

“En caso de tener éxito en San Antonio, se abre una vía de solución para otros campamentos del país”

Gloria Maira, delegada del Ministerio de Vivienda para abordar el conflicto de la megatoma, habló de las implicancias del proceso que se lleva a cabo para evitar el desalojo en el cerro Centinela.

Gian Franco Giovines D.

La Corte de Apelaciones de Valparaíso confirmó ayer la suspensión del desalojo de la megatoma del cerro Centinela, luego de que el Ministerio de Vivienda sellara un protocolo de acuerdo con la inmobiliaria San Antonio, propietaria del terreno de 253 hectáreas, hoy habitado de forma ilegal por 4.136 familias.

El convenio le entregará seis meses más al Minvu para que, a través de cooperativas de vivienda conformadas por los usurpadores de terreno, se pueda alcanzar un acuerdo económico con la inmobiliaria.

Sin embargo, la modalidad de las cooperativas despierta cuestionamientos entre los expertos urbanistas, puesto que, advierten, con esta iniciativa el Estado podría terminar “incentivando” las tomas de predios.

La delegada del Ministerio de Vivienda que ha liderado las negociaciones en la megatoma de San Antonio, Gloria Maira, explicó que se trata de un modelo “inédito en Chile”. Por eso, reconoce, “es esperable que haya muchas preguntas de los especialistas, pero lo que estamos haciendo es construir un camino innovador, distinto a lo que se estaba haciendo en las últimas décadas”.

- ¿Cómo se logra destrabar esta primera etapa del conflicto y alcanzar el protocolo de acuerdo?

-Se logra destrabar en un proceso de trabajo muy serio, muy riguroso, a partir de tres cosas esenciales: uno, la voluntad de los pobladores de comprar el terreno; dos, la voluntad de los dueños de vender el terreno; y tres, la disposición del ministerio de no comprar terrenos que están en toma. Sobre la base de esa realidad, se construye esta

alternativa que autoriza la ley, a través de cooperativas cerradas de vivienda. Entonces, lo que hemos hecho es trabajar con los pobladores y, al mismo tiempo, producir la información necesaria para sustentar el acuerdo: el estudio normativo, los estudios de cooperativa, hasta la propia tasación. Creo que eso es lo que permitió destrabar el acuerdo, porque se puso en la mesa todo lo avanzado.

- Si no se alcanza este acuerdo en estos seis meses, ¿el Gobierno va a efectuar el desalojo o el proceso se va a seguir dilatando?

- Tanto el ministro como el secretario fueron muy claros, y así lo expresa también el acuerdo logrado con los propietarios. Si en seis meses no llegamos al acuerdo, esa misma comisión tiene que trabajar en las condiciones para hacer el desalojo y dar cumplimiento, por tanto, a la sentencia de la Corte. Yo creo que ahí no hay interpretación posible.

PROYECTO DE 10 A 15 AÑOS

- ¿En qué consistirá el modelo de las cooperativas de vivienda?

-Es una suerte de dividendo. Vamos a instalar 32 cooperativas, eso está abarcando más o menos a 3.200 familias del megacampamento, aunque el número puede aumentar. Estas cooperativas tienen que constituir una suerte de federación, es decir, dotarse de una gobernanza que permita que una única entidad, por llamarlo así, sea la que selle el acuerdo con los propietarios y también con la entidad crediticia que va a entregar los recursos para pagar esto. O sea, son todas las cooperativas las que hacen una sola compra de un paño, y de ahí eso se tiene que dividir entre las familias, y cada una pagará de acuerdo al número de metros que



MAIRA HA LIDERADO LAS NEGOCIACIONES ENTRE EL MINVU Y LOS DUEÑOS.

“Tenemos todas las posibilidades de concretar un buen acuerdo que deje satisfechas las partes y hacer de eso un lindo proyecto que sea un beneficio para San Antonio”.

tenga su terreno. De esta forma, podemos desarrollar un proceso habitacional de largo plazo, de 10 a 15 años.

- La inmobiliaria exige \$57.800 millones y el Minvu propone \$48.600 millones. Es una diferencia económica importante. ¿Cómo esperan subsanarla?

-Ese valor de los propietarios lo presentaron el año pasado, pero no sabemos cómo llegaron a esa tasación. En el caso del Minvu,

“Es esperable que haya muchas preguntas de los especialistas, pero lo que estamos haciendo es construir un camino innovador, distinto a lo que se estaba haciendo en las últimas décadas.”

la cifra es de una tasación muy anterior, que no da cuenta de la realidad de hoy, por lo tanto, ese valor ya no es referencia. De hecho, el ministerio pidió una nueva tasación con un organismo comercial con mucho prestigio en el país, y esa tasación también está muy distante de la que han presentado los dueños. Es tarea de esa comisión llegar al acuerdo. Veremos cómo vamos acercando las posiciones.

OPERACIÓN “ES FACTIBLE”

- Se estima que cada familia deberá invertir un monto cercano a los 12 millones de pesos. ¿Existirá capacidad de la banca para poder disponer estos créditos?

-Quienes compran son las cooperativas, no las familias de manera individual, y eso hace una tremenda diferencia. Tomemos los 12 millones de pesos que tú das como referencia. Si divides eso en una familia en 10, 15 años, el dividendo mensual es un dividendo que queda en alrededor de los \$150 mil. Entonces, es un precio abordable. La gran ventaja que tenemos para hacer una compra de esta magnitud es la masividad, el número de familias que dan sustento al crédito. Por lo tanto, es una operación factible.

- ¿Qué pasa si los pobladores no cuentan con los recursos para poder realizar estos pagos? ¿Se cae el acuerdo?

-No, el acuerdo tiene que firmarse dentro de los 6 meses y el pago va a ser de 10 a 15 años, pensando un poco en las cifras de las que estábamos conversando. Por lo tanto, es como cualquier familia que obtiene un crédito hipotecario en un banco comercial y necesita estar pagando de 15 a 20 años. El acuerdo no se caería, porque ya los propietarios ya habrían vendido. La otra ventaja que tiene la cooperativa es que, como es una entidad que va a ser la propietaria del terreno hasta cuando no se pague de manera completa la deuda, en caso de que haya una familia que no pueda mantener ese compromiso financiero, puede salir y la cooperativa puede ingresar un nuevo socio.

- ¿Esta compra del terreno se concretará con algún tipo de subsidio o copago del Estado?

-Esto no va con copago estatal. Quienes compran el terreno son las familias y

eso hay que dejarlo medianamente claro.

MARCARÍA PRECEDENTE

- ¿Qué tan optimista es? ¿Cree que se va a alcanzar el acuerdo?

-En general, soy una persona optimista en la vida. Si no lo fuera, no estaría acá. Yo siento que tenemos todas las posibilidades de concretar un buen acuerdo que deje satisfechas a las partes, que permita que los pobladores compren y permanezcan en el cerro, y hacer de eso un lindo proyecto habitacional que sea un beneficio para San Antonio, que tanto lo necesita. Otra cosa que me parece muy interesante es que, en caso de tener éxito en San Antonio, se abre una vía de solución para otros campamentos y otras tomas en el país. Eso es evidente, porque pondríamos ante la mesa la posibilidad de que los propios pobladores compraran.

- Expertos urbanistas plantean que esta medida podría propiciar un “incentivo” a la formación de nuevas tomas. ¿Es uno de los riesgos que se corre?

-A mí no me queda tan clara la figura del incentivo que han colocado. Aquí lo que estamos haciendo es establecer una forma de trabajo donde los pobladores compran su terreno y asumen responsabilidad respecto del acceso a la vivienda, a diferencia de lo que sucede ahora, donde el Estado compra (terrenos) y además construye y entrega las casas. Yo siento que si esto se configura bien, podemos tener una línea de trabajo interesante evitando la toma, porque pudiéramos trabajar previamente con las familias interesadas, a efectos de identificar terrenos que las familias compraran y que el Estado pudiera urbanizar. Yo creo que el resultado puede ser al contrario de lo que especulan algunos especialistas.