs. 3.247 por cada metro cuadrado de construcción, Flor Amarillo con Bs. 4.387 y Parque Valencia con 4.717 bolívares por metro cuadrado.

Esto representa que la compra de un apartamento de 100 m2 en estas zonas implica un desembolso de dinero equivalente a Bs. 324.700 o 224 salarios mínimos en La Isabelica, 438.700 bolívares o 302 salarios mínimos en Flor Amarillo y en Parque Valencia Bs. 471.700 o 324 salarios mínimos. (Véase Anexo G: Precios de las Viviendas en la Ciudad de Valencia Estado Carabobo Año2011).

**Precio del Metro cuadrado de Construcción en la ciudad de Valencia Estado Carabobo año 2012**

A continuación se detalla el precio promedio del precio del m2 de construcción en Valencia para el año 2012.

**Cuadro 29. Precio del m2 de construcción en Valencia, por zonas. Año 2012**

|  |  |
| --- | --- |
| **Zona** | **Precio Promedio (Bs.)** |
| Guataparo | 18.000 |
| Los Mangos, El Bosque, Valles de Camoruco, El Parral, Las Chimeneas y Prebo | 11.800 |
| Piedra Pintada, Mañongo, El Rincón, Manantial, Tazajal, Los Guayabitos, Agua Blanca, Los Nisperos y Campo Alegre | 12.000 |
| Parroquia Miguel Peña | 7.800 |

**Fuente: Cámara Inmobiliaria del Estado Carabobo. En el Carabobeño, 18 de Julio de 2012.**

Para el año 2012, el precio promedio del m2 de construcción en Valencia más bajo para la adquisición de vivienda se ubicó en la Parroquia Miguel Peña, con 7.800 Bs./m2. Y considerando que el salario mínimo se ubicó en 2.047,52 Bs., es de resaltar que para que una familia de la clase media adquiera un inmueble en dicha zona entre 100 metros cuadrados, debería disponer de Bs. 780.000 aproximadamente, lo que equivale a 381 salarios mínimos.

Ahora bien, si para ese mismo año, una familia de la clase media decidió adquirir la vivienda de 100 metros cuadrados en cualquiera de las siguientes urbanizaciones: Los Mangos, El Bosque, Valles de Camoruco, El Parral, Las Chimeneas y Prebo, con 11.800 Bs./m2, tuvo que haber dispuesto de 1.180.000 Bs., que representa un equivalente a 576 salarios mínimos. (Véase Anexo H: Precios de las Viviendas en la Ciudad de Valencia estado Carabobo Año2012).

Una resolución del Ministerio del Poder Popular para la Vivienda y Hábitat en Gaceta Oficial Nº 39.716 de fecha 19 de julio de 2011 estableció tres escalas de ingresos familiares para optar por préstamos hipotecarios que podrán ser pagados en un plazo de hasta 25 años: Se establecieron las escalas de ingresos para optar por los créditos hipotecarios, y los montos máximos que pueden ser asignados a dichos ingresos, de la manera siguiente:

* Ingresos de hasta 2.800 bolívares fuertes: Podrán tener un préstamo de hasta 173.465,75 bolívares fuertes con una tasa de interés 4,66%. En este nivel las familias podrán comprometer en los pagos el 20% de sus ingresos. Ingresos con menos de un salario mínimo pueden optar por créditos hipotecarios con un subsidio de hasta el 100% del valor del inmueble.
* Ingresos entre 2.800 y 5.474 bolívares fuertes: Podrán solicitar créditos hipotecarios de hasta 280.883,91 bolívares fuertes con una tasa de interés del 6,61%. En este nivel las familias deberán comprometer el 25% de sus ingresos mensuales.
* Ingresos entre 5.474 hasta 7.000 bolívares fuertes: Podrán solicitar créditos hipotecarios de hasta 302.993,08 bolívares fuertes con una tasa de interés del 8,55%. En este nivel las familias deberán comprometer el 30% de sus ingresos mensuales.

Es importante resaltar que la Resolución establecía que las familias con ingresos superiores a Bs. 7.000 no podían optar por créditos hipotecarios del FAOV, por lo que tenían que buscar como alternativa otras formas de financiamiento.

A continuación se presenta una tabla de precios promedios de vivienda (apartamentos de 100 metros cuadrados) y salarios mínimos necesarios para la adquisición durante el periodo 2010-2012.

**Cuadro 30. Precio Promedio de Construcción, por Zona y Salarios Mínimos Necesarios. Periodo: 2010-2012**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Zona** | **2010** | **2011** | **2012** |
| **Precio** | **Salarios mínimos** | **Precio** | **Salarios mínimos** | **Precio** | **Salarios mínimos** |
| La Trigaleña | 853.100 | 682 | 984.800 | 636 | 1.180.000 | 576 |
| Las Chimeneas | 738.000 | 590 | 946.300 | 611 | 1.180.000 | 576 |
| El Bosque | 772.100 | 618 | 806.400 | 521 | 1.180.000 | 576 |
| La Isabelica | 370.600 | 303 | 424.700 | 274 | 780.000 | 381 |
| Flor Amarillo | 446.700 | 365 | 438.200 | 283 | 780.000 | 381 |

**Fuente: Herrera (2015).**

En el año 2010, las familias de la clase media del estado Carabobo que deseaban adquirir una vivienda en La Trigaleña les costaba Bs. 853.100 y necesitaban 682 salarios mínimos), Las Chimeneas Bs. 738.000 (necesitaban 590 salarios mínimos), en El Bosque Bs. 772.100 (necesitaban 618 salarios mínimos), La Isabelica Bs. 370.600 (necesitaban 303 salarios mínimos) y en Flor Amarillo (necesitaban 365 salarios mínimos).

Ahora bien, el Ministerio de Vivienda y Hábitat estableció tres escalas de ingresos familiares para optar por prestamos hipotecarios que podían ser pagados en un plazo de hasta treinta (30) años: Ingresos de hasta Bs. 2.800: Podrán acceder a un préstamo de hasta Bs. 108.000 con una tasa de interés 4,66%. En este nivel las familias podían comprometer en los pagos el 20% de sus ingresos.

Dentro de esta escala, aquellos que ganan salario mínimo podían optar por un crédito hipotecario de hasta Bs. 30.000, pero adicionalmente cuentan con un subsidio de Bs. 46.000, lo que sumaba Bs. 76.000 para adquirir una vivienda. Ingresos entre Bs. 2.800 y Bs. 5.474: Podrán solicitar créditos hipotecarios de hasta Bs. 213.000 con una tasa de interés del 6,61%. En este nivel las familias deberían comprometer el 25% de sus ingresos mensuales. Ingresos entre Bs. 5.474 hasta Bs. 7.000: Podrán solicitar créditos hipotecarios de hasta Bs. 271.000 con una tasa de interés del 8,55%. En este nivel las familias deberían comprometer el 30% de sus ingresos mensuales.

Igualmente, estaban incluidas en esta escala, las familias que ganaban Bs. 7.000 podían optar por un financiamiento hipotecario con el monto máximo; sin embargo, el precio de las viviendas para el año 2010 superaban los 213.000 bolívares, lo que implicaba que el impacto social del poder adquisitivo para la compra de vivienda durante ese año fue alto. Por tanto, podían adquirir vivienda si tenían ahorros propios o si tenían un inmueble que pudieran vender y utilizar el dinero como parte de pago.

En el año 2011 las familias de la clase media del estado Carabobo no podían tener acceso al crédito hipotecario para la compra de vivienda ni el la zona norte (en urbanizaciones tales como La Trigaleña, Las Chimeneas y El Bosque, entre otras), tampoco en La Isabelica, ni en Flor Amarillo, por cuanto en la un apartamento de 100 metros cuadrados en La Trigaleña costaba en promedio Bs. 984.800 (necesitaban 636 salarios mínimos), en Las Chimeneas Bs. 946.300 (necesitaban 611 salarios mínimos), en El Bosque Bs. 806.400 (necesitaban 521 salarios mínimos), La Isabelica Bs. 424.700 (necesitaban 274 salarios mínimos) y en Flor Amarillo Bs. 438.200 (necesitaban 283 salarios mínimos).

En el año 2012 las familias de la clase media del estado Carabobo no podían tener acceso al crédito hipotecario para la compra de vivienda ni en la zona norte (en urbanizaciones tales como La Trigaleña, Las Chimeneas y El Bosque, entre otras), tampoco en La Isabelica, ni en Flor Amarillo, por cuanto en la un apartamento de 100 metros cuadrados en La Trigaleña, Las Chimeneas y El Bosque costaba en promedio Bs. 1.180.000 (necesitaban 576 salarios mínimos), La Isabelica y en Flor Amarillo Bs. 780.000 (necesitaban 381 salarios mínimos).

En el Anexo I se presenta la tabla referencial para préstamos hipotecarios vigente para los años 2011 – 2012, con la cual se demuestra que a través del otorgamiento de crédito hipotecario con recursos del fondo de ahorro obligatorio (FAOV) según gaceta oficial N° 39.716 de fecha 19/07/2011, el monto más alto de crédito fue de Bs. 302.993,08, a un plazo de 25 años, lo que implica que para los años 2011 y 2012.

Ahora bien, solo aquellas familias de la clase media del estado Carabobo que pudieran cubrir parte del costo de la vivienda con recursos propios o con la venta de otro inmueble, podía tener acceso al crédito hipotecario, siempre y cuando los ingresos familiares superaran los 5.566 bolívares, tal como lo establece la tabla referencial para préstamos hipotecarios vigente para los años 2011 – 2012, lo que significa que el impacto del poder adquisitivo fue alto para la adquisición de vivienda durante el periodo estudiado.

**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

**Conclusiones**

Al finalizar la investigación que planteó como objetivo general exponer el impacto social por la incapacidad de la clase media para la adquisición de vivienda en el estado Carabobo en el período 2010-2012, se logró el cumplimiento de los objetivos formulados y las evidencias encontradas se plasman a continuación:

En relación al primer objetivo específico: “Identificar el poder adquisitivo para la compra de viviendas por parte de la clase media en el estado Carabobo, en el periodo 2010-2012”, se evidenció que el poder adquisitivo no les permitía comprar una vivienda, el precio de las mismas se fue incrementando anualmente y cada vez les era menos accesible, las políticas de financiamiento de vivienda no estaban acorde con los ingresos percibidos, no podían comprar con ahorros propios, pero algunos podían con ayuda familiar o con la venta de otro patrimonio.

 En lo que concierne al segundo objetivo específico: Interpretar las dificultades de la clase media del estado Carabobo para la compra de viviendas en el periodo 2010-2012, mediante aplicación de un instrumento de recolección de datos como es el cuestionario aplicado a una muestra de pobladores del estado Carabobo, se evidenció que las mayores dificultades se presentaron en los años estudiados por la pérdida del poder adquisitivo, el crédito bancario, la escasez habitacional, y el incremento en los precios de las viviendas; influyendo estos factores críticos de manera negativa en la capacidad de compra de vivienda de las familias de clase media del estado Carabobo.

En cuanto al tercer objetivo: “Seleccionarmediante la construcción de una matriz DOFA, las dificultades sociales en el proceso de la compra de viviendas de la clase media del estado Carabobo”, las dificultades sociales en el proceso de la compra de viviendas de la clase media del estado Carabobo, se evidenció que dichas dificultades están caracterizadas por: bajo poder adquisitivo para la adquisición de vivienda, falta de inversión por parte de las empresas constructoras privadas en nuevos desarrollos habitacionales, limitado acceso al crédito bancario, porcentaje de inicial alto, para pago de inicial y alta demanda de vivienda, incremento de la tasa de inflación, déficit habitacional, estafa inmobiliaria, ausencia de políticas planificadas por parte del estado y problemas con el sector construcción para proveerse de insumos básicos tales como: cemento, cabilla y materiales calcáreos, incremento en el precio de las viviendas. A esto se le agrega el desequilibrio existente entre las políticas en materia de adquisición de vivienda y poder adquisitivo de las familias.

Por último, el cuarto objetivo específico: “Relacionar precios con salarios mínimos para el estudio del impacto social del poder adquisitivo de la clase media del estado Carabobo para la compra de vivienda en el período 2010-2012”, se encontró que para el año 2010, se ubicó una tasa de inflación del 29,8%, %, y entre las zonas más accesibles para la adquisición de vivienda se encuentran; Prebo, La Isabelica y Flor Amarillo, teniendo que pagar entre 296 y 374 salarios mínimos para adquirir una vivienda, situación que ha impactado negativamente en el poder adquisitivo para la compra de viviendas de la clase media del estado Carabobo, en el periodo 2010-2012.

No obstante, para el año 2011, la tasa de inflación fue de 26,1%, por lo que las familias pertenecientes a este estrato social, para adquirir una vivienda tenían que disponer entre 224 y 324 salarios mínimos. Esto denota que el impacto social para las familias en relación a su poder adquisitivo y el tipo de vivienda a adquirir fue alto en los años mencionados. Esto se aprecia en el año 2012, una familia de clase media que quisiera adquirir una vivienda de 100 metros cuadrados en la zona sur, específicamente en la Parroquia Miguel Peña debía disponer de Bs. 780.000 aproximadamente, lo que equivale a 381 salarios mínimos del 2012, y tampoco tenía la capacidad de pago para comprar una vivienda en dicha zona.

**Recomendaciones**

En función de las evidencias encontradas en la investigación, se recomienda:

* Las políticas de financiamiento para la adquisición de vivienda deben considerar el impacto social del poder adquisitivo para la adquisición de vivienda por parte de las familias de la clase media, en tal sentido, podrían estudiar variables como los salarios, la tasa de inflación y el precio de las viviendas, para hacer las estimaciones de créditos habitacionales máximos.
* Establecer lineamientos para lograr un equilibrio entre el mercado hipotecario y el mercado habitacional que sea de alcance y beneficio a estas familias.
* Es necesaria la ampliación de proyectos de vivienda que se adapten al poder adquisitivo de las familias de clase media.
* Para futuras investigaciones, se recomienda realizar una propuesta que enfoque el nivel adquisitivo para la compra de vivienda, partiendo de un estudio de campo hasta formular soluciones viables para que las familias de la clase media puedan lograr la adquisición de vivienda.
* También, para futuras investigaciones se sugiere presentar las posibilidades de financiamiento que ofrece el mercado inmobiliario y de construcción para las familias de la clase media del estado Carabobo, a fin de que aportar información relevante para el aprovechamiento de las ventajas del crédito inmobiliario, ofertado por la banca pública y privada para la compra de viviendas, tales como: Sistema de Deudor hipotecario y Ley de Política Habitacional, ya que ofrecen financiamiento a largo plazo y baja tasa de interés.

**LISTA DE REFERENCIAS**

Álvarez, Juan (2008). **La Vivienda Multifamiliar como Alternativa de Inversión, cuyo objetivo general fue evaluar el comportamiento de la inversión realizada en viviendas multifamiliares en la parroquia San José Municipio Valencia, Estado Carabobo, durante el periodo 2004 – 2006**. Trabajo de grado no publicado. Universidad de Carabobo. Bárbula.

Anderson David, Sweeney Dennis y Williams Thomas (2008). **Estadística para Administración y Economía**. Cengage learnig. México.

Arias Fídias (2006). **El Proyecto de Investigación**. Editorial Episteme, C.A. Caracas.

Arias, Fidias (2012). **El Proyecto de Investigación**. Editorial Episteme. Caracas.

Banco Central de Venezuela (2010), **Costos Elevados de los Materiales de Construcción**, Disponible en; [www.consumid.org/quien/bcv/ ?&ca=**aumento**-de-**precio**](http://www.consumid.org/quien/bcv/%20?&ca=aumento-de-precio)**.** Consulta 2015, Abril 12.

Banco Central de Venezuela (2013). **Informe Económico 2012.** Disponible en: <http://www.bcv.org.ve/Upload/Publicaciones/infoeco2012.pdf>. Consulta: 2013, Noviembre 27.

Banco Central de Venezuela (2012). **Índice de Remuneraciones III Trimestre 2012.** Disponible en: [http://www.bcv.org.ve/c4/notas prensa.asp?Codigo=10257&Operacion=2&Sec=False](http://www.bcv.org.ve/c4/notas%20prensa.asp?Codigo=10257&Operacion=2&Sec=False). Consulta: 2015, Junio 27.

Balestrini, Miriam (2006). **Cómo se Elabora el Proyecto de Investigación***.* Caracas: BL Consultores Asociados, Servicio Editorial.

Bavaresco, Aura (2008). **Proceso Metodológico en la Investigación (Cómo hacer un Diseño de Investigación).** Maracaibo, Venezuela: Editorial de la Universidad del Zulia.

Bernal, Carlos (2006). **Metodología de la Investigación para Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales.** México: Editorial Pearson.

Blanco, Dayrí (2014). Descenso del poder adquisitivo imposibilita comprar una vivienda. Disponible en: [**http://www.el-carabobeno.com/economa/articulo/88055/descenso-del-poder-adquisitivo -imposibilita-comprar-una-vivienda**](http://www.el-carabobeno.com/economa/articulo/88055/descenso-del-poder-adquisitivo%20-imposibilita-comprar-una-vivienda). Consulta: 2015, Julio 12.

Boyd, Jim (1997). **Principios de Microeconomía**. Prentice Hall Hispanoamericana, S.A. México.

Cámara Inmobiliaria del estado Carabobo (2013). **Los Créditos Aprobados para la Clase Media no Cubren la Totalidad del Inmueble**. Disponible en: <http://www.camincar.org.ve/cm/los-creditos-aprobados-para-la-clase-media-no-cubren-la-totalidad-del-inmueble/05/2013/>. Consulta: 2013, Agosto 19.

Cámara Inmobiliaria de Venezuela (2013) **Déficit habitacional en Venezuela. Disponible en** [www.svcmscentral.com/.../197e3a\_ Presentacionviviendachile**Venezuela**C](http://www.svcmscentral.com/.../197e3a_%20PresentacionviviendachileVenezuelaC). Consulta: 2015, Abril 20.

Cegarra, José (2004). *Metodología de la Investigación Científica y Tecnológica*. España: Ediciones Díaz de Santos.

Cilento, Alfredo (2011). **Políticas** **de Vivienda en Venezuela: Crítica y Opciones**. Seminario de “Políticas Públicas en Vivienda: Enfoques y Tendencias”. Disponible en: [www.bib.usb.ve/MemoriaIIsemana/Memoria%20II%20Semana/M11.pdf](http://www.bib.usb.ve/MemoriaIIsemana/Memoria%20II%20Semana/M11.pdf). Consulta: 2013, Agosto 18.

Cilento, Alfredo (2008). **Políticas** **de Alojamiento en Venezuela: Aciertos, Errores y Propuestas**. Disponible en: <http://www2.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0798-96012008000200004&nrm=iso>. Consulta: 2013, Agosto 18.

Cilento, Alfredo y Fossi, Víctor (1998). **Políticas de Vivienda y Desarrollo Urbano en Venezuela (1928 – 1997).** Una Cronología Crítica. Disponible en: saber.ucv.ve/ojs/index.php/rev\_urb/article/download/8125/8039. Consulta: 2013, Agosto 14.

Colegio de Arquitectos de Venezuela (2010). **El Déficit Habitacional**. Disponible en: <http://cav.org.ve/cms/index.php?option=com_flexicontent &view=items&cid=182:arquitectura&id=1229:sobre-el-qdeficit-habitacionalq&Itemid=57>. Consulta: 2013, Agosto 18.

Consumi.dor (2010). Solo el 26% de los Hogares puede comprar una Vivienda. Disponible en: <http://www.consumid.org/detalle/10775/solo-26-de-los-hogares-puede-comprar-una-vivienda>. Consulta: 2013, Agosto 16.

Cordera, Rolando y Ziccardi, Alicia (2000). **Las Políticas Sociales de de México al Fin del Milenio: Descentralización, Diseño y Gestión**. Coordinación de Humanidades. UNAM, México.

Corporación Venezolana de Fomento (1966). **Cuadernos de la C.V.F.** Caracas: Autor.

Chiviri Edwin, Quiróz Oscar y Rodríguez Darío (2011). **La Vivienda Social en América Latina: Una Revisión de las Políticas para Atender las Necesidades Habitacionales de la Región**. Disponible en: <http://camacol.co/sites/default/files/secciones_internas/Informe%20Econ%C3%B3mico%20-%20Sep11-%20No.30.pdf>. Consulta: 2013, Agosto 16.

Delgado Yamile, Colombo Leyda y Orfila Rosmel (2003). **Conduciendo la Investigación.** Caracas: Comala.com.

Delgado, Jesús (2007). **Puerta hacia el progreso**. Disponible en: [http://books.google.co.ve/books?id=2fwK1o1B9GAC&pg=PA63&dq=poder+adquisitivo&hl=es&sa=X&ei=4jDCUtPPKYSUkQevn4B4&ved=0CCwQ6AEwADgK#v=onepage&q=poder%20adquisitivo&f=false](http://books.google.co.ve/books?id=2fwK1o1B9GAC&pg=PA63&dq=poder+adquisitivo&hl=es&sa=X&ei=4jDCUtPPKYSUkQevn4B4&ved=0CCwQ6AEwADgK" \l "v=onepage&q=poder adquisitivo&f=false)

. Consulta: 2013, Noviembre 20.