

Director ejecutivo del Instituto Ciudades Siglo XXI, Guido Valdivia:

«Un sol destinado a un subsidio automáticamente genera retornos para el sector público»

Con una notada preocupación, el director ejecutivo del Instituto Ciudades Siglo XXI, ingeniero Guido Valdivia, nos comenta sobre las necesidades para seguir impulsando el mercado inmobiliario, especial-

mente, el de la vivienda social. Además plantea una serie de argumentos a tomar en cuenta para poder revertir a largo plazo el problema del déficit habitacional.

Ingeniero Valdivia ¿Cómo viene percibiendo el desarrollo del mercado de la vivienda tras la conocida crisis internacional?

EL MERCADO de vivienda tiene básicamente tres segmentos. El segmento de la vivienda de nivel socioeconómico alto, el mercado de Mivivienda y el mercado de Techo Propio. En el caso del mercado de segmento alto de vivienda lo que se ha producido es un reacomodo en la oferta. Las empresas que tenían proyectos muy pequeños o pocos proyectos, es decir, aquellas que no apostaban por una relación de largo plazo y que veían una oportunidad de rentabilidad, están poco a poco saliendo del negocio, lo cual creo que es bueno porque de alguna manera la oferta se concentra en empresas que tienen una vocación no de negocios de corto plazo sino de desarrollo institucional y sectorial. En el segmento de Mivivienda ha habido una dinámica importante, porque allí si ha existido el compromiso del gobierno como de los bancos privados para poder mantener dinámico el tema, hubo un temor inicial por un alza en las tasas de interés que ya se ha temperado, y por lo tanto la dinámica no ha sufrido digamos una media significativa. Sin embargo, también es cierto que uno debía haber esperado que el mercado fuera más dinámico. Lo que ha ocurrido es que no se ha producido un descenso significativo, pero tampoco se ha continuado con el crecimiento que podríamos haber esperado.

¿Ha existido entonces una contracción?

No se puede hablar de contracción en la medida que no ha habido una reducción significativa. Si comparas lo que ha ocurrido este año con lo del año anterior no hay una crisis, pero nosotros no deberíamos esperar una crisis, lo que debemos esperar es seguir creciendo.

Techo Propio...

El tercer segmento es Techo Propio. Ha tenido un nivel de desarrollo importante en una modalidad que es Construcción en Sitio Propio, que ha tenido una explosión súbita de oferta y ya se han colocado una cantidad importante de subsidios este año, creo que son más de 10 mil y no se han colocado más simplemente porque no les han dado dinero al programa. Y también existe dentro de Techo Propio, la modalidad de Vivienda Nueva que ha tenido una tendencia más o menos de crecimiento relativamente baja, pero uno se imagina que podría ser mayor.

¿En qué segmento se podría consolidar el mercado?

Para que el mercado hipotecario peruano y el mercado habitacional se pueda consoli-



dar, los segmentos que deben crecer de manera significativa son los de Mivivienda, porque ya no hay MiHogar; y Techo Propio, sobre todo una construcción fuerte de Vivienda Nueva, allí es donde se va a consolidar realmente el mercado. Nosotros estamos a un ritmo de 30 mil unidades habitacionales de vivienda comercializables por año, cuando deberíamos tener 150 mil viviendas. Cuando nosotros lleguemos a 150 mil viviendas recién hemos llegado a una velocidad de crucero para que podamos poco a poco ir reduciendo el déficit cuantitativo de arrastre que tenemos.

Las autoridades gubernamentales no aportan el subsidio ¿Cuánto atenta al mercado en general?

Hay varios factores que atentan estructuralmente con el tema de la demanda y hay otros factores que atentan contra el desarrollo del mercado habitacional. Hay factores estructurales y hay factores coyunturales. En la coyuntura, un hecho crítico ahora es que no hay subsidios y lo que es peor, se está cuestionando no desde el Ministerio de Vivienda, que obviamente tiene claro que esta es una política sana; sino desde otros sectores la viabilidad o la pertinencia de este programa. Entonces si no das subsidios o das la idea de que hay dudas respecto a la sostenibilidad de los recursos, ningún empresario privado se va a meter, porque nadie va a entrar en un mercado que es casi excluyente. Lo paradójico es que este gobierno fue muy agresivo con la asignación de recursos para este programa. Primero subió el monto de los subsidios a una suma bastante atractiva, el monto de las viviendas máximas a financiar, y luego en octubre y noviembre del año pasa-

do se dijo que este año iban a ver 720 millones de soles de subsidio. Ese era el tema, no un chisme ni un trascendido, fue parte de un plan que se expuso primero públicamente y luego la ministra de entonces hizo una exposición a los empresarios y dijo señores aquí hay un compromiso del Estado y ahora queremos ver su compromiso. Es un tema de confianza. O sea yo miré acá, comencé a analizar, vi que había un mercado y al día siguiente te dicen, sabes qué, no hay subsidios, ¿qué haces? cierras todo esto y te olvidas del tema. Entonces ese punto fue inducido por una decisión del gobierno que en su momento a nosotros nos pareció extraordinario, me parecía que era una apuesta probablemente la más consistente por la vivienda social, y eso habría que felicitarlo.

El hecho de que no haya subsidios se puede traducir a que en realidad el gobierno no tiene dinero...

Yo creo que hay un problema de percepción. A cada rato escuchamos que los grandes problemas son que justamente no se ejecutan los presupuestos, entonces termina siendo además una paradoja porque este programa que sí cumplió con sus metas mucho más rápido de lo que se preveía, lo castigan quitándole los recursos que les habían prometido, eso es algo que yo no puedo juzgar ni comprender, pero tendrá que haber una razón interna que no analizo, lo que yo puedo analizar son las consecuencias, y la consecuencia es que hubiera sido mejor no dar ningún recurso. No sé si me explico. Si el año pasado no se decía que se iban a dar 720 millones, solamente se daba los 240 y se colocaban, no pasaba nada. Nadie iba a decir oye para que me metí yo en esto, todo el mundo sabía cuanto

había y se acababa la historia. Entonces es mucho más pernicioso para la visión que pueden tener los empresarios privados y no solamente los grandes, porque aquí los mayores perjudicados son los pequeños constructores que han apostado a este mercado y que están extendidos por todos los barrios urbanos marginales del país. Es un daño inmenso que yo creo que bien vale los 125 millones que piden y sobre todo en un escenario en el cual necesitan gastar focalizando.

Si el Ministerio de Vivienda sabe la trascendencia de esta inversión, ¿quién podría ser el que no visualiza la importancia de estos programas?

El problema es que aparentemente no se percibe bien la potencia de este tipo de inversión. Primero no se tiene claro que es una inversión y no un subsidio ciego. Eso es algo que es importante percibirlo y tenerlo claro, un sol destinado a un subsidio con el modelo que tiene el Perú automáticamente genera retornos para el sector público que pueden ser medidos. Por lo pronto, como las empresas pequeñas y grandes que intervienen acá tienen que ser formales, todas van a pagar impuestos, y segundo porque el beneficio de acceder a una casa, a condiciones habitacionales adecuadas, se nota claramente en una reducción de las enfermedades y por lo tanto en la presión que se genera frente al sector público para atención de salud. Por otro lado, una persona que tiene viviendas adecuadas puede hacer mucho más eficiente el trabajo de otro tipo de programas. Yo creo que hay un enjuiciamiento absolutamente severo con este programa, que ojalá se tuviera con otros programas. Además hay que considerar que tú no puedes decir yo no tengo vivienda, tú debes tener. O sea la tienes a la buena con un esquema de formalidad o agarras el tercer piso de la casa de tu padre, le pones maderera con maestro de obra y construyes. Por supuesto no pasas por la municipalidad ni nada. Entonces es absolutamente claro que aquí la tarea sectorial es de primer orden.

¿Qué pasaría sino se resuelve el tema de los subsidios?

Lo que va a ocurrir es que el sector -digamos- inmobiliario va a caer. Se va a reducir significativamente. Y eso tiene una serie de efectos en el sector empresarial y en el sector familiar. La gente que no va a tener créditos hipotecarios o no va a tener viviendas o subsidios, va a ver cómo se arregla, porque como he dicho la gente tendrá su vivienda formal o informalmente. Entonces son dos temas coyunturales que me imagino que tendrán una salida porque no hay razón para parar esto, ni siquiera una razón económica porque tampoco son súper montos que no se puedan realmente manejar.

Hemos conversado sobre la parte coyuntural, ¿cuáles son los temas estructurales en este mercado?

La parte estructural es un poco más compleja y tiene una serie de elementos que creo que son vacíos. Diría que son 5 temas que tiene que ser analizados para que esta coyuntura habitacional efectivamente se consolide. El primer tema es el de la provisión de suelo, y no es un tema de escasez física sino es un tema de ausencia de planificación urbana. Es decir nosotros tenemos que hacer comprender a las municipalidades que el país ya no es el de los años 70, en el que el desborde de la migración hacía inviable una planificación, ya no es eso. Ahora hay un crecimiento de la población más modulado, mejores ingresos en las ciudades y además un programa estatal que está dirigido a esta población con soluciones perfectamente articuladas con la sociedad y con el sector privado. Entonces lo que corresponde ahora es un rol más proactivo de los gobiernos municipales, necesitamos que las municipalidades nos digan hacia dónde va a crecer la ciudad, y que ese crecimiento esté organizado, que las áreas eriazas o las áreas en expansión tengan planes que puedan ser utilizados rápidamente. No lo tenemos. El gobierno ha estado haciendo algunas cosas como por ejemplo Collique, Piedras Gordas o el Fuerte Salaverry en Arequipa que van en esa lógica, pero esas tienen que ser tareas municipales. Nosotros tenemos con el TLC una gran oportunidad que es la localización de empresas, porque quien se instale en el Perú como empresa peruana tiene un beneficio evidente, entra al mercado norteamericano con arancel cero, entonces ese beneficio no lo tiene ni Bolivia, ni Ecuador, ni Colombia, entonces tenemos una capacidad para recibir esas empresas, la gran pregunta es ¿y dónde están previstos los parques industriales para localizar a esas empresas? ¿Hemos dicho dónde deben estar? ¿en Puno, en Juliaca, en Tacna, en Tumbes, en Piura, en Ilo, en Lima? Ni siquiera nos hemos puesto a pensar en eso, y eso es un poco el problema.

¿Los otros temas?

El segundo tema son las inversiones en servicios públicos. Si no tienes inversiones de servicios públicos que sean consistentes con las expectativas y las posibilidades de desarrollo de la ciudad, evidentemente se va a convertir en cuello de botella. Ese es un segundo elemento estructural que tiene que ser resuelto de alguna manera. Es un tema de gestión que tiene que ser asumido porque sino no vamos a llegar a las 50 mil viviendas al año, ese es el punto.

El tercer elemento es la productividad de la mano de obra. Acá hay un elemento clave e importantísimo. Hay que resolver el tema de seguridad y violencia en obras, no puede seguir costando dos o tres por ciento del presupuesto de obra el sobrecosto de tener un sindicato mafioso. Hoy día van a ser dos, después tres, después cinco, y al final como ocurre, por ejemplo, en algunos sitios del Callao donde no es posible hacer inversión.

El cuarto elemento ya es el asunto de la industrialización de los procesos constructivos. Allí se ha avanzado, pero muy poco, falta estandarizar, falta normalizar. Cuando tú estandarizas y normalizas haces un proceso de selección natural porque aquel que

no cumpla con la norma debería salir del mercado. Entonces el que cumple la norma tiene incentivos para invertir, si tiene incentivos para invertir produce más y el costo se reduce, ese es un elemento clave para poder, en el largo plazo, consolidar el mercado.

Y el quinto es el de las barreras burocráticas. Nuestro sistema administrativo desde la municipalidad hasta los registros públicos no está preparado para el tipo de desarrollo inmobiliario que ha planteado la política habitacional. Aquí no es un tema de intereses ni de que uno tenga una vocación anticolegio, antiprofesional. Es simple y llanamente que ya ese modelo ha colapsado. Solamente hago una reflexión sencilla, es-

tos modelos de supervisión previa de los proyectos habitacionales, estas comisiones, etc, se generó en un instante en el que la vivienda social era desarrollada por el Estado y no sacaban licencia; ningún proyecto que desarrollo el presidente Belaunde pidió permiso a una comisión técnica de la municipalidad. Entonces el sistema de comisiones estaba originado, estaba destinado a viviendas unifamiliares que tenían un crecimiento relativamente pequeño, ni siquiera había grandes formatos comerciales. Entonces ningún parque industrial hecho en el Perú sacó licencia. No hay forma de mantener ese sistema. Es un cuello de botella ahora que estamos a 30 mil viviendas por año y sino se corrige con esta ley o con otra, vol-

ver al esquema anterior es simplemente generar una barrera infranqueable. Esto es algo que tenemos que manejarlo con toda claridad. Igual es en los registros públicos. No están preparados para esta velocidad, entonces tiene que haber mecanismos que simplifiquen formatos y eso ya es un tema que tendrá que analizar registros públicos para que el asunto no se complique. Esto no es un tema solamente de autorizaciones. Ustedes deben saber que si yo no tengo formalizada la construcción, yo no puedo retirar mis garantías de un banco, y sino puedo retirarlas no puedo seguir construyendo, entonces por un proceso administrativo así, generas un nivel de ineficiencia absolutamente pernicioso.



Z ADITIVOS S.A.

El mejor amigo del concreto

22 AÑOS CONSTRUYENDO EL FUTURO DEL PAÍS



Imperial Cañete



Túnel Olmos Tinajones



Carretera sierra centro



Canal Pina



Jachacuesta



Túnel Chavi-Mochic



Canal empedrado en Tacna



Balanza en Arequipa



Vía expresa Grau



Puente Rayo de Sol



Bypass Villa El Salvador

MAS DE 113 PRODUCTOS PARA SU CONCRETO

PRUEBAS REALIZADAS EN:










APOYOS PARA FIERRO DE TEMPERATURA



TABLEROS FENOLICOS



SEPARADORES



WATER STOP DE PVC



TABLEROS TEXTURADOS



DISTANCIADORES ESPACIADORES DE ENCOFRADOS



CAPUCHONES DE SEGURIDAD

Hecho en el Perú



AREQUIPA: CALLE PAUCARPATA 323 CERCADO TELF.: (054) 20-3388 NEXTEL: 404*4894 **CUZCO:** AV. TOMASA TITO CONDEMAYTA 1032 WANCHAQ TELF.: 084-25-7111 CELULAR: 084-974-6067 NEXTEL: 408*6746 **PIURA:** AV. LUIS MONTERO 468 URB. MIRAFLORES TELF.: 073-343927 NEXTEL: 812*9954 **TRUJILLO:** AV. AMERICA SUR 856 URB. PALERMO TELF.: 044-932-9147 NEXTEL: 812*7657

LIMA: AV. LOS FAISANES 675 LA CAMPIÑA CHORRILLOS
TELF.: 252-3058 FAX: 252-3274 NEXTEL: 812*8514 e-mail: zaditivos@hotmail.com ventas@zaditivos.com.pe cotizacion@zaditivos.com.pe www.zaditivos.com.pe