

se nos daban? Argumentos que no resisten ningún peso en relación con los sistemas de informática de hoy día.

Después, estaba la reticencia a no entenderse con los grupos organizados en el nivel de los más pobres. Nosotros decimos: si a ese subsidio y a los más altos se puede postular en forma organizada, ¿por qué es patrimonio o del Estado o de los servicios públicos de vivienda trabajar con los más pobres? ¿Por qué no se puede organizar como grupo a este estrato que está incluido en el sistema de postulación y que son nuestros clientes normales?

Hemos visto, entonces, que el punto está en cómo ser ingeniosos para facilitar y diversificar programas. Yo encuentro que realmente, en el último tiempo, se ha ido caminando en una senda más positiva.

Por último, destaco lo que dijo Víctor sobre el terreno. Es dramático. Alguien puede decir, "yo regalo una mediagua del Hogar de Cristo". Y la pregunta mía: "y ¿dónde la pongo?" El problema vital es ese: el problema del terreno. En el pasado también hubo tomas de terreno y gracias a Dios, también hubo operaciones sitio. Tenían una serie de defectos, pero gracias a eso, se han podido construir muchas otras casas. De lo contrario, uno no se explica de dónde salieron las 240 mil viviendas informales construídas. Una de las pistas o sospechas que hay, es que se hayan podido construir en terrenos más grandes que en tiempos anteriores se adjudicaban a una sola familia, como una forma de principio de solución o de vivienda progresiva.

Accesibilidad a la Vivienda e Indexación

Vicente Domínguez*

Yo quisiera poder transmitir una parte de la experiencia que tenemos nosotros como organización de demanda habitacional. La Corporación Habitacional es una de las doce entidades que tiene la Cámara Chilena de la Construcción, lo que se ha denominado, la Red Social de la Construcción. Muchos de ustedes pueden identificar la AFP Habitat o la Isapre Consalud o la Caja de Compensación Los Andes o la Fundación Social o el Servicio Médico. En fin, son organizaciones creadas por la Cámara Chilena de la Construcción, tratando de abarcar todo el espectro de problemas sociales fundamentales de los trabajadores. Inicialmente, cubrió a los trabajadores que estaban afiliados a las empresas constructoras, pero luego, tanto por necesidades empresariales como por disposiciones legales, estas instituciones se han abierto a trabajar con personas de cualquier empresa.

En el caso nuestro, la constatación inicial fue que era bastante paradójico el que los trabajadores de la construcción que eran aquéllos que construían las viviendas, fueran aquellos que no las tenían. Entonces, había que poner recursos para que pudieran acceder a ese bien, con el agravante bastante particular del área de la construcción, de que una buena parte de los trabajadores, son "nómades", es decir personas que van trasladándose de un lado a otro y que muchos de ellos, tienen períodos de carencia de trabajo. De manera que son muy malos sujetos de obligación de

* Gerente General de la Corporación Habitacional de la Cámara Chilena de la Construcción.

crédito, en términos de que desde el momento que postulan a un subsidio hasta el momento en que tienen que contraer la obligación, su situación económica puede haber variado fundamentalmente. Además, no son personas que estén en muy buenas condiciones para hacer un ahorro sistemático.

Aprovechando que ustedes son del campo de la asistencia social, quisiera decirles que mirando a un futuro postulante a vivienda, ¿qué es lo primero que necesita? Desde el punto de vista nuestro, orientarse. Hay bastante ignorancia, a pesar de que está difundido el sistema, pero como es muy técnico, hay desconocimiento y ahí ustedes juegan un papel muy importante. Es lo que nosotros tratamos de hacer a través de la Corporación. En el fondo, es un servicio público porque en definitiva, no cobramos por la orientación. De manera que la persona que quiere, va a la oficina, se orienta y después adopta una resolución. Ese es un punto muy importante, porque como es un procedimiento muy técnico, tomar malas decisiones iniciales puede llevar a caminos equivocados y a bastante frustración.

Hay también un problema de confianza, muy importante; ha habido malas experiencias en el acceso a la vivienda. Mucha gente ha sido engañada por personas bastante inescrupulosas que, de alguna manera, han recibido la confianza de estas personas y las han engañado, quedándose con los dineros que la gente tan esforzadamente ha juntado. Por eso es importante la existencia de organizaciones cooperativas o no cooperativas, como la nuestra, que ciertamente tienen respaldo que permite a las personas confiar en una mayor medida en ellas. En este sentido, es muy importante ofrecer un servicio significativo para el éxito y la eficiencia de los sistemas de vivienda popular.

El segundo punto que nosotros consideramos como muy importante, es el esfuerzo de ahorro. Para nosotros, no es tan importante la cantidad como el hecho de ahorrar. Nuestra Corporación tiene un espectro bastante amplio en cuanto a lo que se puede hacer a niveles distintos de ahorro. En una empresa, hay muchos niveles de renta y, por lo tanto, debe haber soluciones para todos.

Aquí hago un paréntesis para señalar que -a mi modo de ver- los sistemas de apoyo estatal tienen que estar dirigidos a todos los que están necesitados de vivienda y que no pueden, con recursos propios, acceder a ellas. Siempre fijar un límite es arbitrario. De todas maneras, pienso yo que amortiguar los límites resulta menos arbitrario.

Acá se ha hablado bastante -por lo menos entre líneas- que el subsidio dirigido a las capas medias de la población probablemente no sea conveniente porque se están destinando recursos a sectores más pudientes que otros. Sin embargo, creo que tenemos que reflexionar al respecto. Porque podemos llegar a situaciones límite en que reciban beneficios las personas que, por ejemplo, ganen 50.000 pesos mensuales o menos, y una persona por el hecho de ganar 60.000, esté al margen de cualquier beneficio. Entonces, aquellos con menores ingresos tienen una accesibilidad habitacional muy superior a las personas que ganan un poco más. Por supuesto que no me refiero a las casas de 10 millones que, me parece, son un caso extremo. Pienso que, de todas maneras, tiene que haber algún mecanismo de accesibilidad habitacional para los sectores de medianos ingresos, aunque con menos subsidio que los de extrema pobreza.

Aquí, en el ahorro, hay de parte de ustedes, un punto de ubicación que es muy importante; se trata de discriminar entre los pocos recursos que existen. A veces, las personas de escasos recursos toman muy malas determinaciones de orden económico. Ustedes han visto las publicaciones que existen en los diarios sobre los mecanismos de crédito establecidos por las casas comerciales. Por ejemplo, se ha llegado al caso de algunos establecimientos que llegan a un 9% mensual de crédito de consumo que toma una persona, por ejemplo, para comprar un electrodoméstico, prendas de vestir o alguna cosa así. Bueno; ahí hay una orientación muy importante al decir: "no haga eso y trate de

invertir la plata en vivienda, ya que le va a quedar para usted". No voy a ahondar en esto, porque ustedes son especialistas y no tengo nada que enseñar. Simplemente, quiero hacer presente que eso es muy importante.

Después viene lo que se llama el sistema de postulación al subsidio. Ya se han explicado todos los sistemas que hay. Yo me atrevería a decir que salvo algunos casos, hoy día la gente de trabajo, con una renta más o menos estable, puede acceder a una vivienda. Ahora, probablemente haya un serio problema entre su aspiración y su posibilidad real. Esas dos fuerzas que juegan, muchas veces en contra, producen bastante desaliento. Es muy probable que se aspire a una solución superior a la que efectivamente se puede llegar.

En el caso de la vivienda, se ve este tema más o menos dramático. En especial, en una época como ésta, en la que su costo está subiendo en términos reales y no sólo en términos nominales. En los últimos dos años, el costo de construcción de la vivienda ha subido en un 7% anual. Vale decir que la misma vivienda que se compró hace dos años atrás en 400 UF, hoy se compra en 450 ó 460 UF. O en su defecto, se venden la vivienda en 400 unidades de fomento, pero tiene bastante metros cuadrados menos o bastantes especificaciones menos; el terreno en el cual está, es además bastante más pequeño, o sea, se trata de un producto inferior.

No ocurrió eso desde 1982 a 1985, en que los costos de construcción bajaron en términos reales. Se produjo lo que hacía mención Sergio Wilson en cuanto al drama de los "con casa" que no pueden pagarla porque compraron a precios muy elevados, los que después bajaron y, en términos comparativos están en una situación de desigualdad. El vecino que compró al frente, tres años después, compró una casa mucho mejor por el mismo precio o compró una casa del mismo nivel con un precio mucho más bajo y, por lo que paga un dividendo mucho más bajo. Entonces, se produce ese contrasentido de que por una misma vivienda o un mismo tipo de vivienda, yo pago la mitad que paga el otro, o, a su vez otro paga el doble de lo que pago yo.

Existe cierto mercado de la vivienda, de manera que la persona, una vez que se financia, con su título negociable en la mano, puede comprar. Hay en Santiago y en Valparaíso bastante oferta. La gente puede ir y tiene donde escoger; no ocurre eso en las ciudades medias del país. Nosotros trabajamos prácticamente en todo el país y yo les puedo afirmar que hay ciudades en las que se vive el drama multiplicado por "n" de acceder a una vivienda, porque virtualmente no existe la posibilidad para una gran cantidad de sectores medios y medios bajos. Me refiero a Iquique y a Antofagasta; especialmente esta última, es una ciudad de gran crecimiento actual. Ocurre lo mismo en ciudades menores como Puerto Chacabuco, Puerto Aysén y Puerto Montt. Podríamos seguir nombrando ciudades en las cuales hay enormes dificultades para que la gente pueda acceder a su casa.

Eso se ha producido por múltiples factores. Uno, porque los inversionistas estiman que invertir en este tipo de viviendas es un negocio menos rentable que invertir en otro tipo de actividades. Si nosotros vamos a Antofagasta, veremos que la gente va a invertir en la minería o en otros servicios; si vamos al Sur o a la Zona Centro, van a invertir en fruta. En fin, el inversionista está más interesado en otro tipo de negocios. De modo que hay pocas empresas constructoras en términos relativos al nivel de actividad potencial.

Por eso, es extraordinariamente importante que existan organizaciones que puedan planificar la demanda habitacional; organizaciones privadas que puedan llevar adelante programas y conjuntos habitacionales específicos, que rompan esta inercia de la situación que existe ahí.

Quisiera hacer dos acotaciones adicionales sobre temas que a ustedes también se les van a

plantear en forma recurrente. Uno es el problema de la UF. La UF -como ustedes saben- es una expresión de poner al día las cosas, digamos, en forma diaria de acuerdo con la variación del índice de precios al consumidor. El problema está en que un índice diario con obligaciones de largo plazo plantea grandes dificultades. Hay un punto aquí que es muy importante y a ustedes les van a plantear el problema también: el sistema de financiamiento habitacional hoy día en términos de créditos hipotecarios está íntimamente ligado al sistema previsional de administradoras de fondos de pensiones.

¿Cómo se da un crédito? No es que el Banco tenga el dinero; el Banco es solamente un intermediario, por lo que emite una letra de crédito hipotecaria que alguien compra en el mercado secundario y esa letra es un título que genera intereses, etc. ¿Ese título lo compra quién? Las Administradoras de Fondos de Pensiones, sustantivamente. Puede comprar un particular y las compañías de seguros de vida también compran, pero la mayor parte, -más del 70 ó 75% de las letras de crédito- en este momento las están comprando estas instituciones vinculadas a la previsión. De manera que si el sistema de reajustabilidad se modifica para el cumplimiento de las obligaciones hipotecarias, naturalmente que se va a modificar para los ahorrantes. Si ello no ocurre, viene un nuevo subsidio del estado. O sea, el estado nuevamente tiene que poner los recursos para cubrir lo que el deudor no pone. El ahorrante está recibiendo el fruto de los intereses de esa letra de crédito que también está en unidades de fomento. De manera que no es un problema fácil; es un problema bastante complicado. Ahora, por supuesto, no se me escapa al drama que tienen varias familias por la angustia de tener que pagar sus obligaciones en unidades de fomento, cuando su renta no experimenta la misma variación; pero también aquí hay, un problema de números. Los afiliados a los sistemas previsionales son más de dos millones trescientos mil hoy día, y los deudores hipotecarios -yo no tengo la cifra- ne parece que son del orden de seiscientos sesenta mil o setecientos mil. De manera que nosotros tenemos que, por cada deudor, hay tres o más ahorrantes en la misma moneda.

Así, no es tan sencillo decir "yo cambio la moneda". Si la cambio, tengo que cambiar también la moneda de ahorro, porque si no, se produce un desequilibrio. De lo contrario, es el Estado el que pone el subsidio y tiene que haber recursos estatales para paliar este desbalance. No es un mecanismo de fácil reemplazo. Yo sé que esto es bastante odioso decirlo porque a todo el mundo le gustaría que le dijeran: "se congela la UF". Es poco popular decirlo, pero ya que estamos en una Universidad, pienso que es algo que hay que investigar bien y estudiarlo profundamente para dar una solución realista, y no una solución que, finalmente, nos rebote de alguna manera con déficit fiscal vía inflación o en cualquier forma negativa para un futuro gobierno democrático.

Finalmente, el último alcance que quería señalar es que hay dos subsidios: uno es el subsidio explícito, que es la cantidad de dinero que efectivamente se entrega para adquirir un vivienda por el Estado. Además de ese subsidio, existen otros subsidios, que se denominan implícitos y que tienen un costo: el subsidio al valor de la letra de crédito hipotecaria y el subsidio en el evento de que salga a remate la vivienda. Estos tienen por objeto interesar a los Bancos e interesar a los vendedores de vivienda.

Cuando se vende la letra de crédito, se vende en un mercado. La letra no se vende en un 100%. Cuando a mí me prestan un crédito hipotecario por 100 UF, se coloca en venta esa letra de crédito, lo más probable -sobre todo en el momento actual- es que por esa letra de crédito paguen 95 ó 94 UF. Entonces, el que está vendiendo la vivienda, pierde 5 ó 6 UF. En ese caso, el Estado, hasta un cierto monto, está entregando subsidios de un 100%, o sea, entera la diferencia, y va cayendo conforme al aumento del crédito con ciertas tablas que se publican mensualmente.

El segundo subsidio implícito, que también tiene un cierto costo para el Estado (un costo futuro, no conocido), es aquel que se otorga cuando se liquida -por remate judicial- una vivienda por no pago de la deuda, en cuyo caso, el Estado completa el 75% del valor total de la deuda. Esto no opera mucho, porque no son tan comunes estas situaciones. Esta es una forma de interesar a los Bancos que, en general, no se han mostrado muy dispuestos, en operar en los niveles de bajos o medianos ingresos.

Una Mirada Desde las Instituciones Financieras

Patricio Lira*

Voy a ser breve. Conozco el sistema a partir de 1984, ya que me inicié con él dentro del Banco del Desarrollo. Hasta el momento por lo que se aprecia, ha sido una buena experiencia, ha funcionado bastante bien. Por otra parte, existe un gran interés por postular en forma más rápida y en corto plazo. También nosotros estamos muy preocupados de postulaciones en sectores rurales, dada la expansión del Banco de Desarrollo, para poder tener llegada a todos los sectores. Por ahora, estamos solamente en Melipilla. Nos hemos preocupado también de los grupos organizados, en especial de trabajadores de empresas, para lo cual hay personal capacitado a fin de orientarlos para que puedan obtener un subsidio en la forma más conveniente.

Por otra parte, se ha observado que hay una cantidad de giros bastante considerable, mensualmente aproximadamente 300 cuentas de ahorro por mes, para compras de viviendas, una vez obtenido el subsidio habitacional. Esto demuestra la confianza y factibilidad del sistema. La mayor parte de la clientela que llega a nuestro Banco se ha dado por conocimiento de amistades. Esto permite que la gente vaya incrementando sus ahorros con mayor rapidez con el fin de obtener, también su vivienda, en forma rápida.

Dentro de lo que he visto, para este sistema, hay que mejorar la situación para aquellas viviendas de 400 unidades de fomento, porque existen muchos problemas y una gran demanda.

Esta es la experiencia que puedo manifestar de lo que he observado en estos cinco años de funcionamiento del sistema. Lo veo bueno y veo que va por un buen camino.

* Representante del Banco del Desarrollo