

363.506 0
F293
XI
CL
C.1

**CAMARA CHILENA
DE LA CONSTRUCCION**



**FEDERACION INTERAMERICANA DE LA INDUSTRIA DE LA
CONSTRUCCION**

XI CONGRESO INTERAMERICANO DE VIVIENDA

TEMA CENTRAL: LA VIVIENDA: UN PROBLEMA COMUN

INFORME DE LA CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION

SUBTEMA III: EL SECTOR PRIVADO

**CAMARA COORDINADORA:
CAMARAS COLABORADORAS:**

**CHILE
ECUADOR
PERU**

**CAMARA CHILENA DE
LA CONSTRUCCION
Centro Documentación**

05073

**MAR DEL PLATA - ARGENTINA
04 - 07.OCTUBRE DE 1995**

CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION

FEDERACION INTERAMERICANA DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION



XI CONGRESO INTERAMERICANO DE VIVIENDA

TEMA: LA VIVIENDA, UN PROBLEMA COMUN.

VISION DESDE EL SECTOR PRIVADO

1.	Enfoque del tema Vivienda en América Latina y sus consecuencias.....	1
2.	Proposición de Ajustes: Accesibilidad centrado en Mercado Rol Protagónico del Sector Privado.....	3
2.1.	<i>Campo Institucional</i>	3
	a) Rol del Estado.....	3
	b) Reglas del juego.....	4
2.2.	<i>Racionalidad de los Mercados</i>	4
	a) Acceso a los mercados.....	4
	b) Mercados secundarios.....	5
2.3.	<i>Facilitar accionar sector privado</i>	5
	a) Legitimidad.....	5
	b) Roles sector privado.....	5
2.4.	<i>Subsidios</i>	6
	a) Eliminar subsidios ocultos.....	6
	b) Subsidios directos a demanda.....	7
2.5.	<i>Clima economía social</i>	8
	a) Equilibrio macro-economía.....	8
	b) Fomento al ahorro.....	8
	c) Recuperación créditos.....	9
	d) Integridad social.....	10
3.	Gestión privada en la aplicación de políticas públicas.....	11
	a) Asignación de subsidios.....	11
	b) Asistencia técnica a pobres.....	12
	c) Organización demanda.....	12
	d) Asegurar riesgo.....	13
	e) Manejo de ahorro obligatorio.....	14
	f) Generación y administración de la cartera hipotecaria.....	14
	g) Clasificación de riesgos insumos financieros.....	15
4.	Relación entre mercado de capitales y la vivienda.....	15
5.	Necesidad diferenciación en funcionamiento para privados.....	19
5.1.	<i>En lo físico</i>	20
	a) Gestación inmobiliaria.....	20
	b) Servicios profesionales.....	20
	c) Incorporación suelo.....	20
	d) Edificación.....	20
	e) Servicios varios.....	20

CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION



5.2.	<i>En lo financiero:</i>	20
	a) Gestación inmobiliaria.	
	b) Servicios profesionales.	
	c) Incorporación suelo.	
	d) Edificación.	
	e) Servicios varios.	
5.3.	<i>En lo comercial:</i>	21
	a) Gestación Inmobiliaria.	
	b) Servicios profesionales.	
	c) Incorporación suelo.	
	d) Edificación.	
	e) Servicios varios.	
6.-	Desafíos para la construcción:	21
6.1.	Organización de la industria.....	21
6.2.	Sistemas de gestión.	23
6.3.	Sistemas de capacitación.	24
6.4.	Sistemas de tecnología.	26
6.5.	Sistemas de industrialización.....	27
7.-	Demanda: oportunidad de desarrollo.	27

CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION

1

FEDERACION INTERAMERICANA DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION



XI CONGRESO INTERAMERICANO DE VIVIENDA

TEMA CENTRAL: La Vivienda: Un problema común

Subtema III : El Sector Privado

Cámara Coordinadora: CHILE
Cámaras Colaboradoras: ECUADOR
PERU

A modo de introducción, cabe precisar que los análisis que se hacen en el presente documento están referidos preferentemente a lo que ocurre con el acceso a la vivienda por parte de los sectores de ingresos medios y bajos, ya que estimamos que la vivienda, en nuestro continente, no constituye un problema para los sectores de altos ingresos, en nuestro continente.

1.- Como se ha enfocado el tema de la vivienda en América Latina y sus consecuencias.

Mirando hacia atrás, podemos observar que todos nuestros países han organizado sus sistemas habitacionales incurriendo, en mayor o menor medida, en reglas del juego que han resultado atentatorias contra un sano desenvolvimiento del sector, o que incluso francamente impiden su desarrollo.

Sin pretender establecer orden de importancia en cuanto a sus efectos, o relación cronológica en que cada situación se ha presentado, o por último la intensidad con que cada aspecto se ha manifestado a través de la región, lo cual escapa a los objetivos de este trabajo, pueden identificarse los siguientes factores que han influido negativamente en el pasado en América Latina y que, lamentablemente, en muchos casos ello sigue ocurriendo:

- ✓ a) Se ha dado a la vivienda una importancia sólo como bien físico, productor de servicios para las personas, tales como protección, abrigo, seguridad y privacidad, olvidando las propiedades financieras que ella tiene.

Al dejar de lado los temas de su liquidez, renta y plusvalía, despreocupándose de generar el ambiente adecuado para la evolución positiva de estas variables, los gobiernos han contribuido activamente a desincentivar el desarrollo de la industria habitacional y la movilización de capacidades empresariales y de capitales hacia ella.

CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION



- b) La desconexión del mercado de financiamiento habitacional con los mercados de capitales y financiero en general, amparando su desarrollo bajo instituciones y reglamentaciones especiales, que tan pronto dejan de serlo, conducen a una crisis sectorial.
A esto se suma la carencia de instrumentos financieros adecuados.
- c) La actuación directa del Estado, en lo inmobiliario e incluso en la construcción y financiamiento, con todas sus secuelas de ineficiencia, baja orientación a los clientes y externalidades negativas, que por tratarse del Estado, no son asumidas. Tratándose además, casi siempre, de una competencia desleal para el sector privado, ha limitado la expansión de su oferta.
- d) La insuficiencia de canales para la participación del sector privado en la provisión de infraestructura, lo que ha limitado artificialmente la oferta de suelo satisfactoriamente urbanizado.
- e) La extensa y variada gama de subsidios ocultos, que distorsionan el sistema de precios y la correcta asignación de los recursos, con la gravedad que muchas veces han favorecido exclusivamente, o al menos principalmente, a sectores medios.
- f) Tasas de interés reales negativas o excesivamente bajas, a veces en perjuicio de los ahorrantes, otras a favor de los prestatarios, lo cual conlleva tarde o temprano a desequilibrios financieros insuperables, y a masivas e injustas transferencias de riqueza.
- g) Políticas permisivas frente a los deudores, haciendo posible a éstos eludir, parcial o totalmente, la devolución de los préstamos.
- h) Las distorsiones en el mercado de arriendo de viviendas, principalmente a través del debilitamiento del derecho de propiedad y de la fijación de precios en contra de las legítimas expectativas de los inversionistas.
- i) Discriminaciones en contra de las viviendas usadas.
- j) Los problemas con los registros de propiedad, que se traducen en un alto costo y en un largo tiempo para la transferencia del dominio, llegándose en el caso de algunos países aún a problemas de confiabilidad de los registros, todo lo cual naturalmente frena el desenvolvimiento del mercado habitacional.

Cabe señalar que todo esto se ha dado, frecuentemente, en un ambiente de inestabilidad y desequilibrio macroeconómico, particularmente con períodos de alta inflación.



Las consecuencias que podemos observar hoy en día, como fruto de los desaciertos comentados suscintamente, se resumen en el hecho de que en América Latina y el Caribe cerca del 30% de la población no tiene acceso a una solución habitacional adecuada. Además, se estima que la demanda marginal de nueva vivienda generada sólo por el crecimiento demográfico asciende anualmente a dos millones de unidades, la que está muy lejos de ser satisfecha.

2.- PROPOSICIÓN DE AJUSTES PARA TRANSITAR HACIA UN MODELO DE ACCESIBILIDAD HABITACIONAL CENTRADO EN EL MERCADO Y EL ROL PROTAGÓNICO DEL SECTOR PRIVADO.

Considerando el panorama señalado, visualizamos la necesidad de ajustar los sistemas habitacionales latinoamericanos en cinco materias principales:

2.1. En el campo institucional.

a) Sobre el rol del Estado

Al Estado debe asignársele un rol esencialmente subsidiario, ^{o regulador} para lograr el máximo rendimiento del sector privado.

Sin perjuicio de lo anterior, ese rol incluye tareas de profundo impacto social para el Estado, que en el actual nivel de desarrollo de la región resultan indispensables para el buen funcionamiento de una solución de mercado, con oportunidades ciertas de progreso social.

Dentro de su rol regulador, cabe destacar la creación (o mantención) de mecanismos de reajustabilidad, eficaces y confiables para todas las partes, que hagan posible las relaciones entre inversionistas, ahorrantes y demandantes de fondos, a través del largo plazo, sin grandes transferencias de riqueza indeseadas entre los diversos agentes. Mientras no se superen definitivamente los procesos inflacionarios en América Latina, no parece haber otra alternativa satisfactoria.

Resulta importante complementar lo anterior con alguna clase de mecanismo, que permita la continuidad del servicio de las carteras de créditos por parte de los deudores, durante períodos de alta inflación o de recesión económica, casos en que los salarios suelen quedarse atrás respecto a las curvas de inflación u otros índices realistas del valor del dinero que se hayan utilizado. Si el mercado no es capaz por sí mismo de generar una respuesta adecuada, corresponde al Estado contribuir a aminorar cualquier crisis por la vía de mecanismos de compensación temporal entre la evolución de la capacidad de pago efectiva de los deudores y la evolución de sus pasivos, sin que ello afecte a los inversionistas en títulos derivados de las carteras hipotecarias.



Otra tarea fundamental para el Estado es asegurar la provisión de recursos financieros hacia el mercado habitacional cuando el mercado de capitales local no tiene un desarrollo suficiente, como ocurre generalizadamente en nuestra región. Sin embargo, esto debe cumplirse a través de mecanismos de intermediación financiera, del tipo banca de segundo piso, garantía total o parcial de títulos valores, o medidas similares. Lo importante es que el Estado no actúe directamente como prestamista a los usuarios finales.

Por último es muy importante también que el Estado actúe como reasegurador catastrófico de manera institucionalizada, vale decir que sea el pilar último del sistema, pero en forma programada. Por ejemplo, ante una gran crisis económica, nuestros sectores socioeconómicos medios y bajos tendrán problemas de empleo y de caída del ingreso que muchas familias no podrían asumir por sí solas, por lo cual si no existe algún mecanismo para enfrentar el problema, este igual recaería en el Estado, pero de manera desestructurada y global, lo que vendría a significar un costo muy superior, tal como ha quedado muchas veces en evidencia.

b) Sobre las reglas del juego.

Es necesario establecer para el sector reglas del juego claras y sanas, coherentes con la racionalidad económica. Consideramos fundamental su plena integración con el resto de la economía.

Otro aspecto fundamental es fortalecer el derecho de propiedad, medida que acrecienta su importancia cuanto más cerca de la base de la pirámide social se aprecien sus efectos. Que las clases más pobres se sientan propietarios, que realmente cuenten con un activo que les sirva como fuente de ahorro-inversión y garantía financiera, los motivará a ascender, lo que es al mismo tiempo fuente de estabilidad social y de dinamismo económico.

Las tareas de regulación del Estado deben ejercerse en forma eficiente, a fin de colaborar en disminuir al máximo los costos de transacción.

2.2. En cuanto a la racionalidad de los mercados.

a) Acceso a los mercados

Lo más importante para el funcionamiento racional de los mercados, es que ellos operen con libertad, y con plena entrada a los mismos.

En el caso de mercados financieros o de capitales, en que está de por medio la fé pública, es lógico que existan normas que regulen la actividad, pero estas deben ser objetivas y con una fiscalización transparente por parte de la autoridad. Los requisitos de entrada deben definirse con la prudencia necesaria para que, defendiendo el bien público, no se limite la competencia.



b) Mercados secundarios

El desarrollo sano de los mercados primarios, tanto de viviendas como de instrumentos financieros, requiere de la existencia de mercados secundarios.

Cuanto más profundos sean los mercados secundarios, más exitosos serán los mercados primarios.

2.3. Facilitar decididamente el accionar del sector privado.

a) Legitimidad

Entendemos por sector privado a la pluralidad de formas en que las personas se organizan para participar en el mercado, ya sea con una finalidad de lucro, o con un objetivo distinto, incluyendo por cierto la participación individual.

La autoridad debe respetar por igual la acción de todos los agentes del sector privado, y eliminar toda crítica populista hacia ellos.

En este mismo sentido, debe promover en la cultura de la opinión pública el hecho de que el mejor control para lograr una oferta justa, radica en la libre competencia entre muchos agentes privados, incluyendo por cierto a las empresas extranjeras.

b) Roles del sector privado

Para lograr un sector habitacional vigoroso, debe facilitarse el surgimiento de oferta privada en todos los ámbitos necesarios para alimentar un proceso de crecimiento dinámico, ya que la demanda de por sí lo es. No cabe duda que el rol protagónico en el desarrollo de las funciones operativas le corresponde al sector privado.

En el mercado físico (el de los inmuebles) le caben las funciones inmobiliarias, de construcción, de transacción de servicios habitacionales y de propiedad de vivienda, y diversos otros servicios complementarios relacionados directamente con los anteriormente nombrados.

En el mercado de capitales le cabe generar los agentes e instrumentos que hagan posible la formación y acumulación de recursos financieros, para la transacción entre las distintas partes e intertemporalmente, sin perjuicio de la actuación subsidiaria del Estado como proveedor de fondos, antes mencionada.



Especialmente relevante en este sentido, es la conformación de un sistema de pensiones de capitalización bajo administración privada, como base para el desarrollo del mercado de capitales local de un país. Además del stock de recursos que se acumulan, lo que a su vez es un catalizador para atraer más capitales, incluso externos, ha quedado demostrado por la experiencia que ello tiene un gran impacto en la modernización de la tecnología financiera del país, favoreciendo así el proceso de ahorro-inversión.

En el mercado financiero le corresponde la distribución, de los recursos hacia los usuarios finales a través del crédito, así como su recuperación posterior; la generación de instrumentos para captar y canalizar el ahorro de las personas; y otros servicios complementarios hacia el mercado habitacional.

En el mercado de seguros le corresponde generar mecanismos que hagan posible identificar, internalizar y distribuir los riesgos de los otros mercados a través del proceso de seguro, reaseguro e inversión de fondos de reservas técnicas.

2.4. En materia de subsidios.

a) Eliminación de los subsidios ocultos

Si queremos tener éxito en el sector vivienda, la acción del Estado debe ser eficiente, permitiendo y fomentando la acción privada libre y en competencia, en mercados con pluralidad de operadores e instrumentos. Por ello, resulta fundamental explicitar sus costos poniendo término a ellos.

Actualmente existen subsidios ocultos del Estado que distorsionan los mercados y a veces hacen imposible la participación de los agentes privados.

Naturalmente, no es suficiente hacer explícito los subsidios, sino que además éstos no deben constituirse en incentivos perversos.

En esta categoría de subsidios ocultos, pueden reconocerse, entre otros, los siguientes:

- Aporte gratuito del aparato burocrático público, cuando actúa como operador inmobiliario o financista.
- Costos no recuperados de estudios.
- Valoración de terrenos por debajo de su valor de reposición.
- Costo financiero por lucro cesante de terrenos en cartera.
- Costos financieros por adelanto de fondos a contratistas del Estado.
- Costos de mantención o reparación de viviendas en que participa de alguna forma el Estado.



- Pérdidas financieras en créditos a compradores por debajo de su costo de mercado o por mala recuperación de los préstamos.
- Costos de diseño, difusión y administración de programas operados por el sector público.

Respecto al uso de la tasa de interés como mecanismo de subsidio, todos los antecedentes históricos apuntan a la inconveniencia de esta vía de subsidio. Es preferible otorgar un subsidio directo al comprador de una vivienda de un monto mayor y que las condiciones de tasa de interés del crédito sean las de mercado, pues de otro modo se dan señales equivocadas del costo del dinero, lo que afecta a otras actividades.

Otro mecanismo interesante de subsidio, es la concurrencia total o parcial del Estado al pago de los costos fijos de originación y de administración de créditos de pequeño monto que otorgue el sector privado, ya que éstos son más o menos idénticos para el financiamiento de viviendas de bajo y de alto precio.

Es bueno recordar que una política redistributiva correcta -que debería ser el objetivo principal de una política de subsidios- debe focalizar los subsidios en los sectores de menores ingresos. Para que ello se logre debe contarse con mecanismos de selección y originación de los beneficios eficaces y suficientemente conocidos por los sectores populares que habrán de beneficiarse.

b) Si se desea subsidiar, hacerlo en forma directa a la demanda

Si en un país, se decide otorgar subsidios, son preferibles los subsidios directos a los indirectos, ya que si se quiere fomentar una actividad, lo más eficiente es dirigir los recursos directamente a ella. Los subsidios ocultos, como se dijo antes, distorsionan los mercados, ya que los precios de los bienes o servicios en los que ellos influyen directamente no reflejan los verdaderos costos de la actividad, desplazando a potenciales oferentes que no puedan competir a esos valores.

Si el objetivo es aumentar el poder de compra de las personas, lo mejor económica y socialmente, es otorgarles un monto de dinero, a través de un bono, que les permita aplicarlo a la adquisición de una vivienda en el mercado. Igualmente podría pensarse en un bono de aplicación periódica -por un tiempo limitado o indefinido- aplicable al pago de una renta de arrendamiento.



2.5. En cuanto al clima económico social.

a) Equilibrios macroeconómicos

No es posible el desarrollo económico sano, sin equilibrios macroeconómicos. En este contexto, la política habitacional debe ser congruente con el sistema socio-económico que se lleva adelante.

Los tratamientos especiales que se han dado al sector habitacional en latinoamérica, han terminado por perjudicar sus propias posibilidades de desarrollo.

Treinta años nos hemos demorado en aprender que el mayor enemigo del desarrollo inmobiliario es la inflación. Resulta indispensable entonces mantener los equilibrios macroeconómicos, lo que se traduce en el gasto fiscal financiado y una relación sana en las cuentas externas. El sector vivienda no debe presionar en contra de este fundamental objetivo.

b) Fomento del ahorro

Un sistema institucional para el sector vivienda bien construido y adecuadamente conectado a los mercados de capitales, es un excelente motor en favor del ahorro interno. Ello está demostrado en países de muy diversas culturas, que han logrado construir una institucionalidad eficiente y que goza de la confianza de la población.

Siendo esto lo primero y fundamental, lamentablemente, aún hay muchas deficiencias en este sentido en nuestros países.

Como se ha dicho antes, debe haber una integración plena con los mercados de capitales y financieros del país, poniendo término a los sistemas estancos.

En el caso de sistemas de ahorro obligatorios, como existen en algunos países latinoamericanos, lo sano sería integrar esos ahorros en cuentas individuales, invertir los recursos en portafolios diversificados de instrumentos a través del mercado de capitales y entregar las funciones de administración al sector privado, con la regulación adecuada al hecho de ser un ahorro obligado.

Es necesario comprender y superar definitivamente, la idea que resultan beneficiosos los sistemas cerrados de ahorro y préstamo para el financiamiento sectorial. Dada la desproporcionada carencia habitacional, siempre la demanda por crédito superará el flujo de los ahorrantes, luego más temprano que tarde el sistema entrará en crisis.



Hay que comprender que igualmente es ahorro lo que una persona acumula antes de adquirir una vivienda, como lo que destina a ella con posterioridad a su adquisición, en la forma de amortización de un crédito hipotecario, o en una operación de leasing habitacional.

En este sentido, quien aspira a una vivienda debe hacer el esfuerzo para obtenerla y mantenerla. Por ello el ahorro debe ser fomentado y resguardado, premiando el ahorro previo y exigiendo un comportamiento de pago riguroso de los compromisos adquiridos.

Debe haber una actividad permanente de toda la sociedad hacia la promoción y apoyo al hábito del ahorro, en especial en los sectores de bajos ingresos y así encauzarlos al objetivo habitacional.

En definitiva, que lo más beneficioso, y el único camino viable para el desarrollo dinámico del sector, es la total integración del financiamiento habitacional a los circuitos financieros generales de la economía. Por ello, es preocupante que las autoridades regionales no hayan dado un impulso al desarrollo de los servicios financieros al mismo ritmo que lo han dado a la modernización económica en los sectores reales.

c) Recuperación de créditos

Es fundamental generar y mantener el clima social compatible con la administración normal de las carteras de financiamiento habitacional, exigiendo el cumplimiento de los compromisos pactados.

La garantía hipotecaria es generalmente considerada como una de las cauciones más eficaces para la recuperación de los créditos.

Sin embargo, para la eficacia de las garantías, el sistema de financiamiento para la vivienda debe contemplar incentivos correctos, en el sentido de favorecer el cumplimiento de las obligaciones y sancionar a quienes no lo hacen, dándose las señales respectivas con claridad y prontitud.

Una de las deficiencias más o menos permanentes en el sistema de financiamiento para la vivienda consiste justamente en que los incentivos que se crean no son siempre los correctos, en especial respecto de los sectores sociales bajos y medios. En efecto, en tales sectores existe históricamente una alta morosidad en el crédito habitacional en la mayoría de los países, y, al mismo tiempo, un alto grado de dificultad para la ejecución de las garantías. O cuando éstas se ejecutan, no pagan alcanzan para pagar la deuda, a causa de la enorme pérdida de valor de las propiedades por la inexistencia de un mercado secundario.



Frente a tales dificultades, el sistema de financiación tanto público como privado ha reaccionado otorgando un conjunto de beneficios consistentes entre otros, en reprogramaciones, condonaciones parciales, o limitaciones a los montos de los dividendos, según la capacidad de pago, o rebaja de la tasación de la garantía.

Estas reacciones son soluciones no siempre eficaces en relación a la morosidad de los deudores, puesto que muchos de quienes se acogen a tales beneficios retornan a la situación de morosidad o incumplimiento de sus obligaciones reprogramadas, rebajadas o limitadas.

Alentar la irresponsabilidad frente al servicio de sus créditos, es promover en los deudores la percepción de que los beneficios o incentivos otorgados no son para la normalización del crédito y el cumplimiento de sus obligaciones, sino que antecedentes inmediatos para la obtención de aún mayores beneficios.

d) Integración social

El acceso a la habitación ocupa, en muchos países de nuestra América, un lugar preferente en las preocupaciones públicas y privadas. La vivienda propia cambia radicalmente la percepción que las personas tienen de su dignidad, de su lugar en la sociedad, y de las perspectivas del desarrollo de las familias.

A este respecto, mueven a reflexión las palabras con que finalizara la ponencia presentada por el Sr. Alfonso Palacios, Director Ejecutivo de RHUDO/SA de USAID en la Primera Reunión Regional de Ministros y Autoridades Máximas del Sector de la Vivienda y Urbanismo de América Latina y El Caribe.

"Se habla mucho de los pobres para marginarlos al momento de actuar. Creemos que es necesario dirigir eficazmente las soluciones habitacionales al nivel más bajo de la población, ya que generalmente estas soluciones se abocan a estratos medios o, en el mejor de los casos, al nivel medio-bajo.

Ello significa que los proyectos que se presenten en el futuro para la obtención de fondos internacionales para vivienda tendrán, no solamente el requisito de reformas estructurales en las instituciones y los procedimientos, así como la garantía de los mecanismos de recuperación, sino también el que se asegure mediante procedimientos idóneos que los fondos llegarán a la población realmente pobre de los países de la región".



Pensamos que el camino para superar estos problemas y crear una fuerte corriente de movilidad social ascendente, es concentrar el apoyo del Estado a través de subsidios a la demanda, de libre disponibilidad de los beneficiarios, los cuales sean completamente neutros entre viviendas nuevas y usadas, entre instrumentos, y entre agentes de financiamiento.

3.- **Gestión privada en la aplicación de las políticas públicas.**

Es una realidad que, en general, la estructura y sistemas de gestión de nuestros Estados son muy inadecuadas para la ejecución de funciones operativas. El Estado latinoamericano actual se caracteriza por una burocracia que no está a la altura de los desafíos; desproporcionadamente amplia en número; demasiadas funciones en las que interviene; gran complejidad en sus procedimientos; y, lentitud para resolver.

En ningún caso se pretende que la solución a esto sea que el Estado renuncie a sus responsabilidades naturales, pero tampoco podemos, como sector privado, aceptar sin más que las cosas sigan igual, ya que ello representa costos innecesarios para las actividades sectoriales, limitándose así su desarrollo y perjudicándose especialmente a los sectores más pobres.

Lo ideal sería lograr una modernización del Estado que cambie de raíz esta situación, aunque ello parece -al menos por ahora- una meta muy lejana. Pero existe la alternativa que el Estado regule adecuadamente esas funciones, provea los recursos financieros para su materialización, y entregue su ejecución a operadores privados.

Esto puede lograrse a través de un mercado libre de prestaciones, dentro del cual sean los propios clientes los que elijan. Cuando ese camino no resulte posible o conveniente, el Estado puede seleccionar uno o más prestadores de los servicios, mediante procesos de licitación transparentes, asignando contratos de concesión o de prestación de servicios.

Veamos algunos ejemplos:

a) **Asignación de subsidios**

Si la política habitacional contempla el destino de recursos para subsidios habitacionales, lo más conveniente es otorgarlos directamente a los beneficiarios, como ya se ha dicho, para que ellos hagan uso del beneficio a través del mercado.

Las funciones de difusión de los beneficios y las labores administrativas para el proceso de selección de beneficiarios pueden subcontratarse al sector privado, lo que minimiza costos, evita mantener estructuras estatales sobredimensionadas y disminuye el riesgo de interferencias políticas en el proceso de asignación.



Sin embargo, es posible ir más allá en este campo, creando sistemas que otorguen "opciones de subsidio" a todos los potenciales beneficiarios que satisfagan determinados requisitos mínimos (de tipo social, ahorro previo, etc.). Quienes tengan la opción de subsidio, pasarían a gozar del tener el beneficio, cuando obtengan el crédito complementario a través del sector privado. De esta manera se lograrán dos cosas muy importantes:

- Incentivar al sector privado a desarrollar los servicios de financiamiento para sectores de bajos ingresos.
- Establecer condiciones realistas para el programa de subsidios, haciéndolo compatible con sujetos de crédito que estarán en condiciones de devolver la parte que se le ha financiado, y que no constituye subsidio.

b) Asistencia técnica para grupos más pobres

Los sectores más pobres no siempre pueden informarse bien sobre sus oportunidades. Esta es una labor subsidiaria muy importante del Estado, pero que debe realizarse utilizando múltiples canales, que tiene o puede desarrollar el sector privado, tenga o no fines de lucro.

En el campo de la asistencia técnica, caben servicios para la programación y ejecución de planes de ahorro; para adquirir terrenos o viviendas; para ampliar o mejorar inmuebles existentes; para desarrollar programas de construcción; etc.,.

c) Organización de demanda

Muchas veces la conformación de grupos es muy conveniente para alcanzar una escala económica. Esta es otra labor que el Estado puede apoyar subsidiariamente, destinando recursos para su ejecución a través del sector privado.

A través del mecanismo de trabajar en los sectores pobres con demanda organizada, se puede lograr equilibrar la oferta y demanda habitacional, reducir los costos de riesgos y lucro cesante inherentes a la construcción masiva, plantear los programas habitacionales como conjuntos equipados, en relación a servicios, áreas de esparcimiento, etc., y crear la coordinación necesaria entre los servicios públicos y privados requeridos para la vivienda.

La participación privada en estas importantes funciones abre la oportunidad de suministrar una adecuada participación en la formación de grupos organizados, libremente constituidos, que permitan una eficiente acción empresarial y vecinal en el futuro desarrollo de las comunidades.

A título de ejemplo podemos señalar que la Cámara Chilena de la Construcción a través de la Corporación Habitacional, Entidad de la Red Social de la Cámara, promueve y organiza la demanda por vivienda, apoyando preferentemente a los trabajadores del Sector Construcción.



La acción mancomunada del Estado y agentes privados permitirá trabajar en forma transparente para generar confiabilidad. Muchas veces para las personas de menores recursos la vivienda viene a ser la mayor inversión que han realizado en sus vidas y sin embargo en muchas oportunidades son engañadas con falsas promesas. La formalidad y seriedad respaldadas por la acción eficaz generarán confianza, facilitando el desarrollo del mercado habitacional popular, e incentivando así el ahorro.

d) Asegurar o reasegurar riesgos

Es muy importante un desarrollo amplio y profundo de la industria aseguradora orientada hacia el sector vivienda, tanto en lo físico como en lo financiero. De esta manera se le quitan riesgos al sistema, el cual para operar con eficiencia requiere actuar en el largo plazo, y por lo tanto no es posible prever todas las contingencias.

El asegurar es un negocio naturalmente privado. Sin embargo el Estado debe apoyar también subsidiariamente el desarrollo de estos servicios, particularmente la oferta de pólizas hacia las operaciones relacionadas con los sectores de bajos ingresos, en materias tales como seguros de pago de dividendos de créditos hipotecarios en caso de cesantía del deudor; seguros que puedan aplicarse como colaterales para la colocación de títulos valores respaldados por hipotecas de montos pequeños; seguros de pérdida máxima en caso de ejecución de la garantía; seguros de calidad de las viviendas; etc..

El Estado puede apoyar subsidiando parcialmente las primas o actuando como reasegurador catastrófico, es decir para aquellos casos en que los siniestros excedan un determinado nivel definido en la pólizas.

Otro aspecto de gran interés sería que el Estado ofreciera los incentivos adecuados para que el sector privado asegurador desarrolle seguros de títulos respecto al dominio de los inmuebles, de manera que el estudio de ellos sea realizado por la entidad aseguradora después de otorgado el crédito hipotecario y no antes, disminuyendo así los costos de transacción facilitando el proceso de constitución de la garantía hipotecaria.

Por lo demás, la experiencia demuestra que el rechazo de los títulos de un inmueble en forma definitiva, esto es, sin que puedan subsanarse los reparos legales, ocurre en solo contadas ocasiones.



e) Manejo de ahorros o aportes financieros obligatorios

La experiencia latinoamericana ha demostrado en la práctica, que muchas personas y empresas están obligados a contribuir a planes para el sector vivienda, pero sólo a unos pocos se les otorgan préstamos posteriormente; y además, quienes los reciben, habitualmente no pertenecen a los grupos de menores ingresos.

Por otra parte, en muchos casos los gobiernos han utilizado para la vivienda, los recursos recaudados en otros sectores distintos.

También ha sido frecuente que, aún invirtiendo los gobiernos en programas habitacionales, gran parte de los recursos se han dilapidado por la baja eficiencia operativa.

En el caso de existir ahorros o contribuciones obligatorias, como Sector Privado y tomando en cuenta años de experiencia, creemos oportuno proponer una serie de medidas entre las cuales es importante señalar las siguientes:

1. Que los ahorros se hagan nominativos en favor de las personas beneficiarias;
2. Que ello se haga en un sistema de cuentas individuales;
3. Que los recursos, mientras no sean aplicados a la vivienda por los beneficiarios, sean invertidos en una cartera de instrumentos adecuadamente diversificada en el mercado de capitales;
4. Que la administración del sistema lo haga el sector privado, bajo la regulación y fiscalización del Estado; y por último,
5. Que si un beneficiario no requiere o no desea aplicar el ahorro a la adquisición de una vivienda, los recursos en su cuenta individual le sirvan como fondos para retiro o pensión al término de su vida laboral.

De esta manera, el ahorro forzoso rendirá sus frutos, se dinamizará el sector vivienda y se estarán creando las condiciones para fortalecer el desarrollo del mercado de capitales local.

f) Generación y administración de carteras hipotecarias

Ya se ha comentado sobre el proceso que implica la participación del Estado como prestamista directo, en que la alta morosidad que alcanzan generalmente sus carteras hipotecarias no es explicada por la situación económica de sus deudores.

Sin perjuicio de lo anterior, puede ser muy conveniente, e incluso en algunos países indispensable, que el Estado apoye la función crediticia para la vivienda, particularmente para los sectores de bajos ingresos.



Pero ello debe hacerse a través del sector privado. Solo éste puede actuar eficientemente como originador y administrador de los créditos, y el Estado no debe interferir con el objetivo de lograr un proceso serio en este campo. El Estado debe limitarse a actuar como refinanciador de los privados, ya sea a través de banca de segundo piso, poder comprador de títulos, o como garantizador de títulos que serán colocados en los mercados de capitales.

Si el Estado excede este rol, e interfiere con la sana emisión y administración de los créditos, no será posible fundar y desarrollar un sistema financiero viable.

Si el Estado desea aumentar la componente social hacia el sector vivienda para ciertos sectores, esto debe hacerse mediante subsidios explícitos y directos. Pero es indispensable tener una política eficaz y general de recuperación de los créditos.

En el caso de las carteras estatales existentes, lo ideal es enajenarlas al sector privado, o al menos traspasarle a éste su administración, bajo las mismas consideraciones anteriores.

g) Clasificación de riesgo de instrumentos financieros

La existencia de mecanismos de medición de riesgo de títulos de inversión inmobiliarios es uno de los principales pilares para la eficacia de los mercados de financiamiento habitacional. La opinión resultante de una clasificación de riesgo, pese a constituir sólo una parte de las variables de decisión de inversión, corresponde a una de las más fundamentales para los inversionistas institucionales.

Si bien la labor normativa general es una función indelegable del Estado, la experiencia internacional aconseja entregar la ejecución de la clasificación al sector privado, ya que de otra manera tácitamente el Estado estaría comprometiendo su aval a las inversiones que se ejecutaren bajo opiniones de riesgo emitidas por una institución estatal.

4.- Relaciones y dinamización mutua entre mercados de capitales y financiero y la vivienda.

No cabe duda que aprovechar las mejores experiencias en estructura y gestión de mercados, e incorporar oportunamente los avances en tecnología financiera, impulsa el desarrollo de los países e impacta con una alta productividad a sus sectores habitacionales.

Para los sistemas de financiamiento habitacional, resulta particularmente importante la existencia de sólidos mercados financiero y de capitales, en los que oferentes y demandantes puedan transar libremente la multiplicidad de instrumentos representativos de deuda de largo plazo, como son los que puede generar el mercado de la vivienda.



Consecuentemente, observamos con preocupación la casi completa ausencia de mercados de capitales de largo plazo locales y la seria deficiencia en la tecnología financiera disponible en la región.

Para que existan estos mercados, es fundamental contar con una base de ahorro interno, a lo cual el sector vivienda puede contribuir muy decididamente, si se establece la institucionalidad adecuada y los incentivos correctos.

Se ha calculado que en América Latina el 86% del incremento de la dotación de vivienda corresponde a la construcción informal que, por definición, se realiza sin -o con muy escaso- financiamiento convencional. Tenemos aquí una medición dramática de como el mayor potencial de ahorro-inversión en nuestro sector se lleva a cabo al margen de los circuitos de servicios financieros, con los cual los países desperdician oportunidades de dinamización que ofrecen las estructuras económicas modernas.

Lo positivo de la cifra referida, es que demuestra que siempre existen recursos de ahorro locales para la solución de los problemas habitacionales. Lo que hace falta es crear mecanismos que hagan posible captarlos, administrarlos y hacerlos fluir eficientemente a través del mercado.

Para esto se requiere de políticas habitacionales, financieras y de mercado de capitales apropiadas para movilizar recursos locales.

La piedra angular de los esfuerzos en este sentido está en eliminar las deficiencias que impiden que las viviendas de valor medio-bajo sean consideradas como activos de inversión. Esto frena el ahorro popular y limita al mismo tiempo fuertemente la canalización de recursos financieros privados hacia esos segmentos.

Como se mencionaba al comienzo, por décadas se ha concebido en América Latina la vivienda exclusivamente desde el punto de vista de su capacidad para dar servicio habitacional, olvidando su rol como activo de inversión.

Un bien inmueble, como es la vivienda, sea o no sea un buen activo de inversión, depende de su liquidez, de la capacidad de generar renta y de su plusvalía. Ello es crucial para atraer capitales al sector.

En cuanto a la liquidez, se trata de que el mercado le permite al inversionista, o sea el propietario de la vivienda, en cualquier momento cambiar su inversión por otra vivienda o incluso por otra clase de activo.

Es importante que la vivienda sea capaz de producir renta, o sea que produzca un flujo neto positivo, y que éste sea en términos reales consistente con el costo del capital. Resulta fundamental en este sentido superar definitivamente las negativas políticas respecto al negocio de arrendamiento de inmuebles.



La ganancia de la plusvalía depende de las condiciones urbanas, del mercado y del desarrollo del país en general. En el caso de los barrios que habitan los sectores pobres, la plusvalía dependerá de lo que ocurra con su entorno. Para que éste mejore se requiere de normas que permitan el manejo eficaz de los gobiernos locales y de la participación privada en el desarrollo de la infraestructura y la prestación de servicios a nivel local.

Ahora bien, centrando el foco de atención en los servicios habitacionales, o sea la capacidad de habitación de una vivienda, cabe señalar que ellos se pueden obtener a través de comprar, arrendar, o utilizar el leasing, que es un camino intermedio. Y el tipo de vivienda, puede ser nueva o usada. Cualquiera de estas combinaciones, desde el punto de vista de acceder a los servicios habitacionales, es en teoría, realmente neutra. Sin embargo, es común que, por deformaciones de los mercados y las propias políticas habitacionales, en la práctica no ha resultado así.

Queremos destacar que lo importante desde el punto de vista del acceso a los servicios habitacionales, es que la familia conozca y analice las posibilidades y limitaciones de cada alternativa y elija así su mejor solución. Otra consideración muy relevante es que la alternativa óptima no tiene por qué ser la misma para todas las etapas del ciclo de vida de una familia. La realidad señala que si se tomara una radiografía en cualquier instante, en un país se encontrará que hay gente en etapas muy distintas del ciclo de vida, parejas jóvenes, parejas con hijos creciendo, familias desmembrándose, gente que está trabajando en un lugar distinto del que vivía habitualmente porque los trasladó su empleador, etc.

La conclusión es obvia: es una necesidad real de la sociedad que exista un mercado con una oferta balanceada de alternativas de accesibilidad a los servicios, que permita que cada cual se acomode a lo que mejor le convenga.

Si el sistema habitacional se organiza sobre la base de estas premisas, veríamos que rápidamente el sector privado encontraría como atraer más capitales, aumentaría la oferta habitacional -y con ello el bienestar social por una mayor satisfacción en la demanda- y se daría un círculo virtuoso de dinamización entre el sector vivienda y el sector financiero y de mercado de capitales.

Resulta también indispensable establecer mecanismos de recuperación, que garanticen la devolución de los fondos prestados, que es precisamente uno de los mayores problemas y que además tienen un precio político interno que a veces los gobiernos no están dispuestos a pagar.

Si estas correcciones de fondo no se logran, es difícil pensar en un desarrollo dinámico del financiamiento habitacional, ya que no se contará con fuentes importantes y estables de ahorro interno que se orienten al sector vivienda. Y en estas circunstancias no puede tampoco pensarse en su reemplazo por capitales extranjeros, los que en un área como esta, más bien seguirán a los capitales locales.



Si las cosas se hacen bien internamente, con certeza se podrá contar con el capital extranjero como complemento, y particularmente como capital semilla para dar curso a una industria de financiamiento habitacional en gran escala.

Es importante señalar algunos aspectos que resultan especialmente importantes para que los mercados de capitales y financiero cumplan satisfactoriamente con su importante función social:

- a) Libertad de competir y libertad de precios, para que los recursos fluyan y se asignen correctamente.
- b) Legislación y regulación que induzcan un comportamiento responsable de los operadores. Particularmente importante son las normas sobre diversificación de riesgos, provisiones, reglas de calce y similares.
- c) Fiscalización ágil y eficaz con el objeto de evitar situaciones indeseables.
- d) Información financiera de buena calidad y un sistema eficiente de clasificación de riesgos.
- e) Desarrollo profundo de los mercados secundarios con una amplia gama de canales de interconexión entre los distintos agentes e instrumentos.
- f) Incentivos concretos y fomento permanente hacia un clima que valore el ahorro.
- g) Extensión hacia toda la población de la cultura económica. Una buena, estrecha y permanente relación de las autoridades y agentes económicos con la prensa resulta indispensable.
- h) Disposición de la autoridad para ir introduciendo oportunamente los cambios legales que faciliten la incorporación de nuevas instituciones e instrumentos, a medida que el mercado se va sofisticando y aparecen nuevas necesidades.
- i) Apertura de los mercados de capitales y financieros locales y su plena integración al mundo.

En un escenario como éste, y con la incorporación de los instrumentos financieros que se conocen como exitosos para financiamiento habitacional, con subsidios habitacionales focalizados en la demanda, con incentivos correctos de ahorro para la vivienda, con los recursos estables que generan el ahorro previsional y las reservas técnicas de las compañías de seguros, con sistemas de corrección monetaria, y con una normativa justa y respetada, la evidencia de algunos países demuestra como se han atenuado los ciclos históricos en la actividad habitacional, permitiendo su desarrollo en forma estable, continua y creciente, anticíclica.

La característica central en esas experiencias, es que han construido un modelo integrado, porque la solución de financiamiento se basa en la integración de diversos mercados y agentes, todos ellos con un rol protagónico del sector privado.

Por el contrario, y como lo ha destacado CEPAL, en la mayoría de los países de la región el financiamiento de la vivienda no está completamente integrado al mercado nacional de capitales, sino que se le trata más bien como un ámbito separado de las demás necesidades de financiamiento del desarrollo.

Con frecuencia, esta situación resulta ser producto de las políticas de financiamiento habitacional y de los marcos legales que rigen las actividades en el sector.



Entre los factores que más habitualmente influyen en esta situación dicha la CEPAL menciona:

- La introducción de restricciones en cuanto a montos, plazos y tasas de interés de las operaciones financieras destinadas a desarrollar el sector habitacional.
- La ausencia de mecanismos de corrección monetaria y de mercados secundarios de hipotecas aseguradas para proteger y flexibilizar las inversiones en el sector de la vivienda.
- La adopción de medidas para proteger el sector de financiamiento habitacional, dada la vulnerabilidad de las instituciones especializadas exclusivamente en tal financiamiento.

Compartimos esta visión, y consideramos que hay que modificarla radicalmente para desarrollar los mercados de capitales y financieros en todo su potencial, e integrar plenamente a ellos los sistemas de financiamiento habitacional, facilitando la acción de los agentes privados.

Si el Estado aporta recursos financieros, ya sea de origen presupuestario, de ahorro local forzoso o de préstamos extranjeros, debería canalizar su colocación y administración a través de los agentes privados.

5.- Necesidad de una creciente diferenciación y especialización de funciones para los agentes privados.

El fracaso que ha significado la estrategia histórica para abordar el tema de la vivienda en el continente y la necesidad de armonizar los nuevos rumbos económicos con la política habitacional, han ido perfilando nuevas ideas en las que sector público y privado no son antagónicos, en que la iniciativa privada juega un rol importante y en que las personas son protagonistas y no meros postulantes, con más o menos influencias, a los subsidios estatales.

Con un Estado concebido más bien en un rol de facilitador, al sector privado le corresponde desarrollar toda su potencialidad creativa e innovadora y entregarse de lleno a los desafíos propios de esta moderna economía que al fin de cuentas resultan ser: producir más y mejores productos y servicios al precio más conveniente, buscando la forma de incluir en la demanda a todos los sectores sociales.

En nuestro sector ello no será sencillo, pues el empresario ha estado más acostumbrado a otro escenario, el de una competencia más restringida y en muchos casos con empresas que juegan solo el rol de contratistas del Estado. De esta manera, con un Estado subsidiario naturalmente emergen áreas de competencia mucho mayores y con menos barreras. El cambio es difícil y su adecuación requiere de audacia y creatividad no exentas de riesgos.



En consecuencia, el futuro está en que el sector privado asuma todos los roles correspondientes al proceso de producir, financiar y comercializar las viviendas.

Será entonces una necesidad contar con una creciente diferenciación y especialización de funciones para los agentes privados, a fin de mejorar la calidad de los productos y servicios y reducir los costos de los mismos.

El clima competitivo empujará este cambio, como única forma de aumentar la productividad de los recursos, lo cual es dramáticamente urgente frente a la magnitud de la demanda insatisfecha.

5.1. En lo físico.

a) **Gestión inmobiliaria**

Todo lo que tiene que ver con la factibilidad técnica y económica de un proyecto y la organización del negocio respectivo.

b) **Servicios profesionales**

De todas las especialidades relacionadas con el diseño, la ingeniería y otras especialidades técnicas, para la construcción.

c) **Incorporación de suelo**

Diseño y urbanización, incluyendo el desarrollo de facilidades de infraestructura que tradicionalmente han sido de responsabilidad estatal.

d) **Edificación**

Recurriendo a su vez a una creciente diferenciación de especialidades y al también creciente aporte de productos prefabricados.

e) **Servicios varios**

Servicios diversos que van permitiendo a las empresas concentrarse en las funciones esenciales, comprando los servicios accesorios, para aumentar así su productividad.

5.2. En lo financiero.

a) **Financiamiento de la oferta**

Financiamiento directo de urbanizaciones y edificaciones, comunmente un negocio de la banca comercial.

b) **Financiamiento de maquinaria y equipos.**

Debe surgir con gran fuerza la industria de leasing, financiero y operativo.

c) **Financiamiento de la demanda.**

El financiamiento directo, sea vía crédito hipotecario y también con leasing habitacional. Surgirán una variedad de originadores, entre ellos bancos, prestamistas especializados y otros agentes del mercado de capitales.

d) **Administración de carteras de créditos a la demanda.**

Además de los originadores, pueden surgir servicios especializados, parciales o totales, para la administración de esas carteras.



- e) **Generación y colocación de títulos valores y cuotas de participación.**
Se ve venir con fuerza la industria de securitización o bursatilización, como fuente de refinanciamiento para el sector.
- f) **Captación e inversión de ahorros obligatorios y voluntarios.**
Vemos aquí una importante e interesantísima oportunidad para el sector privado en el manejo de ahorros. Esto debe comprender dos servicios básicos, que son diferentes:
 - manejo de cuentas individuales
 - inversiones de los recursos captados
- g) **Servicios diversos**
Es necesario el desarrollo de distintos servicios que faciliten la operación de la industria de financiamiento, particularmente relacionados con el manejo de información.

5.3. En lo comercial.

- a) Corretaje de propiedades
- b) Servicios publicitarios
- c) Bases de datos y estudios de mercado
- d) Tasaciones
- e) Servicios de intermediación para garantizar los negocios

6.- Los desafíos para la industria de la construcción.

6.1. La organización de la industria

El proceso de globalización económica nos pone en presencia de cambios profundos en todos los ámbitos de los negocios. En este ambiente, pretender el cierre de fronteras o erigir barreras infranqueables, cualquiera sea el sector, no resulta posible, salvo que se opte por la marginación económica y el atraso que esto implica para el desarrollo de los países.

Ello trae como consecuencia que tarde o temprano la suerte de las empresas constructoras locales dependerá de como enfrenten la competencia. La capacidad de aprender y de ser flexibles para adaptarse rápidamente a nuevas situaciones, son los desafíos cruciales para las empresas. Aunque una empresa tenga sus clientes sólo en un mercado local o regional, igualmente tiene que convertirse en global, en el sentido de operar con sistemas y estándares de nivel mundial: sólo así estará capacitada para sobrevivir ante la competencia proveniente de los mercados globales, que puede aparecer en cualquier momento en su propio nicho. Esto debe mover a reflexión a las empresas constructoras locales.



En este sentido resulta preocupante el marcado carácter artesanal que presenta aún la industria latinoamericana de edificación, lo que dificulta la producción a mayor escala y menor costo. Esto no puede atribuirse totalmente a la inestabilidad o baja demanda, sino que también se explica por la estructuración de la industria y la poca importancia que se ha dado hasta ahora a las tecnologías de gestión, Tema que será tratado más adelante es tratado más adelante.

Se observa que en varios países de la región ya existe una estructura de la oferta segmentada en distintos subsectores (fabricantes y proveedores de materias primas, empresas constructoras, empresas subcontratistas, empresas de diseño e ingeniería, sociedades inmobiliarias, etc.), lo que favorece la especialización y la productividad. Sin embargo se dan problemas de calidad del producto final, de responsabilidad frente al usuario y, a veces, un deterioro de la imagen general del rubro.

Ocurre que la estructura organizacional de las empresas constructoras es más bien precaria, con un número generalmente reducido de profesionales y una escasa incorporación de técnicas modernas de gestión. En pocas empresas existen unidades de estudios y las actividades de investigación y desarrollo son virtualmente inexistentes.

Respecto a los fabricantes y proveedores de materiales de construcción, el principal problema está en las especificaciones técnicas del diseño.

Es urgente trabajar para lograr un cambio apreciable hacia una organización más industrial del sector, que lo haga más competitivo.

Cada Cámara nacional debería preocuparse insistentemente de influir el ambiente profesional y de ejecutivos del sector con los siguientes conceptos claves:

- Buscar mecanismos que fortalezcan la integración entre diseñadores, arquitectos y constructores.
- Constructibilidad en los proyectos.
- Capacitación en obra.
- Más tecnología de gestión en la construcción.
- Crear grupos operativos de trabajo para resolver dificultades con el aparato público y mandantes, buscando formas de riesgos compartidos.
- Mayor calidad en todos los productos y servicios del sector.

También debe irse favoreciendo la internacionalización de nuestro sector, partiendo por la integración a nivel regional.



Un campo donde podría resultar más fácil avanzar inicialmente es el de los servicios de consultoría, lo cual también debería ser apoyado por FIIC. Ello resulta también altamente conveniente para preparar el camino para una integración mayor, que continúe con los servicios de construcción y más tarde con la generación de negocios y financiamiento. Esto no se contradice con el estímulo a la internacionalización que se produce espontáneamente en las distintas áreas de actividad.

La participación en ferias internacionales de negocios es algo muy favorable para ir conformando una mentalidad global. En términos generales, hoy en día los empresarios latinoamericanos tienen una baja participación en este sentido, tanto como expositores o como visitantes de las ferias. Estas son puntos de encuentro privilegiados para hacer contactos comerciales, detectar productos y tecnologías y en un sentido amplio, entender para donde va el mundo en su campo de interés. Sin perjuicio de la participación individual, las instituciones del empresariado deberían ver como establecer canales eficaces entre sus bases y las ferias, a objeto de conectarlos al menos en parte a esas fuentes de oportunidades.

6.2. Los sistemas de gestión.

Se estima que una proporción importante de las empresas constructoras son de tipo mediano o pequeño. Muchas de ellas no sienten la necesidad de contar con una estructura organizacional muy definida. La dotación de profesionales es en general baja. No se observan acciones concretas para incorporar más herramientas de gestión al proceso constructivo, salvo contadas excepciones. Tomando en cuenta la fuerte necesidad de aumentar la competitividad, parece que los esquemas de administración de las empresas constructoras son anticuados, y se ajustan al esquema que podría haber sido válido hace 20 años atrás, en que las exigencias del mercado eran muy distintas.

Un aspecto absolutamente crítico para la evolución de las empresas en el futuro inmediato es la ausencia de indicadores y estándares de productividad, así como un sistema específico de obtención y procesamiento de información para la elaboración de estos indicadores. Se estima que en general la productividad en obras es baja, comparada con otros sectores de la economía y más aún en comparaciones internacionales.

Una deficiencia muy importante en la gestión es el control del rendimiento económico de la mano de obra. Tampoco se concede la importancia suficiente a la oportunidad en la planificación de requerimientos de materiales, al cumplimiento de los proveedores en los plazos de entrega, al valor económico de los inventarios de materiales de construcción mantenidos en obra sin usarse por tiempos excesivos, a



los costos adicionales y demoras por trabajos mal efectuados, etc.. En otras palabras, hace falta introducir una mentalidad más exhaustiva que investigue y explicita todas las áreas y procesos que intervienen en un proyecto constructivo en las cuales pueden generarse ineficiencias.

Es necesario además que el sector esté más atento a las tendencias que han seguido países más avanzados para mejorar la organización de la industria de la construcción. En muchos de estos países se ha llegado a la conclusión que la verdadera causa de los períodos de declinación de la industria de la construcción han sido las malas prácticas de administración, y no la falta de recursos materiales, humanos o financieros, o la carencia de un volumen adecuado de demanda para el sector.

Algunos conceptos claves que aparecen como necesarios de aplicar son: mayor grado de expertisaje en la elaboración de contratos y en los procesos de negociación; proyectos constructibles (constructability projects); uso de tecnologías "just in time"; manejo de calidad total; administración participativa e involucramiento de los empleados.

Por otra parte, se observa como algo positivo que se ha revertido la tendencia de eliminar mandos medios y se ha empezado a emplear la política de emplear profesionales jóvenes, aún sin experiencia, para entrenarlos en la empresa misma. En los niveles superiores de la empresa, se perciben tendencias hacia proveer de un medio ambiente de trabajo que estimule la innovación y tome en cuenta las necesidades de los empleados; generar un desarrollo organizacional que le permita a las empresas entrar y salir rápidamente de ciertos mercados, y orientarlas a satisfacer las necesidades de sus clientes más que en ser meras administradoras de sus subordinados.

Por otra parte, se reconoce la importancia que el gobierno y las empresas compartan riesgos y beneficios en la definición de los contratos, y la definición de nuevos arreglos contractuales que permitan unificar responsabilidades por el diseño y la construcción. Con esto las empresas constructoras se han ido moviendo hacia un diseño por costo o diseño por constructabilidad, alejándose de la tendencia a seguir simplemente especificaciones.

6.3. La formación y capacitación de recursos humanos.

La situación actual de desarrollo y disponibilidad del recurso humano en la construcción a nivel regional aparece claramente como insuficiente e inadecuada. Esta situación puede comprometer significativamente el crecimiento del sector en el futuro y, lo que es más grave, puede reducir considerablemente la competitividad de las empresas que lo conforman. Lo anterior impone una necesidad urgente de actuar con premura para evitar una situación más crítica en un corto plazo.



a) Inadecuado desarrollo del recurso humano:

La principal deficiencia radica en la inexistencia de un esquema global de desarrollo de los trabajadores de la construcción, que comprenda carreras profesionales para todos los estamentos. No se dispone de un sistema de calificación normalizado y formal, que asegure que las personas alcancen grados de calificación reconocidos en base a sus méritos, experiencia y capacitación y que las incentive a buscar su desarrollo.

b) Problemas de educación y capacitación:

La capacitación de los trabajadores presenta claras deficiencias en su alcance y efectividad, lo que mantiene la práctica de aprendizaje y transferencia de oficios directamente en terreno. Por otro lado, preocupa la gran magnitud de las necesidades de capacitación del sector, comparada con la limitada acción que se realiza en la actualidad y la escasez de los recursos de instrucción. Desafortunadamente, las empresas del sector aún no se han convencido de la importancia de la capacitación como un medio de desarrollo de su personal. Ello se refleja en la falta de un planteamiento de soluciones concretas para capacitar a los trabajadores en períodos de cesantía.

En general, falta una capacitación integral de los mandos medios. No existe un curriculum establecido o un programa de desarrollo a nivel de empresas o de industria, que permita formar este tipo de personal de una manera programada y eficaz. El esfuerzo existente de capacitación de capataces y jefes de obra es insuficiente para proveer el número necesario de acuerdo a los requerimientos actuales y futuros del sector. Otro aspecto relevante es la deficiente selección de este personal.

Se detecta poca conciencia de las empresas en relación al desarrollo del estamento profesional. Existe una urgente necesidad de reciclaje de los empresarios o dueños de las empresas, ya que es una importante barrera a la incorporación de nuevas tecnologías y al impulso de cambios al interior de las empresas. A su vez, la formación de los arquitectos es una de las principales barreras para la industrialización y estandarización.

c) Administración de recursos humanos:

Muchas veces, se aprecia poca comprensión en los empresarios, ejecutivos y profesionales sobre la importancia del factor humano y de la calidad de las relaciones humanas al interior de la empresa u obra. La administración de recursos humanos es considerada de baja prioridad por la mayoría de las empresas. En general la actuación de la administración ha sido excluyente,



sin permitir espacios para la generación de ideas y solución de problemas a partir de los mandos medios y toda la base de personal. La deficiente comunicación al interior de las empresas y obras es uno de los principales problemas para la implementación de cambios e innovaciones tecnológicas. Esta realidad ha limitado el desarrollo de ventajas comparativas y la creación de barreras de entrada a otras empresas, especialmente a aquellas de carácter temporal.

6.4. El avance tecnológico.

La promoción del desarrollo tecnológico del sector implica acciones en varios frentes, en los cuales el Estado puede jugar un rol muy importante. Para este efecto, puede tomarse como ejemplo el esquema francés que considera mecanismos de apoyo a la innovación en las diferentes fases, ilustradas en el diagrama siguiente:

Invencción ---- Experimentación ---- Evaluación ---- Desarrollo ----- Generalización

Los mecanismos de apoyo de la innovación deben incluir a la vez medidas de orden incentivador, entre ellas las siguientes:

- Apoyo a la investigación, a través de programas específicos en cada área.
- Orientación de los pedidos del sector público y de los créditos públicos para la construcción. Estos pueden constituirse en mecanismos importantes de incentivo para la innovación, a través de los sistemas de contratación utilizados.
- Mecanismos para favorecer la educación y capacitación del sector, incluyendo franquicias tributarias para las empresas.
- Ayudas financieras y fiscales para las industrias y empresas, destinadas a dinamizar la innovación. En este sentido, puede ser importante impulsar franquicias tributarias que apoyen la innovación.
- Procedimientos encaminados a integrar la innovación dentro del contexto del mercado. Por ejemplo, en Francia existe la Apreciación Técnica de Experimentación (ATEX), que es un procedimiento sencillo, rápido y de bajo costo para facilitar la experimentación de productos, procedimientos y técnicas innovadoras. Este procedimiento facilita al beneficiario la experimentación de la innovación que presenta, la cobertura de los riesgos, e incentiva a los propietarios y promotores a favorecer la investigación.



6.5. La estandarización de componentes como base de industrialización de la edificación.

En nuestra región existe un bajo nivel de estandarización de partes y componentes de los proyectos de edificación, lo que atenta contra la industrialización de la construcción.

Creemos que existe bastante consenso en cuanto a la necesidad de estandarizar y prefabricar algunos componentes de construcción, y de avanzar hacia una mayor industrialización en el sector. Sin embargo, los distintos agentes involucrados no tienen claridad respecto a una estrategia concreta de como hacerlo.

Aquí hay un campo que ofrece una gran oportunidad de desarrollo e integración para nuestros países, pero reconocemos las dificultades para avanzar.

Proponemos que FIIC tome a su cargo el tema de estandarización de componentes y materiales para la edificación, coordinando e impulsando la adopción de acuerdos nacionales a través de la red de Cámaras afiliadas.

Si se logra definir normas uniformes a nivel regional, para un grupo importante de componentes, especialmente en los productos de más fácil comercio, la respuesta del mercado vendrá por si sola, aumentando la industrialización de la edificación, dinamizando el desarrollo y favoreciendo un producto habitacional más competitivo.

7.- La demanda insatisfecha en América Latina como oportunidad de desarrollo.

CEPAL ha estimado para América Latina y El Caribe, que el déficit habitacional cuantitativo, es decir la diferencia entre el número de hogares y las viviendas existentes alcanza a 10 millones de unidades, mientras que el déficit cualitativo, que refleja la insuficiencia de las superficies y la calidad inadecuada de materiales y estructuras, llega a 23 millones de viviendas.

Sólo el déficit cuantitativo representa un monto equivalente, a precios de mercado, de 75 mil millones de dólares, considerando una solución de vivienda básica de unos US\$ 7.500 por unidad.

Con un modelo institucional bien estructurado, el cual considere integralmente la redistribución de roles entre el Estado y el sector privado en relación a lo que ha sido la experiencia del pasado en la región, y con los incentivos correctos para los potenciales demandantes, es perfectamente posible, para cualquier país, avanzar decididamente en el sector habitacional.



La vivienda es uno de los mejores motores para empujar el proceso de ahorro-inversión, tal como ha quedado demostrado con experiencias tan exitosas como la norteamericana, al igual como comienza a ocurrir con la experiencia chilena.

En este último caso, autoridades de la Agencia Internacional para el Desarrollo de los Estados Unidos han comentado que "en lo esencial, puede decirse que las líneas estratégicas de la exitosa experiencia chilena son, de una parte, mercados (de capitales, financieros, habitacionales) fluidos, abiertos y transparentes, y de otra parte, acciones facilitadoras del Estado, en generar mecanismos de ajustes para períodos de inflación o recesión; en promover la seguridad de las operaciones entre inversionistas, ahorradores y demandantes de fondos; y en otorgar subsidios a la demanda que estimulen el funcionamiento de los mercados, aseguren la eficiencia de los recursos públicos y promuevan la equidad."

Como chilenos, sostenemos sin duda alguna, que nada de lo anterior es algo que no pueda ponerse en práctica en todas y cada una de nuestras naciones hermanas.

Por cierto que la experiencia chilena tiene aún bastantes aspectos que requieren mejorarse, particularmente en cuanto a profundizar la participación del sector privado en la atención a los grupos de bajos ingresos, retirando al Estado de las funciones inmobiliarias y crediticias, todavía ejerce en forma directa.

Cabe recordar que el Consejo Directivo de FIIC acordó por unanimidad en su reunión de Caracas, llevar adelante un análisis detallado sobre el estado de situación de los sistemas de accesibilidad y financiamiento habitacional de cada país miembro, extraer las conclusiones sobre sus éxitos y fracasos, y elaborar un modelo global perfeccionado, con las recomendaciones para que cada país pudiera avanzar hacia este modelo común. El mismo Consejo designó al Presidente de FIIC, Sr. Miguel Angel Salinas, para informar sobre ello ante la 2ª Reunión de Ministros y Autoridades máximas del sector de la Vivienda y Urbanismo de América Latina y El Caribe.

El Sr. Presidente de FIIC tuvo, a estos efectos, una participación oficial en el encuentro de Ministros, anunciando el inicio de acciones tendientes a promover la modernización y el desarrollo de los sistemas de accesibilidad y financiamiento habitacional en los países de América Latina y El Caribe.

Los principales objetivos de los cambios que se propondrían, son:

- a) Impulsar una política social de vivienda que, junto con constituir una respuesta eficaz a la problemática habitacional que vive gran parte de la población latinoamericana, respete la necesaria armonía con la racionalidad económica.
- b) Generar las condiciones institucionales para la canalización de recursos financieros internacionales al sector vivienda regional y su movilidad entre los países del área.



- c) Lograr una fuerte expansión en el ritmo de construcción de viviendas, hasta alcanzar un nivel capaz de satisfacer el aumento vegetativo de la demanda e iniciar una gradual disminución del déficit habitacional.
- d) Convertir al sector vivienda en un motor de desarrollo económico, generando condiciones para que sea el catalizador de un proceso sostenido de ahorro-inversión.
- e) Establecer mercados primarios y secundarios-físicos y financieros-suficientemente profundos y flexibles para adecuarse a la movilidad social.

Plantearse una reforma estructural en los sistemas de accesibilidad y financiamiento habitacional en América latina y El Caribe -que privilegie los mecanismos de mercado y al sector privado como principal motor- más el hecho de ser patrocinada y promovida esta acción por FIIC, son elementos en alta sintonía con las corrientes de profundo cambio cultural que están marcando la época presente, las mismas que ya han venido siendo recogidas por los organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Mundial y la Agencia Internacional para el Desarrollo de los Estados Unidos.

Por esta razón el Presidente de FIIC estimó conveniente reiterar los alcances generales del proyecto, con ocasión de su participación en la 3ª reunión de Ministros y Autoridades máximas del sector de la Vivienda y Urbanismo de América Latina y El Caribe, celebrada en Quito.

Lamentablemente, no se han registrado avances hasta la fecha en tan importante iniciativa.

Las fuentes internacionales de capital son inaccesibles, si se convierte la demanda potencial -que en el caso de la vivienda es enorme en nuestro continente- en buenos proyectos, con flujos sostenidos traspasables a los inversionistas, a través de tecnologías financieras como la securitización o bursatilización de hipotecas o contratos de leasing. De tal manera que está al alcance de todos obtener recursos externos que -actuando como capital semilla- desaten un dinámico mercado habitacional.

Dejemos de pensar en el déficit habitacional sólo como una enorme y grave lacra social, y veamos la demanda insatisfecha que ello implica como una oportunidad de desarrollo que se nos ofrece.

El desafío que tenemos como empresarios es construir una solución exitosa en favor de nuestros respectivos países.



**FEDERACION INTERAMERICANA DE LA INDUSTRIA DE LA
CONSTRUCCION**

XI CONGRESO INTERAMERICANO DE VIVIENDA

RESUMEN DE LA CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION

TEMA: LA VIVIENDA UN PROBLEMA COMUN

Corresponde a la Cámara Chilena de la Construcción analizar el problema de la Vivienda desde la perspectiva del Sector Privado, para lo cual cuenta con la colaboración de las Cámaras de la Construcción de Perú y Ecuador.

1. DIAGNOSTICO.

En general, en los países de la Región los sistemas habitacionales han sido poco efectivos, ya que han incidido diversos factores negativos para su desarrollo tales como la falta de mecanismo de financiamiento habitacional tanto en la demanda como en la oferta; la actuación directa del Estado en el sector incluso en la construcción, con secuelas de ineficiencia y de competencia desleal para el sector privado, políticas permisivas para el no pago de los créditos por parte de los deudores, tasas de interés reales negativas que desincentivan el ahorro y otros.

Las consecuencias de estas erróneas políticas se traducen en que cerca del 30% de la población de América Latina y el Caribe carecen todavía de una solución habitacional adecuada.

2. TRÁNSITO HACIA UN MODELO DE DESARROLLO HABITACIONAL
CENTRADO EN EL MERCADO Y EN EL ROL PROTAGÓNICO DEL
SECTOR PRIVADO.



Para enfrentar las carencias del actual sistema de accesibilidad habitacional, resulta indispensable introducir ajustes en aspectos sustanciales relativos a:

- a) ***Delimitación del Rol del Estado:*** debe asegurársele un rol esencialmente subsidiario para lograr el máximo rendimiento del sector privado.

Sin perjuicio de lo anterior, el Estado no puede desatender tareas de impacto social. Así, tendrá un rol regulador creando mecanismos de reajustabilidad para atenuar la desvalorización de los ahorros, como también, en determinadas situaciones permitir la renegociación de deudas hipotecarias, sin que ello afecte a los inversionistas en títulos derivados de carteras hipotecarias. Dentro de este ámbito, también el Estado podría actuar como reasegurador catastrófico de manera institucionalizada.

Otras tarea es promover la existencia y funcionamiento de un Mercado de capitales fluido, pero sin actuar directamente como prestamista a los usuarios finales.

Finalmente, el Estado debe establecer reglas del juego claras y serias, coherentes con el modelo económico, fortaleciendo el derecho de Propiedad y asegurando la libre iniciativa privada.

- b) ***Racionalidad de los Mercados.***

Para el funcionamiento racional de los Mercados éstos deben operar con libertad y sin barreras de acceso a los mismos.

- c) ***Facilitar el accionar del Sector Privado.***

Desde luego, la opinión pública debe percibir como legítima y conveniente la acción en el campo habitacional de todos los Agentes Privados incluyendo tanto a los nacionales como a los extranjeros.



En el mercado físico de los inmuebles, en las funciones operativas, en el mercado de capitales, financiero y de seguros, la participación privada se inserta en el esquema de Economía Social de Mercado.

La inversión de los privados, se verá motivada si el Estado alienta la acción privada libre y en competencia, evitando los subsidios ocultos que claramente distorsionan los mercados. Si se desea subsidiar, debería hacerse mediante subsidios directos a los demandantes a través de un Bono o Certificado de Subsidio que les permita aplicarlo a la adquisición de vivienda en el mercado.

d) ***Escenario Económico - Social:***

Resulta indispensable para el desarrollo de una Política Habitacional contar con un adecuado equilibrio macroeconómico que evite las fluctuaciones y los ciclos de auge y depresión que por años han caracterizado nuestra actividad. Luego de décadas de fracasos, hoy estamos convencidos que la inflación, el déficit fiscal y los desequilibrios prolongados de la Balanza de Pagos atentan seriamente contra el crecimiento estable y armónico del país.

Por otra parte, el fomento del ahorro constituye una de las bases de un desarrollo habitacional por lo cual debe haber una cultura enraizada en la población de promoción y hábito de ahorro.

Del mismo modo, debe valorizarse por parte de los compradores, el cumplimiento íntegro y oportuno de los compromisos pactados, para lo cual el sistema financiero debiera incentivar la recuperación de los créditos y la legislación facilitar la ejecución de las garantías.

3. **GESTION PRIVADA EN LA APLICACION DE POLITICAS PUBLICAS.**

Siendo una realidad que, en general, la estructura y sistemas de gestión de los Estados de la Región adolecen de lentitud y burocracia en la resolución de los problemas, debería propenderse a una modernización del Estado que cambie de raíz esta situación.

En el intertanto puede adelantarse con el establecimiento de un mercado libre de prestaciones dentro del cual los clientes elijan la vivienda, el sistema de crédito, condiciones de pago, etc.



A título ejemplar, postulamos:

- La asignación de subsidios por parte del Estado se otorgue a la demanda, esto es, directamente al beneficiario;
- Apoyar la asistencia técnica y organización de los grupos más pobres para optar a una vivienda, siendo especialmente relevante esta organización de los demandantes si se considera que para las personas de menores ingresos, la compra de la vivienda viene a ser la mayor inversión que realizan en su vida y, lamentablemente, en muchas oportunidades son engañadas con falsas promesas.
- Los ahorros o contribuciones obligatorias deben hacerse en cuentas nominativas, para ser invertidos en una cartera de instrumentos adecuadamente diversificados en el mercado de capitales y con mecanismos de clasificación de riesgo de títulos de inversión.
- El Estado no debiera participar como prestamista directo considerando su alto costo y la morosidad que exhiben sus carteras al percibir la población que no pagar un crédito al Estado no le acarrea perjuicios; por ello la colocación de créditos debe hacerse a través del Sector Privado.

4. RELACIONES Y SINERGIA ENTRE MERCADOS DE CAPITALES Y FINANCIERO Y LA VIVIENDA.

Para los sistemas de financiamiento habitacional resulta particularmente importante la existencia de sólidos mercados financieros y de capitales, en los que oferente y demandantes puedan transar libremente la multiplicidad de instrumentos representativos de deuda de largo plazo, como son los que pueda generar el mercado de la vivienda; consecuentemente, se observa con preocupación la relativa ausencia de mercados de capitales de largo plazo en países de América Latina como también la deficiente tecnología financiera disponible en la Región.



Para que existan estos mercados debe contarse, como ya se ha dicho, con una base de ahorro interno, a lo cual el sector vivienda puede contribuir si se establece la institucionalidad adecuada y los incentivos correctos.

Se ha calculado que en América Latina el 86% del incremento de la dotación de vivienda corresponde a la construcción informal que, por definición, se realiza sin -o con muy escaso- financiamiento convencional. Tenemos aquí una medición dramática de como el mayor potencial de ahorro-inversión en nuestro sector se lleva a cabo al margen de los circuitos de servicios financieros, con los cual los países desperdician oportunidades de dinamización que ofrecen las estructuras económicas modernas.

Lo positivo de la cifra referida, es que demuestra que siempre existen recursos de ahorro locales para la solución de los problemas habitacionales. Lo que hace falta es crear mecanismos que hagan posible captarlos, administrarlos y hacerlos fluir eficientemente a través del mercado.

Otras consideración a tener en cuenta es que además de cumplir con su función de dar servicios habitacional, la vivienda puede ser un interesante activo de inversión, dependiendo ello de su liquidez, de su capacidad de generar renta y de su plusvalía.

5. **DIFERENCIACION Y ESPECIALIZACIÓN DE FUNCIONES PARA LOS AGENTES PRIVADOS.**

Con visión de futuro y tomando en cuenta la experiencia de países desarrollados, en nuestros países se perfilan interesantes ideas en las que el Sector Público y el Privado no son antagónicos sino por el contrario la iniciativa privada juega un rol importante y en que las personas son protagonistas y no meros postulantes, con más o menos influencias, a los subsidios estatales.



Con un Estado concebido más bien en un rol de facilitador, al sector privado le corresponde desarrollar toda su potencialidad creativa e innovadora y entregarse de lleno a los desafíos propios de esta moderna economía que al fin de cuentas resultan ser: producir más y mejores productos y servicios al precio más conveniente, buscando la forma de incluir en la demanda a todos los sectores sociales.

En nuestro sector ello no será sencillo, pues el empresario ha estado más acostumbrado a otro escenario, el de una competencia más restringida y en muchos casos con empresas que juegan solo el rol de contratistas del Estado. De esta manera, con un Estado subsidiario naturalmente emergen áreas de competencia mucho mayores y con menos barreras. El cambio es difícil y su adecuación requiere de audacia y creatividad no exentas de riesgos.

En consecuencia, el futuro está en que el sector privado asuma todos los roles correspondientes al proceso de producir, financiar y comercializar las viviendas.

Será entonces una necesidad contar con una creciente diferenciación y especialización de funciones para los agentes privados, a fin de mejorar la calidad de los productos y servicios y reducir los costos de los mismos.

Hoy día es cada vez más frecuente apreciar la especialización de las Empresas, surgiendo las Sociedades Inmobiliarias que asumen por cuenta propia o a través de terceros, las tareas de proyectar . financiar - construir y vender.

6. LOS DESAFIOS PARA LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION.

a) *La organización del Sector.*

El proceso de globalización económica nos coloca en presencia de cambios profundos en todos los ámbito de los negocios.

CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION

7



Ello trae como consecuencia que tarde o temprano la suerte de las empresas constructoras locales dependerá de como enfrenten la competencia. La capacidad de aprender y de ser flexibles para adaptarse rápidamente a nuevas situaciones, son los desafíos cruciales para las empresas. Aunque una empresa tenga sus clientes sólo en un mercado local o regional, igualmente tiene que convertirse en global, en el sentido de operar con sistemas y estándares de nivel mundial; sólo así estará capacitada para sobrevivir ante la competencia proveniente de los mercados globales, que puede aparecer en cualquier momento en su propio nicho.

Así, cada Cámara Nacional debiera influir en el ambiente profesional y de ejecutivos del sector con los siguientes conceptos claves:

- Buscar mecanismos que fortalezcan la integración entre diseñadores, arquitectos y constructores.
- Constructibilidad en los proyectos.
- Capacitación en obra.
- Más tecnología de gestión en la construcción.
- Crear grupos operativos de trabajo para resolver dificultades con el aparato público y mandantes, buscando formas de riesgos compartidos. Uno de estos métodos es el "partnering" en el cual el propietario y el contratista reconocen que la mejor forma de atender su propio interés en concentrarse en relaciones de negocios de larga duración y buscar metras comunes.
- Mayor calidad en todos los productos y servicios del sector.
- La internacionalización de nuestro sector, partiendo por la integración a nivel regional. Un campo inicial podrá ser el de los servicios de consultoría.



b) *Sistemas de Gestión.*

Un aspecto absolutamente crítico para la evolución de las empresas en el futuro inmediato es la ausencia de indicadores y estándares de productividad, así como un sistema específico de obtención y procesamiento de información para la elaboración de estos indicadores. Se estima que en general la productividad en obras es baja, comparada con otros sectores de las economías y más aún en comparaciones internacionales.

Una deficiencia muy importante en la gestión es el control del rendimiento económico de la mano de obra. Tampoco se concede la importancia suficiente a la oportunidad en la planificación de requerimientos de materiales, al cumplimiento de los proveedores en los plazos de entrega, al valor económico de los inventarios de materiales de construcción mantenidos en obra sin usarse por tiempos excesivos, a los costos adicionales y demoras por trabajos mal efectuados, etc.

c) *Formación y capacitación de recursos humanos.*

Es posible apreciar un inadecuado desarrollo del recurso humano que puede comprometer significativamente el crecimiento del sector. Así la capacitación de los trabajadores presenta deficiencias en su alcance y efectividad, siendo recomendable capacitar también en la obra, capacitar integralmente a los mandos medios estableciendo un curriculum o Libreta Profesional del Trabajador que reseñe los cursos a que ha asistido.

También debe observarse la comunicación al interior de las empresas y obras, facilitándose la generación de ideas y soluciones de los problemas a partir de los mandos medios y toda la base de personal. (Por ejemplo, en temas de seguridad y prevención de riesgos en las faenas, ha resultado muy positiva la participación y opinión directa de los trabajadores).



Otro aspecto relevante lo constituye la promoción del desarrollo tecnológico. La Industria de la Construcción ha dejado de ser un sector no transable y atípico. En la actualidad es una Industria Globalizada y altamente competitiva, donde sólo las empresas que incorporen tecnología y nuevos procedimientos constructivos, estarán capacitadas para ofrecer a sus clientes un producto de muy alta calidad y a un precio adecuado. El actual escenario empresarial se desenvuelve en mercados cada vez más competitivos y exigentes, con interconexiones múltiples y complejas, en que la tecnología ocupa un papel del que ya no resulta conveniente abstraerse.

De aquí puede nacer la necesidad de apoyar, por distintas vías, la investigación y estudios por parte de Universidades e Instituciones Profesionales a dar origen a Institutos de la Construcción, como los existentes en países desarrollados.

7. LA DEMANDA INSATISFECHA EN AMERICA LATINA COMO OPORTUNIDAD DE DESARROLLO.

CEPAL ha estimado para América Latina y El Caribe, que el déficit habitacional cuantitativo, es decir la diferencia entre el número de hogares y las viviendas existentes alcanza a 10 millones de unidades, mientras que el déficit cualitativo, que refleja la insuficiencia de las superficies y la calidad inadecuada de materiales y estructuras, llegaría a 23 millones de viviendas.

Sólo el déficit cuantitativo representa un monto equivalente, a precios de mercado, de 75 mil millones de dólares, considerando una solución de vivienda básica de unos US\$ 7.500 por unidad.

Con un modelo institucional bien estructurado, el cual considere integralmente la redistribución de roles entre el Estado y el sector privado en relación a lo que ha sido la experiencia del pasado en la región, y con los incentivos correctos para los potenciales demandantes, es perfectamente posible, para cualquier país, avanzar decididamente en el sector habitacional.



Cabe recordar que el Consejo Directivo de FIIC acordó, por unanimidad, en su reunión de Caracas, el año 1993, llevar adelante un análisis detallado sobre el estado de situación de los sistemas de accesibilidad y financiamiento habitacional de cada país miembro, extraer las conclusiones sobre sus éxitos y fracasos, y elaborar un modelo global perfeccionado, con las recomendaciones para que cada país pudiera avanzar hacia este modelo común.

Los principales objetivos de los cambios que se propondrían, son:

- a) Impulsar una política social de vivienda que, junto con constituir una respuesta eficaz a la problemática habitacional que vive gran parte de la población latinoamericana, respete la necesaria armonía con la racionalidad económica.
- b) Generar las condiciones institucionales para la canalización de recursos financieros internacionales al sector vivienda regional y su movilidad entre los países del área.
- c) Lograr una fuerte expansión en el ritmo de construcción de viviendas, hasta alcanzar un nivel capaz de satisfacer el aumento vegetativo de la demanda e iniciar una gradual disminución del déficit habitacional.
- d) Convertir al sector vivienda en un motor de desarrollo económico, generando condiciones para que sea el catalizador de un proceso sostenido de ahorro-inversión.
- e) Establecer mercados primarios y secundarios-físicos y financieros-suficientemente profundos y flexibles para adecuarse a la movilidad social.

COMENTARIO FINAL:

Dejemos de pensar en el déficit habitacional sólo como una enorme y grave lacra social, y veamos la demanda insatisfecha que ello implica como una oportunidad de desarrollo que se nos ofrece. El desafío que tenemos como empresarios es construir una solución exitosa en favor de nuestros respectivos países.

05073

363.506 0
F293



Cámara Chilena de la Construc...

AUTOR

La Vivienda ... El Sector Privado

TITULO

Fecha	NOMBRE	Firma
	Ricardo Martínez	



Autor.: C. C. h. C.

Título: La Vivienda ... El Sector Pri...

Nº top.: 05073

CONTEXTO Y PERSPECTIVA DE LA VIVIENDA EN CHILE

Intervención del Ministro de
Vivienda y Urbanismo de Chile, don
Edmundo Hermosilla Hermosilla en el
IX Congreso Interamericano de
Vivienda, Buenos Aires, Argentina,
Octubre de 1995.

CAMARA CHILENA DE
CONSTRUCCION
Centro Documentación

CONTEXTO Y PERSPECTIVAS DE LA VIVIENDA EN CHILE

1. EL CONTEXTO ACTUAL

La situación en la cual se desenvuelve el Sector de la Vivienda en Chile se caracteriza por sus significativos niveles de estabilidad económica, una extendida cooperación entre el sector público y privado y altos niveles de eficiencia.

En este contexto, el comportamiento Ministerio de Vivienda y Urbanismo es fundamental para alcanzar el compromiso de un programa habitacional de 610.000 soluciones en el sexenio del Presidente Frei, ya que en 1994, un año difícil para la actividad habitacional, sólo se alcanzó la meta de 118.600 viviendas iniciadas, sobre la base de una acción pública del orden de 94.000 soluciones.

Pese a lo anterior parece razonable sostener la hipótesis de un comportamiento privado significativamente mayor al logrado en 1994, como ya lo muestran los anuarios de 1995 y las proyecciones claramente expansivas que la Cámara Chilena de la Construcción ha señalado para 1996.

Conviene destacar que la situación actual es proyectable favorablemente hacia el año 2000. En la medida que el conjunto de los actores relevantes, públicos y privados coinciden en algunos aspectos básicos, tales como la necesidad de afianzar la confianza en el sistema de postulación a los subsidios y otros programas públicos; la necesidad de fortalecer el ahorro para la vivienda y la de profundizar un compromiso creciente de ofertantes productivos, inmobiliarios y de financiamiento, en un contexto competitivo que debe ir procurando condiciones de mejor acceso para el conjunto de los sectores sociales demandantes de vivienda.

La estabilidad de estas "reglas de juego" es el fundamento para desafíos ambiciosos. Con esto Chile podría, en los próximos 10 años, reducir su déficit neto, que se ubica en el entorno de las 680.000 unidades, a una cifra en cercana a las 300.000.

El MINVU ha enfatizado, entre 1994 y 1995, algunos aspectos de su política que conviene destacar en este foro.

El principal de ellos consiste en la existencia de un sistema basado en el subsidio a la demanda, mediante mecanismos conocidos y transparentes, de modo que se conozca el monto de estos subsidios en lugar de recurrir a tasas de interés inferiores a las de mercado. En este contexto, el papel del sector público se encuentra limitado a la focalización de recursos dirigidos al financiamiento de la demanda de los sectores de menores ingresos, conjuntamente con el establecimiento de reglas claras y su fiscalización.

En este contexto, corresponde al sector privado la producción de viviendas, así como el desarrollo de instrumentos financieros para atender las necesidades de las familias de ingresos medios y altos.

Adicionalmente, conviene señalar también los siguientes elementos que caracterizan la ejecución de esta política:

- * Un uso eficaz del presupuesto público para el Sector, especialmente en inversión habitacional, con un cumplimiento prácticamente total (99% de aplicación de recursos). Esta situación ha permitido cumplir eficazmente las metas físicas, aún reconociendo las importantes dificultades de terrenos, urbanización, infraestructura complementaria y limitadas ofertas en un número importante de licitaciones. Es más, en 1994 se produjo un aumento muy significativo de soluciones habitacionales en ciudades medias y localidades menores.
- * Aumentos importantes en la recuperación de recursos de la Cartera Hipotecaria Ministerial. El pago justo de los dividendos ha sido un mensaje permanente de las autoridades y comienza a tener frutos. El comportamiento de los deudores desde 1992 expresa una conducta significativamente más favorable que en el pasado. En 1996 la recuperación deberá crecer un 15%, en términos reales, respecto a 1995.

- * La preocupación por la transparencia en los mecanismos de postulación como parte fundamental de la confianza en el sistema. De allí que se hayan adoptado mejoras significativas en la entrega de información, controles permanentes de beneficiarios, avances sistemáticos en comunicaciones y difusión y un trabajo cada vez más pormenorizado y eficaz con los Municipios. Las modificaciones y ajustes en el programa de subsidio rural, en la puntuación de las postulaciones a vivienda básica y progresiva y en el programa especial de trabajadores se ubican en mejorar la focalización social de la inversión habitacional pública.

- * Se ha incorporado una noción más completa de "acción habitacional" por sobre la idea de proyectos aislados. Ello implica considerar anticipadamente la disponibilidad y acceso a terrenos, los requerimientos de urbanización, las necesidades de equipamiento mayor y mejoras significativas en los diseños y la innovación constructiva. Ello ha conducido a tener una visión de mediano plazo del programa habitacional del MINVU en cada una de las regiones del país.

En el contexto anterior, la acción gubernamental ha estado abierta a una creciente participación privada en los programas habitacionales sociales. Este clima de cooperación ha posibilitado el avance estratégico del programa de vivienda básica de libre elección, los incentivos a la participación activa de instituciones financieras en créditos hipotecarios de monto menor y un acuerdo efectivo y eficaz en torno a las modificaciones de la Ley de Arrendamiento de Viviendas con Promesa de Compraventa ("Leasing Habitacional").

Las perspectivas de esta cooperación son fundamentales para enfrentar el déficit habitacional, la calidad de la construcción, la validación de los instrumentos de ordenamiento y gestión urbana, una movilización mayor de recursos sociales para la actividad habitacional y la existencia de una transparente y eficaz competencia de instituciones en el cada vez más especializado mercado del financiamiento inmobiliario.

2. LOS DESAFIOS HABITACIONALES: FINANCIAMIENTO, MOVILIDAD Y GESTION URBANA.

Es precisamente el marco de persistente crecimiento que muestran los indicadores globales y específicos de la actividad inmobiliaria, el favorable clima de cooperación entre las políticas y acciones emprendidas por el sector público y privado y la necesidad de asumir sistemáticamente la eficiencia como aspecto crucial de los esfuerzos nacionales por crecimiento y equidad, la situación que favorece, y factibiliza, emprender importantes modificaciones en estas materias. Esta estabilidad, estos acuerdos y este clima hacen posible los cambios.

Las direcciones de ellos debieran observarse, a lo menos, en las siguientes líneas de acción:

A. UNA MOVILIZACION SIGNIFICATIVAMENTE MAYOR DE RECURSOS PARA FINALIDADES HABITACIONALES.

La puesta en práctica del denominado "leasing" habitacional deberá marcar una fase habitacional de "nuevo tipo" en Chile. Aquí hay una apuesta por un nuevo mecanismo de acceso a la vivienda, a través de la figura del arrendatario promitente comprador; con una forma de operación que equilibra los intereses de los diferentes actores del proceso habitacional generándose las condiciones para una actividad con márgenes adecuados de seguridad.

Estos antecedentes permiten presagiar una actividad de alta competitividad, con la participación de un importante número de agentes.

En este sentido, se ha optado por la estructuración de entidades con funciones y actividades específicas, dentro de las cuales resaltan las Administradoras de Fondos para la Vivienda (AFV) que buscan el desarrollo de la competencia por captar los fondos para la vivienda, el uso de instrumentos de inversión diversificados y una mayor tasa de interés para este tipo de ahorro.

Con esta política se espera provocar importantes efectos positivos en el mercado de los arriendos, en el incremento en los niveles de ahorro, en el mercado de títulos inmobiliarios, en el mercado de viviendas usadas, en la actividad inmobiliaria productiva y en una probable reducción del tiempo de venta de las construcciones.

La normativa considerada en el sistema para la emisión de bonos con los cuales se financiará la oferta -las sociedades securitizadoras- permitirá el desarrollo de nuevos instrumentos financieros que respondan en forma adecuada al mercado de inversionistas institucionales. Se destacarán estos títulos por la forma de su flujo de pagos, hasta ahora ausente en el mercado de capitales chileno.

Un procedimiento similar se utilizará para la emisión de bonos respaldados por hipotecas, y con la nueva normativa de securitización que se ha incorporado a la ley sobre mercado de valores.

Además, la existencia de una relación contractual con el deudor basada en arriendo y promesa de compraventa, a lo que se agrega un procedimiento más ágil de cobranza judicial, mejoran objetivamente la garantía para los financistas en relación a la situación actual.

Puede esperarse así una positiva reacción en los originadores privados de títulos para financiar en mayor medida la demanda potencial por viviendas de los sectores medio y bajo -que es enorme- y dar salida simultáneamente a la necesidad de colocación de recursos de largo plazo que tienen los inversionistas institucionales.

B. EL DESARROLLO DE UN MERCADO SECUNDARIO DE VIVIENDAS SOCIALES.

Otro de los aspectos estamos corrigiendo, en el caso chileno, dicen relación con la práctica tradicional de impedir o penalizar severamente la posibilidad de utilizar los subsidios habitacionales en la adquisición de viviendas usadas. Ocurre que, como los subsidios han alcanzado con sus diferentes programas volúmenes muy significativos -de hecho, en 1993, tres de cada cuatro viviendas nuevas fueron adquiridas con un subsidio habitacional-, y las personas perciben como estables en el tiempo estos programas, la demanda agregada de compradores en los segmentos medio-bajos está conformada prácticamente en forma exclusiva por aquellas personas que han obtenido un subsidio.

Como consecuencia directa de esta particular característica de la política habitacional chilena, las viviendas en esos segmentos no encuentran compradores a precios razonables. En otras palabras, los propietarios de estas viviendas no encuentran como transarlas, lo que impide su movilidad, necesidad natural y común en el ciclo de vida de la familia y que se ha ido acentuando por los aumentos de ingresos que está teniendo la población chilena.

La manera más racional de avanzar en este tema es establecer una progresiva neutralidad en el uso de los subsidios entre viviendas nuevas y usadas.

Las viviendas usadas son en Chile algo más de tres millones, lo que representa alrededor del 97% del stock total. Por otra parte, se estima que unas 700.000 viviendas sociales se encuentran totalmente pagadas por sus propietarios. En consecuencia, con esta elemental evidencia empírica puede concluirse que resulta de enorme importancia lo que acontezca en ese mercado.

Al hacer el subsidio habitacional neutro entre viviendas nuevas y usadas, como ocurre ya con el subsidio para la vivienda básica y ocurrirá en el leasing habitacional, se inicia el cambio hacia un clima que permite el despegue del mercado secundario de viviendas usadas de valor medio-bajo y bajo. En las circunstancias que vive el país, con un horizonte de estabilidad y un sostenido aumento del ingreso per cápita, el nivel de ingreso de las familias está aumentando considerablemente, lo que incrementa, a su vez, la demanda por la calidad de los servicios habitacionales e incentiva el interés de vender la vivienda y comprar otra mejor y de mayor valor.

Resulta entonces indispensable, y de gran beneficio social, crear las condiciones para facilitar las transacciones a todo nivel, de tal manera que los que deseen vender encuentren su respectivo comprador y se haga así posible un proceso continuo de ajuste entre demanda y oferta, lo que en términos prácticos, se traducirá en mayor satisfacción de las familias y en un mejoramiento en su calidad de vida.

Entre los impactos más importantes que pueden esperarse están:

- * Existirá una oferta de productos habitacionales más diversificada para los sectores de menores recursos, y estos podrán elegir libremente, abriéndoles así oportunidades de las cuales gozan los sectores medios hace bastantes años, y los sectores altos desde siempre.
- * Habrá una mayor integración social, al posibilitar la incorporación de amplios sectores populares al mercado de servicios financieros, del cual hoy están excluidos, o al que sólo pueden acceder a un alto costo. Asimismo, la tenencia de una vivienda en propiedad constituirá un patrimonio adecuadamente valorado en estos sectores socio-económicos.
- * Existirá la posibilidad de ampliar el financiamiento hipotecario privado hacia montos menores, ya que la existencia de un mercado secundario de viviendas sociales asegurará la concurrencia de compradores y la existencia de precios justos.

- * Se crearán los incentivos para fortalecer ampliamente una cultura del ahorro popular, a través de la inversión continua en bienes inmuebles habitacionales, que ha sido tradicionalmente la forma principal de ahorro de las clases medias. Así se tenderá también a fortalecer las motivaciones de ascenso social.
- * A nivel de la sociedad, se incrementará el ahorro agregado y se utilizarán mejor los recursos.
- * Por otra parte, se avanzará hacia el fin de la cultura del no pago, lo que no sólo implica una mejor focalización de los subsidios estatales, sino que -lo que es más trascendente aún- resolverá también un serio problema de deterioro moral. Además de la gravedad intrínseca que significa la perversa costumbre de no cumplir frente a la Sociedad, la situación actual produce al mismo tiempo negativos efectos económicos, al ahuyentar a los agentes privados de la atención de los segmentos más pobres, sin distinción.
- * Se dará paso a un vigoroso mercado secundario de viviendas sociales, permitiendo así a cientos de miles de familias propietarias satisfacer su natural aspiración a una vivienda mejor.
- * Se obtendrá un positivo impacto en la construcción habitacional, reemplazando la ejecución de inmuebles de bajo estándar por construcción adicional de nivel medio, sin perjuicio de mantener la focalización en el otorgamiento de subsidios a los compradores.
- * Las viviendas sociales se transformarán en activos transables, colaborando así a corregir las distorsiones en el mercado de suelo urbano y, consecuentemente, disminuyendo la presión para expandir sin límite la superficie urbana de las grandes ciudades.

C. ACCION HABITACIONAL Y EFICIENCIA URBANA: UNA SIMULTANEIDAD A SER ASUMIDA. |

Los agentes privados productores, los demandantes, los intermediarios inmobiliarios y los programas habitacionales públicos ven limitadas sus perspectivas de desarrollo en el mediano y largo plazo. La escasa disponibilidad de terrenos, los requerimientos de saneamiento, equipamientos educacionales y de salud, entre otros, constituyen serios factores de presión sobre los costos. Por el lado de los consumidores, muchos de ellos, al optar por una solución habitacional social en la periferia, deben asumir un aumento en el costo de vida derivado del transporte y la escasa accesibilidad a los servicios, conjuntamente con una importante dinámica de desarraigo.

De allí la necesidad de asumir una política urbana consistente con la acción habitacional pública y privada. Esta acción urbana debe aspirar a un desarrollo "hacia dentro" de nuestras ciudades, al pleno aprovechamiento de las actuales capacidades instaladas, valorizando las áreas centrales a través de la activación de formas de renovación urbana, recuperación y reciclaje de barrios, forzando la máxima utilización de los sitios eriazos y el desarrollo de crecientes actividades bajo el nivel de superficie. Esta política urbano-habitacional requiere de instrumentos guías de la gestión urbana que valoren las áreas verdes, ordenen la zonificación de actividades, establezcan restricciones ciertas en las áreas de riesgo ambiental y activen dinámicas favorables a las distintas acciones habitacionales en la ciudad.

La prioridad por el transporte público, la tarificación vial, la actualización de los valores del patrimonio inmobiliario, un régimen concesional en vías estructurantes y la asunción plena de los costos de urbanización que implican las acciones inmobiliarias son aspectos claves de esta política urbana.

En este contexto, en Chile nos encontramos revalorizando los planes reguladores comunales e intercomunales, para que las "reglas del juego" sean definiciones de largo aliento, con sentido anticipatorio y no reactivo a iniciativas específicas, sin discriminación en el tratamiento de situaciones, concordado por los agentes privados y sociales y con procedimientos administrativos ágiles y fundados en criterios conocidos y compartidos.

De esta manera es posible establecer una política de vivienda social con "sentido de barrio", inscrita en el casco de la ciudad, con mejores localizaciones e infraestructura, más coherente con la forma de transporte y "recuperadora" de extensas y valorizables zonas de las ciudades. La nueva normativa sobre Copropiedad Inmobiliaria que nos encontramos impulsando, los avances en la calidad y responsabilidades de la construcción y la eficaz operación de las normas de ordenamiento y gestión urbana, permiten augurar una posición de razonable optimismo.

D. INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DEL SECTOR

Nuestra realidad presente, caracterizada por la existencia de un contexto de libertad para la aplicación de capitales, implica que las inversiones se verifican crecientemente en aquellos sectores en los cuales la rentabilidad sea mayor, en aquellos sectores más competitivos.

Esta situación representa un enorme desafío, en la medida que el necesario incremento de los recursos disponibles, que siempre serán escasos, ya no depende de la voluntad política del gobierno sino, y muy centralmente, de nuestra propia capacidad para mejorar los niveles de productividad, de tal manera que, en un contexto competitivo en relación a otros sectores, seamos capaces de provocar un flujo de recursos acorde con las necesidades del Sector.

Esta situación nos plantea el desafío ineludible de innovar, mejorando procedimientos, incorporando tecnología, creando nuevas y mejores alternativas de financiamiento, en síntesis, mejorando progresivamente la calidad y abaratando los costos, como única manera de asegurar un financiamiento creciente y sostenido de las iniciativas del Sector.

En esta perspectiva se ubica, por ejemplo, la favorable reacción del mercado financiero chileno frente a la próxima implementación del sistema de Leasing Habitacional, mejorándose las posibilidades de acceso al crédito y abaratando el financiamiento de las operaciones inmobiliarias, a través de la baja en los intereses de los préstamos y una mejor rentabilidad para el ahorro.

E. UN ULTIMO DESAFIO: LA INDUSTRIALIZACION DEL SECTOR

Finalmente, cabe mencionar un último desafío que se enmarca en la misma lógica de las observaciones anteriores, consistente en la necesidad de avanzar en la industrialización del sector.

Esta demanda estratégica responde a la necesidad de abaratar los costos de las soluciones individuales conjuntamente con el mejoramiento de su calidad y estándar.

En este ámbito es menester incluir, al menos, la identificación de materiales y tecnologías apropiadas, así como el uso intensivo, en la medida de lo posible, de materias primas locales, de tal modo que los avances en este campo se traduzcan en efectos multiplicadores sobre el empleo y la economía en general.

Esto representa un desafío de gran envergadura para el sector empresarial, y también para los medios académicos, profesionales e instituciones de estudios, quienes deberán sistematizar y relevar las experiencias existentes, en estrecha relación con el sector público y privado, a fin de desarrollar de modo masivo las mejores alternativas.

Amigas y Amigos:

En definitiva, mayores recursos y mejores instrumentos para el financiamiento habitacional, en el marco de un crecimiento sostenido de la economía; una división del trabajo aún más precisa entre los sectores público y privado en un contexto de activa y eficaz cooperación, un avance fundamental de los programas de vivienda, vinculados a una acción urbana que valore el parque actual, nuestras capacidades infraestructurales instaladas y que revalorice barrios y opere a costos reales, y el incremento sostenido de la productividad y competitividad del sector, son los desafíos que se abren en Chile en la perspectiva del futuro próximo.

Muchas Gracias.